



PROGRAMA	
Nombre del curso	<b>Clínicas Jurídicas I</b>
Naturaleza del curso	Obligatorio
Equipo docente	<b>Profesora:</b> Ema Salinas Fernández <b>Ayudantes:</b> Daniel Bustos Quijada Jorge Fuentes Carrasco Ricardo Gatica Leyton Julio Naray Rebolledo Valentina San Martín Reyes Benjamín Catalán Peñailillo
Descripción del curso	<p>El curso tiene por objetivo el incentivar en los alumnos las capacidades necesarias para enfrentar problemas jurídicos con menor complejidad extraídos de la realidad, para realizar una adecuada evaluación de los mismos y llevar adelante el proceso de búsqueda de posibles alternativas de solución, planificación y ejecución de acciones resolutorias concretas y para abordar el proceso de toma de decisiones profesionales.</p> <p>Para lograr un mejor cumplimiento de este fin dentro de las áreas temáticas que se imparten se consideran las siguientes destrezas: estrategias de preparación y defensa de casos, escrituración legal, entrevista, negociación, expresión y litigación oral y enfrentamiento ético-práctico del caso.</p> <p>Durante el semestre se realizarán ejercicios simulación para el desarrollo y práctica de las destrezas en adquisición, sobre la base de casos reales y ficticios.</p> <p>Se dará especial énfasis al tratamiento por parte de los alumnos de los casos clínicos bajo su responsabilidad, con miras al estudio reflexivo de las materias que involucra y la discusión en equipo de las soluciones jurídicas aplicables al caso.</p> <p>Para los efectos de la distribución del trabajo docente y asistencial, se destinará preferentemente la primera parte de la clase (de 16:10 a 18:20) al desarrollo de las unidades temáticas y actividades especialmente programadas y una hora y 20 minutos de cada día de clase (de 18:20 horas a 18:40 horas) a la atención de público y al trabajo clínico con las causas asignadas a cada alumno.</p>
Objetivos generales	Enfrentar uno o más casos reales desarrollando competencias y destrezas profesionales.
Objetivos específicos	<ol style="list-style-type: none"><li>(1) Realizar la calificación jurídica del caso;</li><li>(2) Identificar y evaluar las posibles vías de solución;</li><li>(3) Planificar e implementar la estrategia de enfrentamiento del caso;</li><li>(4) Redactar instrumentos jurídicos;</li><li>(5) Asumir defensas orales y escritas;</li><li>(6) Participar en entrevistas y procesos de negociación;</li></ol>



	<p>(7) Utilizar diversas fuentes del derecho; (8) Enfrentar con enfoque ético los casos, y; (9) Desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.</p>
Contenidos	<p>El curso se desarrollará en base a seis módulos, que son los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.- Enfrentamiento ético del caso;</li><li>2.- Técnicas de entrevistas;</li><li>3.- Planificación estratégica del caso;</li><li>4.- Técnicas de escrituración legal;</li><li>5.- Expresión oral;</li><li>6.- Negociación.</li></ol>
Régimen de asistencia	<p>Conforme a la reglamentación vigente, se exigirá la asistencia de los alumnos al <b>90%</b> de las clases efectivamente realizadas. Lo anterior, atendidas las particulares exigencias de la metodología activa grupal empleada preferentemente en el curso y la responsabilidad profesional y legal que asumen los estudiantes, derivada de su condición de procuradores judiciales.</p> <p>De acuerdo al reglamento universitario, solo se aceptarán <b>dos</b> inasistencias, pero <b>estas deben ser debidamente justificadas</b>, en atención a que la asistencia y puntualidad será considerada en la evaluación final del ramo.</p>
Sistema de evaluaciones	<p><b>1° Evaluaciones parciales:</b></p> <p>El desempeño de los estudiantes es evaluado en dos áreas:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>a) Enfrentamiento jurídico de casos reales</li><li>b) Los Módulos de competencias profesionales (estrategia de casos, técnica de la entrevista; escrituración; técnica de la oratoria y argumentación jurídica; técnica de negociación y enfrentamiento ético).</li></ol> <p>Las evaluaciones aludidas se realizarán mediante el enfrentamiento del alumno a la solución de diversos problemas jurídicos complejos, casos reales o simulados, ejercitaciones y lecturas.</p> <p>El promedio de estas notas constituirá la nota de presentación a examen.</p> <p><b>2° Examen final:</b></p> <p>Se desarrollará finalizado el semestre de clínicas y para ello cada alumno deberá cumplir el rol de demandante de un caso que le será asignado, teniendo presente que se le dará al alumno una semana para que redacte el escrito correspondiente y, en la fecha en que deba entregar el escrito redactado, deberá rendir un examen oral que permita demostrar sus conocimientos y las razones por las cuales adoptó esa decisión en el escrito.</p> <p>Así, la fecha en que se desarrollará el examen final de Clínicas se señalará oportunamente y corresponderá a un día fijado a por la Dirección de Escuela y la dinámica de trabajo será:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>(1) En una fecha a determinar se entrega el caso a cada alumno.</li></ol>



