



PROGRAMA	
Nombre del curso	Clínica Jurídica I
Naturaleza del curso	Obligatorio
Equipo docente	Profesor: Ignacio Mujica Torres
Descripción del curso	<p>El curso se organiza en tres módulos temáticos, acompañados de actividades prácticas (reales y simuladas). Los módulos reflejan los tres niveles en los que una abogada/o debe actuar para representar efectivamente a su cliente: el nivel estratégico (¿cuál es el objetivo de mi cliente?), el nivel táctico (¿cómo alcanzar el objetivo?) y el nivel operativo (¿cómo ejecutar las acciones específicas que permiten avanzar al objetivo?).</p> <p>El curso fomentará el uso de la metodología de la “teoría del caso” para articular la planificación en cada uno de estos niveles.</p> <p>Finalmente, el curso supone la realización de sesiones de discusión en la modalidad seminarios, actividades de aprendizaje simuladas y el litigio de casos reales asignados a las y los estudiantes.</p>
Objetivos generales	<ol style="list-style-type: none">1. Que las/los estudiantes conozcan y dominen los distintos niveles de planificación frente a un conflicto jurídico y reconozcan las competencias y conocimientos que cada uno de ellos supone.2. Que las/los estudiantes sean capaces de diseñar una estrategia básica de litigio frente a un conflicto jurídico.3. Que las/los estudiantes puedan aplicar la metodología de la “teoría del caso” para poner en práctica la estrategia legal definida ante un conflicto jurídico.4. Que las/los estudiantes dominen un set de competencias básicas en materia de litigación.
Objetivos específicos	<ol style="list-style-type: none">1. Aplicar la teoría del caso para confrontar un caso real o simulado.2. Determinar y ejecutar las acciones específicas destinadas a dar curso a la estrategia definida para un caso.3. Conducir una relación cliente – abogado cumpliendo con las obligaciones éticas aplicables.4. Aplicar técnicas básicas de entrevista de clientes.5. Emplear técnicas de redacción legal efectiva.6. Aplicar técnicas básicas de presentación de prueba.7. Conocer y aplicar técnicas básicas de litigación oral.8. Demostrar capacidad de trabajo en equipo, identificando y potenciando las competencias específicas de sus compañeras/os.
Contenidos	<ul style="list-style-type: none">• Diseñar una estrategia legal• Entrevistar adecuadamente al cliente• Aspectos éticos de la relación cliente-abogado• El uso y aplicación de la teoría del caso• La redacción de escritos judiciales• La negociación en el marco de un proceso judicial• La litigación oral
Régimen de asistencia y participación	<p>90% de las clases efectivamente realizadas en el semestre.</p> <p>Se espera que las y los estudiantes participen activamente en cada clase. Quienes no puedan participar presencialmente deberán hacerlo vía Zoom, procurando contar con las condiciones necesarias para poder intervenir activamente en la clase.</p>
Sistema de evaluaciones	<p>El curso contará con una serie de actividades evaluadas y un examen.</p> <ol style="list-style-type: none">1) Actividades evaluadas:<ol style="list-style-type: none">I. Evaluación de carpetas de los casos reales asignados.II. Elaboración de una minuta de estrategia para el caso simulado asignado.III. Simulación de entrevista a cliente o testigo.IV. Elaboración y presentación de escritos centrales al caso simulado (p.ej. demanda, contestación o informe).V. Alegatos orales.2) Examen: El examen consiste en confrontar un caso hipotético preparado por el departamento. La actividad se divide en una sección escrita y una oral. La examinación escrita supone la preparación de un insumo legal para confrontar el caso y en ella se evalúa la redacción legal, el uso de la teoría del caso y el fondo de la argumentación legal empleada. La evaluación oral supone una



