**CLINICA ESPECIALIZADA EN DERECHO AMBIENTAL Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

**PAUTA EVALUACION EXAMEN FINAL**

**PARTE ESCRITA**

**ESTUDIANTE SR (ITA): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Evaluadora 1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Evaluadora 2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Evaluadora 3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Nota promedio parte oral: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Fecha examen: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **Pauta de evaluación del examen escrito**: Debemos distinguir:

**1.- Si la solución implementada corresponde a una intervención jurisdiccional:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| FACTORES | SUBFACTORES | NOTAS |
| 1. Cumplimiento de requisitos formales del documento a analizar ( 15%) | 1. Partes del documento (hechos, derecho y peticiones concretas) 2. Cumplimiento de menciones del art. 254 del CPC, y/o propias del recurso. 3. Lenguaje forense. |  |
| 2. Planteamiento fáctico del conflicto y su vinculación con la prueba que se deberá rendir.  (25%) | 1. Justificación de la admisibilidad de la acción o del recurso. 2. Determinación precisa del acto u omisión ilegal o arbitrario. |  |
| 3. Aplicación del derecho.  (35%) | 1. Identificación de todas las garantías afectadas y grado de afectación. 2. Identifica y aplica doctrina en apoyo de la tesis del recurso o acción. 3. Identifica y aplica jurisprudencia en apoyo de la tesis del recurso o acción. 4. Profundidad en el manejo de fuentes del derecho invocadas para fundamentar la acción y pretensiones procesales. |  |
| 4. Peticiones sometidas a la decisión del tribunal.  (25%) | 1. Adecuada redacción de las peticiones. 2. Claridad y precisión de las peticiones. 3. Concordancia de las mismas con la relación de hechos, prueba rendida y argumentación jurídica sostenida en la presentación respectiva. 4. Integridad de las peticiones (abarcan todos los aspectos relevantes del conflicto) |  |

**2.- Si la solución implementada corresponde a una intervención administrativa:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| FACTORES | SUBFACTORES | PROMEDIO |
| 1. Cumplimiento de requisitos formales del documento a analizar | 1. Partes del documento (hechos, derecho y peticiones concretas) 2. Lenguaje forense |  |
| 2. Planteamiento fáctico del conflicto y su vinculación con la petición concreta a la autoridad |  |  |
| 3. Aplicación del derecho | 1. Calidad, profundidad y creatividad de las argumentaciones. 2. Empleo efectivo de todas las fuentes del derecho, normativas, doctrinales y de jurisprudencia administrativa aplicables al caso. |  |
| 4. Peticiones sometidas a la autoridad | 1. Adecuada redacción de las peticiones, claridad y precisión. 2. Claridad y precisión de las peticiones. 3. Concordancia de las mismas con la relación de hechos y argumentación jurídica sostenida en la presentación respectiva. 4. Integridad de las peticiones (abarcan todos los aspectos relevantes del conflicto) |  |

3**.- Si la solución implementada corresponde a una intervención en el área de la negociación:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Determinación de la controversia. | 1. Definición de la controversia, considerando la visión de todas las partes involucradas en ella. 2. Identificación de las causas del conflicto, desde la perspectiva de cada una de las partes. 3. Identificación de la posición de las partes. 4. Capacidad de priorizar en aspectos relevantes de la controversia. 5. Capacidad de realizar el reencuadre del conflicto. |  |
| 2. Identificación de intereses de las partes. | 1. Identificar los intereses de cada parte, y jerarquizarlos, según la importancia que éstas le asignan 2. Identificación de intereses opuestos, complementarios y compatibles. Identificación de su importancia en la mediación. |  |
| 3. Evaluación de MAAN de las partes. | 1. Identificación de las alternativas a la negociación de cada una de las partes. 2. Capacidad de Identificar la Mejor Alternativa de cada parte ( MAAN), y evaluación de su poder en la negociación- mediación. 3. Diseño de Estrategias para nivelar el MAAN de las partes. |  |