	<p>(2) Una semana después de la fecha en que se les entregó el caso se realizará el examen a los alumnos, quienes harán entrega del escrito que elaboren para tal día y se procederá al examen oral en el que se analizarán las razones que tuvo el alumno para asumir dicha acción en la solución del caso entregado.</p> <p>(3) La evaluación se realiza utilizando una pauta común para todos los cursos del nivel y el caso a trabajar. Esta pauta será entregada conjuntamente con el caso.</p> <p>(4) A fin de asegurar la igualdad en la evaluación final entre los distintos cursos, los casos materia de examen son elaborados por el Departamento y se distribuyen distintos casos entre los estudiantes del mismo curso.</p>
<b>Bibliografía</b> <i>Textos de referencia (obligatorios y sugeridos) a ser consultados por los y las estudiantes.</i>	
Bibliografía obligatoria	<ol style="list-style-type: none"><li>1.- Código de ética profesional. Colegio de Abogados de Chile A.G. (Stgo.)</li><li>2.- Código de ética profesional 1948. Colegio de Abogados.</li><li>3.- Separata sobre Técnica de la entrevista (María Nora González/Lorena Lorca)</li><li>4.- Separata del curso de preparación del caso.</li><li>5.- DRUCKER, Peter. Gestionarse a sí mismo. <i>Harvard Business Review. América Latina</i>. 2005, pp. 1-11.</li><li>6.- ¡No al bullshit! La tercera (31 de marzo de 2012) (Luis Sota)</li><li>7.- "Acción efectiva: transformando decisiones en resultados". <i>Trend Management</i>. (12:6) Agosto-septiembre 2010, pp. 60-63.</li><li>8.- La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2ª edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman)</li><li>9.- Separata del curso sobre negociación</li></ol>
Bibliografía complementaria	<ol style="list-style-type: none"><li>1.- Litigación estratégica en el nuevo proceso penal (Rafael Blanco/Mauricio Decap/Leonardo Moreno/Hugo Rojas).</li><li>2.- "Las dificultades probatorias en el proceso civil. Tratamiento doctrinal y jurisprudencial. Crítica y una propuesta". <i>Revista de derecho</i>, Universidad Católica del norte, sección estudios. Año XXII (Nº1) 2015, pp. 209-257.</li><li>3.- Litigación penal. Juicio oral y prueba. Colección Derecho, Universidad Diego Portales, 2004 (Andrés Baytelman / Mauricio Duce)</li><li>4.- Negociación Mediación y Conciliación, como métodos alternativos de solución de controversias, GTZ (Raúl Núñez Ojeda)</li><li>5.- Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Roger Fischer, William Ury y Bruce Patton, grupo editorial Norma.</li></ol>
Filmografía obligatoria	<ol style="list-style-type: none"><li>1.- Historia de un matrimonio, Baumbach (dir.), 2019</li><li>2.- Melinda y Melinda, Allen (dir.), 2004</li><li>3.- Cuestión de honor, Reiner (dir.), 1992</li><li>4.- 7 años, Gual (dir.), 2016</li><li>5.- Puente de espías, Spielberg (dir.), 2015</li></ol>