	discusión sobre el fondo de la acción y su fundamentación, la estrategia adoptada frente al caso, las peticiones formuladas y la identificación de otras vías de resolución.
Bibliografía	
Bibliografía	<ul style="list-style-type: none"> - Cass R. Sunstein & Thomas J. Miles, "The New Legal Realism" (John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper No. 372, 2007). (extractos traducidos). - MCDP 1-3: <i>Tactics</i> - U.S. Marine Corps (extractos traducidos). - MCDP 1-1: <i>Strategy</i> - U.S. Marine Corps (extractos traducidos). - Christian Courtis, "La educación clínica como práctica transformadora". - Orin S. Kerr. "How to Read a Legal Opinion: A Guide for New Law Students". 11 <i>The Green Bag</i> 2d 51 (2007) (extractos traducidos), Binder, Bergman, & Price, <i>Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach</i>. (extractos traducidos). - Á. Anríquez, P. Fuenzalida y L. Sierra, <i>Ética de la abogacía en Chile: el problema de la regulación</i>. Centro de Estudios Públicos, <i>Debates de Política Pública</i>, Número 34, octubre 2019. - Paul Bergman, <i>La defensa en Juicio</i> (extractos). - Mauricio Duce y Andrés Baytelman. <i>Litigación Penal Juicio Oral y prueba</i> (extractos). - Rodrigo Alcaíno y Matías Cortés, <i>Cuso elemental de litigación oral</i>, Editorial Jurídica de Chile, reimpresión 2020 (extractos). - Lynn M. LoPucki & Walter O. Weyrauch, "A Theory of Legal Strategy", <i>Duke Law Journal</i>, Vol. 49, No. 6, April 2000 (extractos traducidos). - Roger Fisher y William Ury con Bruce M. Patton, <i>Sí, de acuerdo! Como Negociar Sin Ceder</i> (extractos). - Rodrigo Valenzuela C., <i>Conflicto y humanidades: un ensayo sobre argumentación jurídica</i> (Capítulo "Retórica"). - Colegio de Abogados de Chile, <i>Código de Ética Profesional</i> (2011). <p>Otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Extracto de la sentencia de fondo "Atala Riffo y Niñas Vs. Chile" ante la Corte IDH. - Extractos de acciones de protección alzas arbitrarias planes de salud. - Extracto Rol 39.654-2020 (Corte Suprema, Tercera Sala) - Extracto caso "Almonacid Arellano" - Extracto querrela Rol 2182-98. - Extracto Sentencia Corte Suprema Rol N° 517-2004 (Segunda Sala). - Caso "Upjohn Co. v. United States, 449 U.S. 383 (1981)" (extractos traducidos) - Amicus Curiae "Kim Vs. DPRK" - Extracto de casos de control ético de la profesión legal. - Miranda v. Arizona, (audio y transcripción disponible en https://www.oyez.org/cases/1965/759) (se entregará extracto traducido).

Syllabus

- Las actividades descritas en el Syllabus pueden cambiar atendidas las necesidades metodológicas derivadas de la modalidad de *clases híbridas*.
- Todas las clases incorporarán un tiempo reservado a la revisión de avances y tareas en los casos reales, según disponibilidad de casos.
- Las lecturas y materiales asignados por cada clase están sujetos a modificaciones según la carga de trabajo derivada de la tramitación de los casos reales.

Clase:	Módulo:		Actividades prácticas	Lecturas y materiales:
1	Introducción	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción al curso: Estrategia, táctica y operatividad. - Reglas generales del curso (asistencia, actividades sujetas a evaluación, fecha de evaluaciones, criterios de evaluación, causales de reprobación inmediata, manejo de relación con clientes, contacto con profesor y ayudantes). 		<ul style="list-style-type: none"> - Christian Courtis, "La educación clínica como práctica transformadora". - MCDP 1-3: <i>Tactics</i> - U.S. Marine Corps. Extracto traducido. - MCDP 1-1: <i>Strategy</i> - U.S. Marine Corps Extracto traducido. - Manual de Gestión de Carpetas - (2022) Syllabus.
2	Módulo 1: Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es una estrategia legal? qué quiere mi cliente y cómo lograr ese objetivo. 		<ul style="list-style-type: none"> - Cass R. Sunstein & Thomas J. Miles, "The New Legal Realism" (John M. Olin Program in Law and Economics



