



| PROGRAMA                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre del curso                      | <b>Clínica Jurídica I</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 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"><li>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.</li><li>2. Que las/los estudiantes sean capaces de diseñar una estrategia básica de litigio frente a un conflicto jurídico.</li><li>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.</li><li>4. Que las/los estudiantes dominen un set de competencias básicas en materia de litigación.</li></ol>                                                                                                                                                    |
| Objetivos específicos                 | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Aplicar la teoría del caso para confrontar un caso real o simulado.</li><li>2. Determinar y ejecutar las acciones específicas destinadas a dar curso a la estrategia definida para un caso.</li><li>3. Conducir una relación cliente – abogado cumpliendo con las obligaciones éticas aplicables.</li><li>4. Aplicar técnicas básicas de entrevista de clientes.</li><li>5. Emplear técnicas de redacción legal efectiva.</li><li>6. Aplicar técnicas básicas de presentación de prueba.</li><li>7. Conocer y aplicar técnicas básicas de litigación oral.</li><li>8. Demostrar capacidad de trabajo en equipo, identificando y potenciando las competencias específicas de sus compañeras/os.</li></ol>                                                           |
| Contenidos                            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Diseñar una estrategia legal</li><li>• Entrevistar adecuadamente al cliente</li><li>• Aspectos éticos de la relación cliente-abogado</li><li>• El uso y aplicación de la teoría del caso</li><li>• La redacción de escritos judiciales</li><li>• La negociación en el marco de un proceso judicial</li><li>• La litigación oral</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Régimen de asistencia y participación | <p>80% de las clases efectivamente realizadas en el semestre.</p> <p>Se espera que las y los estudiantes participen activamente en cada 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"><li>1) Actividades evaluadas:<ol style="list-style-type: none"><li>I. Evaluación de carpetas de los casos reales asignados.</li><li>II. Elaboración de una minuta de estrategia para el caso simulado asignado.</li><li>III. Simulación de entrevista a cliente o testigo.</li></ol></li></ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |



|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     | <p>IV. Elaboración y presentación de escritos centrales al caso simulado o bien la realización de una audiencia simulada.</p> <p>V. Alegatos orales.</p> <p>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.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Bibliografía</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Bibliografía        | <ul style="list-style-type: none"><li>- Cass R. Sunstein &amp; Thomas J. Miles, "The New Legal Realism" (John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper No. 372, 2007). (extractos traducidos).</li><li>- Lynn M. LoPucki &amp; Walter O. Weyrauch, "A Theory of Legal Strategy", Duke Law Journal, Vol. 49, No. 6, April 2000 (extractos traducidos).</li><li>- MCDP 1-3: <i>Tactics</i> - U.S. Marine Corps (extractos traducidos).</li><li>- MCDP 1-1: <i>Strategy</i> - U.S. Marine Corps (extractos traducidos).</li><li>- Christian Courtis, "La educación clínica como práctica transformadora".</li><li>- Orin S. Kerr. "How to Read a Legal Opinion: A Guide for New Law Students". 11 The Green Bag 2d 51 (2007) (extractos traducidos),</li><li>- Binder, Bergman, &amp; Price, Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach. (extractos traducidos).</li><li>- Mauricio Duce y Andrés Baytelman. Litigación Penal Juicio Oral y prueba (extractos).</li><li>- Gonzalo Rua, Examen directo de testigos. Ediciones Didot (2015).</li><li>- Gonzalo Rua, Contraexamen de testigos. Ediciones Didot (2014).</li><li>- Roger Fisher y William Ury con Bruce M. Patton, Sí, de acuerdo! Como Negociar Sin Ceder (extractos).</li><li>- Rodrigo Valenzuela C., Conflicto y humanidades: un ensayo sobre argumentación jurídica (Capítulo "Retórica").</li><li>- Colegio de Abogados de Chile, Código de Ética Profesional (2011).</li></ul> <p>Otros:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Extracto de la sentencia de fondo "Atala Riffo y Niñas Vs. Chile" ante la Corte IDH.</li><li>- Extractos de acciones de protección alzas arbitrarias planes de salud.</li><li>- Extracto Rol 39.654-2020 (Corte Suprema, Tercera Sala)</li><li>- Extracto caso "Almonacid Arellano"</li><li>- Extracto Sentencia Corte Suprema Rol N° 517-2004 (Segunda Sala).</li><li>- Caso "Upjohn Co. v. United States, 449 U.S. 383 (1981)" (video explicativo)</li><li>- Amicus Curiae "Kim Vs. DPRK"</li><li>- Miranda v. Arizona, (audio y transcripción disponible en <a href="https://www.oyez.org/cases/1965/759">https://www.oyez.org/cases/1965/759</a>)</li></ul> |

