



PROGRAMA	
Nombre del curso	Clínica Jurídica I
Naturaleza del curso	Obligatorio
Equipo docente	Profesor: Ignacio Mujica Torres
Descripción del curso	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?). El curso fomentará el uso de la metodología de la “teoría del caso” para articular la planificación en cada uno de estos niveles. 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.
Objetivos generales	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	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	• 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	90% de las clases efectivamente realizadas en el semestre. Se espera que las y los estudiantes participen activamente en cada clase.
Sistema de evaluaciones	El curso contará con una serie de actividades evaluadas y un examen. 1) Actividades evaluadas: 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 en recurso de Protección). 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	- 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). - Lynn M. LoPucki & Walter O. Weyrauch, "A Theory of Legal Strategy", Duke Law Journal, Vol. 49, No. 6, April 2000 (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 The Green Bag 2d 51 (2007) (extractos traducidos), - Binder, Bergman, & Price, Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach. (extractos traducidos). - 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. - Paul Bergman, La defensa en Juicio (extractos). - Mauricio Duce y Andrés Baytelman. Litigación Penal Juicio Oral y prueba (extractos). - Rodrigo Alcaíno y Matías Cortés, Cuso elemental de litigación oral, Editorial Jurídica de Chile, reimpresión 2020 (extractos). - Roger Fisher y William Ury con Bruce M. Patton, Sí, de acuerdo! Como Negociar Sin Ceder (extractos). - Rodrigo Valenzuela C., Conflicto y humanidades: un ensayo sobre argumentación jurídica (Capítulo "Retórica"). - Colegio de Abogados de Chile, Código de Ética Profesional (2011). Otros: - 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.ovez.org/cases/1965/759) (se entregará extracto traducido).



Syllabus

- Las actividades descritas en el Syllabus pueden cambiar atendidas las necesidades del curso.
- Todas las clases incorporarán un tiempo reservado a la revisión de avances y tareas en los casos reales.
- 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	- 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).	- Introducción ("caso Francisca") y asignación de casos reales. - Asignación de lecturas para presentar	- 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	- ¿Qué es una estrategia legal? qué quiere mi cliente y cómo lograr ese objetivo. - 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.	- Discusión casos. - Revisión causas. - Entrega antecedentes para entrevista.	- 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). - 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	- ¿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.	- Entrevistas entre estudiantes.	- 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	- La entrevista del cliente - 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.	- Simulación de entrevistas clientes.	- Binder, Bergman, & Price, Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach. (extractos traducidos).
5	Módulo 1: Estrategia	- Ética profesional: deberes con respecto al cliente - o Conflictos de interés - o Defensas incompatibles	- Simulación de entrevistas clientes.	- 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	- Ética profesional: sanciones a Abogadas/os colegiados y no colegiados	- Discusión de casos ética profesional	- Á. Anríquez, P. Fuenzalida y L. Sierra, Ética de la abogacía en Chile: el problema de la regulación. Centro de



		- Ética profesional: otros modelos comparados de control ético.	- Simulación de entrevistas testigos y clientes	- Estudios Públicos, Debates de Política Pública, Número 34, octubre 2019. Extractos de casos.
7	Módulo 1: Táctica	- La teoría del caso como método de análisis y planificación. - 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.	- Discusión de objetivos del cliente en caso simulado, vías de acción, fortalezas y debilidades. - Formulación de un requerimiento de información al cliente simulado.	- 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	- Elaboración de una minuta de estrategia por cada equipo para casos simulados.	- Análisis de antecedentes. - Preparación de minuta de teoría del caso.	
9	Módulo 3: Operatividad	- Redacción legal: - o Objetivos centrales en la redacción legal. - o Revisión escritos tipo (formalidades, objetivos) - o Recomendaciones generales para la redacción de escritos de fondo - o Mirada comparada: la redacción legal en el sistema anglosajón. - Tramitación electrónica. - o Funcionamiento de la OJV - o Patrocinio y poder en la OJV - o Firmas electrónicas simples y avanzadas	- Estudiantes entregan minutas de estrategia para revisión. - Ejercicios de redacción de escritos básicos	- Modelos de escritos básicos Copia de un "legal filing" anglosajón (amicus curiae brief "Kim Vs. DPRK).
10	Módulo 3: Operatividad	- Redacción legal: o Redacción de acciones en casos simulados	- Equipos trabajan en redacción de acciones.	
11	Módulo 3: Operatividad	- Redacción legal: 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: o Redacción de escritos según avance del proceso.	- Equipos presentan escritos. - Revisión y discusión grupal de escritos presentados.	



13	Módulo 3: Operatividad	- Negociación: - 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 - 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: - 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). - Preparación de Alegatos.	- 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: - o Alegatos simulados		
20	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: - o Alegatos simulados		
21	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: - o Alegatos simulados		
22	Módulo 3: Operatividad	- Trabajo práctico: - o Alegatos simulados		
23	Módulo 3: Operatividad	- Visita a audiencias en tribunales.		
24		o Entrega de carpetas clínicas y evaluación		