		<ul style="list-style-type: none"> - Qué factores inciden en la elaboración de la estrategia legal: identidad del cliente, objetivos, sede, modelo procedimental, derecho sustantivo. - ¿Quién es mi cliente? El impacto de categorías como clase, sexo, raza, identidad de género, en el acceso a la justicia. 		<ul style="list-style-type: none"> - Working Paper No. 372, 2007). (extractos traducidos). - Lynn M. LoPucki & Walter O. Weyrauch, "A Theory of Legal Strategy", Duke Law Journal, Vol. 49, No. 6, April 2000 (extractos traducidos). - Orin S. Kerr. "How to Read a Legal Opinion: A Guide for New Law Students". 11 The Green Bag 2d 51 (2007) (extractos traducidos), - Extracto de la sentencia de fondo "Atala Riffo y Niñas Vs. Chile" ante la Corte IDH.
3	Módulo 1: Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Ante quién ocurrir? La <i>naturaleza</i> del caso como decisión estratégica. - El sistema procesal: reformas a la justicia y su impacto en el diseño de una estrategia. - El impacto del derecho sustantivo en el diseño de la estrategia. - Asignación de casos simulados y discusión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conformación de equipos para simulación de casos. - Asignación casos para simulación. - Entrega y revisión de antecedentes básicos a equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Extracto de acción de protección alzas arbitrarias planes de salud. - Extracto Rol 39.654-2020 (Corte Suprema, Tercera Sala) - Extracto Sentencia Corte Suprema Rol N° 517-2004 (Segunda Sala).
4	Módulo 1: Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - La entrevista del cliente <ul style="list-style-type: none"> o Técnica de desarrollo de una entrevista o Preparación y definición de objetivos - <i>Role playing</i>: Ejercicio de simulación entre estudiantes. - Preparación de entrevista cliente y testigos caso simulado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Simulación de entrevistas clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Binder, Bergman, & Price, Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach. (extractos traducidos).
5	Módulo 1: Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - Ética profesional: deberes con respecto al cliente <ul style="list-style-type: none"> o Conflictos de interés o Defensas incompatibles 	<ul style="list-style-type: none"> - Simulación de entrevistas clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Binder, Bergman, & Price, Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach. (extractos traducidos) - Código de Ética Colegio de Abogados de Chile. - Extractos de casos - Caso "<i>Upjohn Co. v. United States</i>, 449 U.S. 383 (1981)" (extractos traducidos)
6	Módulo 1: Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - Ética profesional: sanciones a Abogadas/os colegiados y no colegiados - Ética profesional: otros modelos comparados de control ético. 	<ul style="list-style-type: none"> - Discusión de casos ética profesional - Simulación de entrevistas testigos y clientes 	<ul style="list-style-type: none"> - Á. Anríquez, P. Fuenzalida y L. Sierra, Ética de la abogacía en Chile: el problema de la regulación. Centro de Estudios Públicos, Debates de Política Pública, Número 34, octubre 2019. - Extractos de casos.
7	Módulo 1: Táctica	<ul style="list-style-type: none"> - La teoría del caso como método de análisis y planificación. <ul style="list-style-type: none"> o Elaboración de un relato, teoría jurídica e identificación de premisas normativas. o Cómo elaborar una minuta de estrategia que permita articular la teoría del caso. o Revisión de ejemplos de litigios articulados con una teoría del caso clara y plausible. o Simulación: Demandantes y demandados: discuten objetivos y formulan requerimiento de información a clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Discusión de objetivos del cliente en caso simulado, vías de acción, fortalezas y debilidades. - Formulación de un requerimiento de información al cliente simulado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mauricio Duce y Andrés Baytelman. Litigación Penal Juicio Oral y prueba. Capítulo II. - Rodrigo Alcaíno y Matías Cortés, Cuso elemental de litigación oral, Editorial Jurídica de Chile, reimpresión 2020 (extractos).
8	Módulo 2: Táctica	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de una minuta de estrategia por cada equipo para casos simulados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de antecedentes. - Preparación de minuta de teoría del caso. 	
9	Módulo 3: Operatividad	<ul style="list-style-type: none"> - Redacción legal: <ul style="list-style-type: none"> o Objetivos centrales en la redacción legal. o Revisión escritos tipo (formalidades, objetivos) 	<ul style="list-style-type: none"> - Estudiantes entregan minutas de estrategia para revisión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Modelos de escritos básicos - Copia de un "<i>legal filing</i>" anglosajón (amicus curiae brief "Kim Vs. DPRK).