## 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         | <ul style="list-style-type: none"><li>- Introducción al curso: Estrategia, táctica y operatividad.</li><li>- 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).</li></ul>                                                                                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Introducción y asignación de casos reales.</li><li>- Asignación de lecturas para presentar</li></ul>                            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Christian Courtis, "La educación clínica como práctica transformadora".</li><li>- MCDP 1-3: <i>Tactics</i> - U.S. Marine Corps. Extracto traducido.</li><li>- MCDP 1-1: <i>Strategy</i> - U.S. Marine Corps Extracto traducido.</li><li>- Manual de Gestión de Carpetas - (2022) Syllabus.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 2      | Introducción         | <ul style="list-style-type: none"><li>- Redacción legal:<ul style="list-style-type: none"><li>o Objetivos centrales en la redacción legal.</li><li>o Revisión escritos tipo (formalidades, objetivos)</li><li>o Recomendaciones generales para la redacción de escritos de fondo</li><li>o Mirada comparada: la redacción legal en el sistema anglosajón.</li></ul></li><li>- Tramitación electrónica.<ul style="list-style-type: none"><li>o Funcionamiento de la OJV</li><li>o Patrocinio y poder en la OJV</li></ul></li><li>- Firmas electrónicas simples y avanzadas</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Búsqueda de causas y preparación de escritos simulados.</li><li>- Preparar escritos de delega poder en causas reales.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Modelos de escritos básicos</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 2      | Módulo 1: Estrategia | <ul style="list-style-type: none"><li>- ¿Qué es una estrategia legal? qué quiere mi cliente y cómo lograr ese objetivo.</li><li>- Qué factores inciden en la elaboración de la estrategia legal: identidad del cliente, objetivos, sede, modelo procedimental, derecho sustantivo.</li><li>- ¿Quién es mi cliente? El impacto de categorías como clase, sexo, raza, identidad de género, en el acceso a la justicia.</li></ul>                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>- Discusión casos.</li><li>- Revisión causas.</li><li>- Entrega antecedentes para entrevista.</li></ul>                           | <ul style="list-style-type: none"><li>- Cass R. Sunstein &amp; Thomas J. Miles, "The New Legal Realism" (John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper No. 372, 2007). (extractos traducidos).</li><li>- Lynn M. LoPucki &amp; Walter O. Weyrauch, "A Theory of Legal Strategy", Duke Law Journal, Vol. 49, No. 6, April 2000 (extractos traducidos).</li><li>- Orin S. Kerr. "How to Read a Legal Opinion: A Guide for New Law Students". 11 The Green Bag 2d 51 (2007) (extractos traducidos).</li><li>- Extracto de la sentencia de fondo "Atala Rizzo y Niñas Vs. Chile" ante la Corte IDH.</li></ul> |
| 3      | Módulo 1: Estrategia | <ul style="list-style-type: none"><li>- Ética profesional: deberes con respecto al cliente<ul style="list-style-type: none"><li>o Conflictos de interés</li><li>o Defensas incompatibles</li></ul></li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"><li>- Análisis caso "Derrame"</li></ul>                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"><li>- Código de Ética Colegio de Abogados de Chile.</li><li>- Extractos de casos</li><li>- Caso "<i>Upjohn Co. v. United States</i>, 449 U.S. 383 (1981)" (video explicativo)</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 4      | Módulo 1: Estrategia | <ul style="list-style-type: none"><li>- La entrevista del cliente<ul style="list-style-type: none"><li>o Técnica de desarrollo de una entrevista</li><li>o Preparación y definición de objetivos</li></ul></li><li>- <i>Role playing</i>: Ejercicio de simulación entre estudiantes.</li><li>- Preparación de entrevista cliente y testigos caso simulado.</li><li>-</li></ul>                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>- Entrevistas entre estudiantes.</li></ul>                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"><li>- Gonzalo Rua, Examen directo de testigos. Ediciones Didot (2015).</li><li>- Gonzalo Rua, Contraexamen de testigos. Ediciones Didot (2014).</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 5      | Módulo 1: Estrategia | <ul style="list-style-type: none"><li>- ¿Ante quién ocurrir? La naturaleza del caso como decisión estratégica.</li><li>- El sistema procesal: reformas a la justicia y su impacto en el diseño de una estrategia.</li><li>- El impacto del derecho sustantivo en el diseño de la estrategia.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"><li>- Evaluación de entrevistas clientes.</li></ul>                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Binder, Bergman, &amp; Price, Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach. (extractos traducidos).</li><li>- Extracto de acción de protección alzas arbitrarias planes de salud.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 6      | Módulo 1: Estrategia | <ul style="list-style-type: none"><li>- ¿Quién decide el caso? El rol del adjudicador en la determinación de una estrategia.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"><li>- Extracto Rol 39.654-2020 (Corte Suprema, Tercera Sala)</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |



|    |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                   | Extracto Sentencia Corte Suprema Rol N° 517-2004 (Segunda Sala).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 7  | Módulo 1:<br>Táctica      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La teoría del caso como método de análisis y planificación. <ul style="list-style-type: none"> <li>o Elaboración de un relato, teoría jurídica e identificación de premisas normativas.</li> <li>o Cómo elaborar una minuta de estrategia que permita articular la teoría del caso.</li> <li>o Revisión de ejemplos de litigios articulados con una teoría del caso clara y plausible.</li> <li>o Simulación: Demandantes y demandados: discuten objetivos y formulan requerimiento de información a clientes.</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Discusión de objetivos del cliente en caso simulado, vías de acción, fortalezas y debilidades.</li> <li>- Formulación de un requerimiento de información al cliente simulado.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mauricio Duce y Andrés Baytelman. Litigación Penal Juicio Oral y prueba. Capítulo II.</li> <li>- Rodrigo Alcaíno y Matías Cortés, Cuso elemental de litigación oral, Editorial Jurídica de Chile, reimpresión 2020 (extractos).</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                      |
| 8  | Módulo 2:<br>Táctica      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración de una minuta de estrategia por cada equipo para casos simulados.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de antecedentes.</li> <li>- Preparación de minuta de teoría del caso.</li> </ul>                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 9  | Módulo 2:<br>Táctica      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrega minuta de estrategia.</li> <li>- Preparación de escrito de demanda</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 10 | Módulo 2:<br>Táctica      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación y entrega de escrito de demanda</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 11 | Módulo 3:<br>Operatividad | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Oralidad <ul style="list-style-type: none"> <li>o La presentación oral como ejercicio de persuasión.</li> <li>o La oralidad en los procedimientos reformados y en Cortes.</li> <li>o Una mirada comparada: alegatos en el sistema anglosajón y el rol <i>activo</i> del adjudicador.</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividad práctica: revisión de alegatos ejemplares.</li> </ul>                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rodrigo Valenzuela C., Conflicto y humanidades: un ensayo sobre argumentación jurídica (Capítulo "Retórica").</li> <li>- Mirjan Damaska, Dos caras de la Justicia (Capítulo 2.i "implicancias procesales del ideal jerárquico").</li> <li>- Video alegatos Prof. Juan Bustos, caso Orlando Letelier.</li> <li>- Video alegatos Prof. Alfredo Etcheberry, Caso "despenalización del aborto en tres causales".</li> <li>- Audio alegatos Corte Suprema Estados Unidos.</li> </ul> |
| 12 | Módulo 3:<br>Operatividad | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Oralidad y presentación de la prueba <ul style="list-style-type: none"> <li>o Preparación del examen de testigos</li> <li>o Preparación del contra-examen de testigos.</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividad práctica: revisión de audiencias de examen y contra-examen.</li> </ul>                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 13 | Módulo 3:<br>Operatividad | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación de examen y contra-examen de testigos simulado</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión carpeta investigativa</li> </ul>                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 14 | Módulo 3:<br>Operatividad | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación de examen y contra-examen de testigos.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación de testigos para examen y contra-examen.</li> </ul>                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 15 | Módulo 3:<br>Operatividad | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluación de examen y contra-examen de testigos.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Simulación de audiencias</li> </ul>                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 16 | Módulo 3:<br>Operatividad | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Negociación: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Rol de la negociación en los procedimientos reformados.</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Roger Fisher y William Ury con Bruce M. Patton, Sí, de acuerdo! Como Negociar Sin Ceder.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |



|    |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                            |  |
|----|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|    |                           | ○ Técnicas de negociación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                            |  |
| 17 | Módulo 3:<br>Operatividad | - Negociación:<br>○ Ejercicio práctico                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                            |  |
| 18 | Módulo 3:<br>Operatividad | - Alegatos:<br>○ Revisión de aspectos centrales de litigación en Cortes de Apelaciones<br>○ Revisión de medidas aplicables a la litigación en Cortes durante el estado de excepción constitucional.<br>○ Preparación de escritos para litigio en Corte (anuncios para alegatos en línea, uso de derechos).<br>- Preparación de Alegatos. | - Equipos reciben antecedentes para simulación de litigio en corte.<br>- Revisión de expediente y preparación de alegatos. |  |
| 19 | Módulo 3:<br>Operatividad | - Preparación de alegatos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | - Revisión de expedientes y preparación de alegatos.                                                                       |  |
| 20 | Módulo 3:<br>Operatividad | - Evaluación de alegatos simulados<br>-                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                            |  |
| 21 | Módulo 3:<br>Operatividad | - Evaluación de alegatos simulados                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                            |  |