### SYLLABUS

Resultados de aprendizaje	Desarrollar las habilidades y técnicas contenidas en el programa del curso
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	<p><b>1° área del curso: enfrentamiento jurídico de casos reales.</b> Se evaluará la aplicación del derecho a los hechos constitutivos del caso o casos que corresponda tramitar al/la alumno/a; su iniciativa en la tramitación del mismo; y la responsabilidad y dedicación en la atención del caso.</p> <p><b>2° área del curso: módulos de competencias profesionales.</b></p> <p>1.- Entrevista y preparación estratégica del caso, se evaluará la preparación de la entrevista; su desarrollo; la comprensión de la información obtenida; la calidad de la información entregada al cliente; el uso de lo obtenido para presentar estratégicamente el caso.</p> <p>2.- Escrituración legal, se evaluará el cumplimiento con las formalidades del escrito; la expresión de la teoría del caso, especialmente en la relación de los hechos, el desarrollo argumentativo, el uso de varias fuentes del derecho; y las peticiones que se formulan al tribunal.</p> <p>3.- Expresión oral, se evaluará la presentación del alumno y del caso, el uso del lenguaje jurídico, la estructura del discurso y la aplicación de variadas fuentes del derecho a los hechos.</p> <p>4.- Negociación, se evaluará la preparación de la negociación, el descubrimiento de los intereses y su priorización, la generación de opciones, propuestas de acuerdo y formalización del mismo.</p> <p>Cada una de las materias que contienen esta segunda área del curso se evaluará por medio de controles que, promediados, constituirán la nota de presentación a examen.</p>
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	<p><b>1° área del curso: enfrentamiento jurídico de casos reales.</b> Existirá un procedimiento obligatorio de registro de avance de los casos, cuyo objeto es facilitar la entrega posterior de los mismos al curso siguiente.</p> <p>Este procedimiento consiste en que deberá llevar un registro personal y por causa en el cual el alumno indicará, con fechas exactas, todo el trabajo que realice en relación con dicha causa y, en este sentido, deberá hacer referencia tanto a los trámites o gestiones judiciales como a las administrativas, indicando los resultados de cada una de estas actuaciones. Así como señalar el estado en que se entrega la causa y las gestiones y/o trámites pendientes.</p> <p>Este registro se deberá plasmar en informes de avance de carácter semanal, así como en un informe final que deberá entregar el alumno al finalizar el semestre para cada una de las causas que le fueron asignadas.</p> <p><b>2° área del curso: módulo de competencias profesionales.</b> Se evaluará de acuerdo con los controles y factores ya señalados.</p>
Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje	Va en cuadro siguiente.



## PROGRAMA CLASES LECTIVAS

Primer Semestre 2023

Fecha estimada	Materia
Martes 14/03	Presentación del equipo y sistema de trabajo. Tramitación electrónica. Revisión general de los procedimientos escritos y orales vigentes. Formación de grupos para próximo módulo 1.
<b>MÓDULO 1</b> <b>ÉTICA PROFESIONAL</b> <b>ENFRENTAMIENTO ÉTICO DEL CASO</b>	
<b><u>Bibliografía Obligatoria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Código de ética profesional. Colegio de Abogados de Chile A.G. (Stgo.).</li><li>• Código de ética profesional. Colegio de Abogados 1948.</li></ul>	
Jueves 16/03	Introducción y discusión de casos de ética. Resolución de casos ficticios basados en largometrajes visionados por los alumnos.
<b>MÓDULO 2</b> <b>TÉCNICAS DE ENTREVISTA</b>	
<b><u>Bibliografía Obligatoria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Separata sobre Técnica de la entrevista (María Nora González/Lorena Lorca).</li></ul> <b><u>Filmografía obligatoria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Historia de un matrimonio, Baumbach (dir.), 2019.</li></ul>	
Martes 21/03	<b>Técnica de entrevista</b> Clase expositiva sobre manejo de entrevista. Control de lectura.
Jueves 23/03	Simulación: Entrevista a cliente.
<b>MÓDULO 3</b> <b>PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA PARA LA PRESENTACIÓN DEL CASO</b>	
<b><u>Bibliografía Obligatoria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Separata del curso.</li></ul>	



- DRUCKER, Peter. Gestionarse a sí mismo. *Harvard Business Review*. América Latina. 2005, pp. 1-11.
- *¡No al bullshit!* La tercera (31 de marzo de 2012) (Luis Sota).
- “Acción efectiva: transformando decisiones en resultados”. *Trend Management*. (12:6) Agosto-septiembre 2010, pp. 60-63.

**Bibliografía complementaria:**

- La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2° edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman).
- Litigación estratégica en el nuevo proceso penal (Rafael Blanco/Mauricio Decap/Leonardo Moreno/Hugo Rojas).
- “Las dificultades probatorias en el proceso civil. Tratamiento doctrinal y jurisprudencial. Crítica y una propuesta”. *Revista de derecho*, Universidad Católica del norte, sección estudios. Año XXII (N°1) 2015, pp. 209-257.

**Filmografía obligatoria:**

- Melinda y Melinda, Allen (dir.), 2004.

Martes 28/03	<b>La presentación del caso como la narración de una historia coherente</b>  <b>Cuestiones de hecho y de derecho del caso</b>  Metodología: <ul style="list-style-type: none"><li>- Clase expositiva. Control de lectura.</li><li>- Entrega del caso.</li></ul>
Jueves 30/03	<b>Análisis y evaluación jurídica del supuesto de hecho</b>  Metodología: <ul style="list-style-type: none"><li>- Ejercicio práctico.</li><li>- Trabajo en equipo de las estrategias expuestas.</li></ul>
Martes 04/04	<b>La preparación y presentación de la prueba</b>  Metodología: <ul style="list-style-type: none"><li>- Clase expositiva.</li><li>- Ejercicio práctico.</li></ul>
Jueves 06/04	<b>La preparación y presentación de la prueba</b>  Metodología: <ul style="list-style-type: none"><li>- Ejercicio práctico.</li></ul>
Martes 11/04	<b>Recopilación de doctrina y jurisprudencia</b>  Plataformas de búsqueda de jurisprudencia y doctrina. Recopilación de doctrina y jurisprudencia.  <b>La preparación de casos complejos</b>