		<ul style="list-style-type: none"> o Recomendaciones generales para la redacción de escritos de fondo o Mirada comparada: la redacción legal en el sistema anglosajón. - Tramitación electrónica. <ul style="list-style-type: none"> o Funcionamiento de la OJV o Patrocinio y poder en la OJV o Firmas electrónicas simples y avanzadas 	- Ejercicios de redacción de escritos básicos	
10	Módulo 3: Operatividad	- Redacción legal: <ul style="list-style-type: none"> o Redacción de acciones en casos simulados 	- Equipos trabajan en redacción de acciones.	
11	Módulo 3: Operatividad	- Redacción legal: <ul style="list-style-type: none"> o Redacción de acciones en casos simulados 	- Equipos presentan acción. - Revisión y discusión grupal de pasos a seguir una vez presentada la acción.	
12	Módulo 3: Operatividad	- Redacción legal: <ul style="list-style-type: none"> o Redacción de escritos según avance del proceso. 	- Equipos presentan escritos. - Revisión y discusión grupal de escritos presentados.	
13	Módulo 3: Operatividad	- Negociación: <ul style="list-style-type: none"> o Rol de la negociación en los procedimientos reformados. o Técnicas de negociación. 	- Entrega de escritos y revisión.	- Roger Fisher y William Ury con Bruce M. Patton, Sí, de acuerdo! Como Negociar Sin Ceder.
14	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo en casos simulados - Trabajo clínico	- Entrega de escritos y revisión. - Simulación de negociación.	
15	Módulo 3: Operatividad	- Oralidad <ul style="list-style-type: none"> o La presentación oral como ejercicio de persuasión. o La oralidad en los procedimientos reformados y en Cortes. o Actividad práctica: revisión de alegatos ejemplares. o Una mirada comparada: alegatos en el sistema anglosajón y el rol <i>activo</i> del adjudicador. 		- Rodrigo Valenzuela C., Conflicto y humanidades: un ensayo sobre argumentación jurídica (Capítulo "Retórica"). - Mirjan Damaska, Dos caras de la Justicia (Capítulo 2.i "implicancias procesales del ideal jerárquico"). - Video alegatos Prof. Juan Bustos, caso Orlando Letelier. - Video alegatos Prof. Alfredo Etcheberry, Caso "despenalización del aborto en tres causales". - Audio alegatos Corte Suprema Estados Unidos.
16	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: <ul style="list-style-type: none"> o Revisión de aspectos centrales de litigación en Cortes de Apelaciones o Revisión de medidas aplicables a la litigación en Cortes durante el estado de excepción constitucional. o Preparación de escritos para litigio en Corte (anuncios para alegatos en línea, uso de derechos). 	- Equipos reciben antecedentes para simulación de litigio en corte. - Preparación de apelaciones.	
17	Módulo 3: Operatividad	- Preparación de Alegatos. - Trabajo clínico		
18	Módulo 3: Operatividad	- Preparación de Alegatos. - Trabajo clínico		
19	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: <ul style="list-style-type: none"> o Alegatos simulados 		
20	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: <ul style="list-style-type: none"> o Alegatos simulados o 		
21	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: <ul style="list-style-type: none"> o Alegatos simulados 		
22	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: <ul style="list-style-type: none"> o Alegatos simulados 		



23	Módulo 3: Operatividad	- Visita a audiencias en tribunales.		
24		o Entrega de carpetas clínicas y evaluación		