	¿Cómo abordar un caso complejo? Multidisciplinariedad e interdisciplinariedad en la preparación del caso. Gestión de promesas. Actividad grupal.
Jueves 13/04	<b>Evaluación Módulos 2 y 3: aplicación práctica de un caso. Trabajo en grupo.</b> <b>Criterios de evaluación:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Lograr determinar el interés del cliente.</li><li>- Lograr determinar el conflicto existente (hechos y derecho).</li><li>- Manejo de tipos de preguntas.</li></ul>
Martes 18/04	<b>Continuación evaluación:</b> Presentación de preparación estratégica del caso entrevistado.
<b>MÓDULO 4</b> <b>TÉCNICAS DE ESCRITURACIÓN LEGAL</b>	
Jueves 20/04	Clase expositiva sobre la estructura del escrito, contenido, petitorio. Entrega de tarea.
Martes 25/04	Requisitos de los escritos. Revisión de escritos.
Jueves 27/04	Revisión nueva tarea. Entrega nueva tarea.
Martes 02/05	Redacción de contratos. Revisión.
Jueves 04/05	<b>Evaluación: Redacción de escrito – contestación de demanda.</b> <b>Criterios de evaluación:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Forma:<ul style="list-style-type: none"><li>- Estructura del escrito. Presuma; Suma; Designación del tribunal; Identificación de las partes; Peticiones; Representación; Art. 254 del CPC.</li></ul></li><li>2. Fondo: Determinación del tipo de acción. Argumentación–hechos y derecho.</li></ol>
<b>MÓDULO 5</b> <b>EXPRESIÓN ORAL</b>	
<b><u>Bibliografía Obligatoria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2° edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman).</li></ul>	
<b><u>Bibliografía Complementaria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Litigación penal. Juicio oral y prueba. Colección Derecho, Universidad Diego Portales, 2004 (Andrés Baytelman/Mauricio Duce).</li></ul>	
<b><u>Filmografía Obligatoria:</u></b>	



<ul style="list-style-type: none"><li>Cuestión de honor, Reiner (dir.), 1992.</li></ul>	
Martes 09/05	Clase expositiva sobre los elementos de la litigación oral. Ejercicio práctico de expresión oral. Elección y entrega de temas para ejercicios.
Jueves 11/05	Ejercicios de expresión oral individuales.
Martes 16/05	Simulación de audiencias de primera instancia. Entrega de casos.
Jueves 18/05	Preparación de juicio.
Martes 23/05	Juicio oral.
Jueves 25/05	<b>Evaluación. Alegato ante una Corte Superior de Justicia.</b> <b>Criterios de evaluación:</b>  <b>1. Forma:</b> - Presentación del caso; expresión oral; organización argumental; claridad de la exposición; coherencia; persuasión. <b>2. Fondo:</b> Manejo y consistencia de la teoría jurídica y los hechos; correcta cita de fuentes; peticiones concretas; respuestas.
<b>MÓDULO 6</b> <b>NEGOCIACIÓN</b>	
<b><u>Bibliografía Obligatoria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>Técnicas de la Negociación: Análisis a partir de las herramientas del modelo de negociación de Harvard (Separata del curso).</li></ul>	
<b><u>Bibliografía Complementaria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>Negociación Mediación y Conciliación, como métodos alternativos de solución de controversias, GTZ (Raúl Núñez Ojeda).</li><li>Sí... ¡De acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Grupo editorial Norma, 1993, Bogotá (Roger Fisher/William Ury/Bruce Patton).</li></ul>	
<b><u>Filmografía Obligatoria:</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>7 años, Gual (dir.), 2016.</li><li>Puente de espías, Spielberg (dir.), 2015.</li></ul>	
Martes 30/05	<b>Técnicas de negociación</b> habilidades negociadoras y ejercicios prácticos.
Jueves 01/06	Preparación de negociación. Trabajo de casos. Ejercicio de negociación.



Martes 06/05	Ejercicio de negociación. Profesional invitado.
Jueves 08/05	<b>Evaluación. Caso práctico.</b> <b>Criterios de evaluación:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Manejo de elementos de negociación.</li><li>- Trabajo en equipo.</li><li>- Estrategia de presentación de los intereses del cliente.</li><li>- Comunicación.</li><li>- Redacción de un acuerdo.</li></ul>
10/07	Examen