



FORMATOS E INSTRUMENTOS ASOCIADOS A UNA
ACTIVIDAD CURRICULAR

PROGRAMA	
Nombre del curso	Clínicas Jurídicas I
Naturaleza del curso	Obligatorio
Equipo docente	Profesora: Ema Salinas Fernández Ayudantes: Daniel Bustos Quijada Jorge Fuentes Carrasco Julio Naray Rebolledo Valentina San Martín Reyes Fernanda Vásquez Pavez Charlotte Gómez Olivares
Descripción del curso	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 resolutivas concretas y para abordar el proceso de toma de decisiones profesionales. 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, trabajo en equipo, escrituración legal, entrevista, negociación, expresión y litigación oral y enfrentamiento ético-práctico del caso. 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. 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. Para los efectos de la distribución del trabajo docente y asistencial, se destinará preferentemente la primera parte de la clase (de 16:10 a 17:20) al desarrollo de las unidades temáticas y actividades especialmente programadas y una hora y 20 minutos de cada día de clase (de 17:20 horas a 18:40 horas) a la atención de público y al trabajo clínico con las causas asignadas a cada alumno.
Objetivo general	Enfrentar uno o más casos reales desarrollando competencias y destrezas profesionales.
Objetivos específicos	(1) Realizar la calificación jurídica del caso; (2) Identificar y evaluar las posibles vías de solución; (3) Planificar e implementar la estrategia de enfrentamiento del caso;



	(4) Redactar instrumentos jurídicos; (5) Asumir defensas orales y escritas; (6) Participar en entrevistas y procesos de negociación; (7) Utilizar diversas fuentes del derecho; (8) Enfrentar con enfoque ético los casos, y; (9) Desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.
Contenidos	El curso se desarrollará en base a seis módulos, que son los siguientes: 1.- Enfrentamiento ético del caso; 2.- Técnicas de entrevistas; 3.- Planificación estratégica del caso; 4.- Técnicas de escrituración legal; 5.- Expresión oral; 6.- Negociación.
Régimen de asistencia	Conforme a la reglamentación vigente, se exigirá la asistencia de los alumnos al 90% 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. De acuerdo al reglamento universitario, solo se aceptarán tres inasistencias, pero estas deben ser debidamente justificadas, en atención a que la asistencia y puntualidad será considerada en la evaluación final del ramo.
Sistema de evaluaciones	1º Evaluaciones parciales: El desempeño de los estudiantes es evaluado en dos áreas: a) Enfrentamiento jurídico de casos reales que consisten en las causas asignadas para su tramitación durante el semestre. b) Los Módulos de competencias profesionales (estrategia de casos, técnicas de entrevista; escrituración; técnicas de oratoria y argumentación jurídica y técnicas de negociación). 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. La tramitación de las causas reales del curso corresponde a un 50% de la nota de presentación a examen y los controles valen el otro 50%. El promedio de estas notas constituirá la nota de presentación a examen. 2º Examen final: 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. 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: (1) En una fecha a determinar se entrega el caso a cada alumno. (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. (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. (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.
Bibliografía <i>Textos de referencia (obligatorios y sugeridos) a ser consultados por los y las estudiantes.</i>	
Bibliografía obligatoria	1.- Código de ética profesional. Colegio de Abogados de Chile A.G. (Stgo.). 2.- Código de ética profesional 1948. Colegio de Abogados. 3.- Separata sobre Técnica de la entrevista (María Nora González/Lorena Lorca). 4.- Separata del curso de preparación del caso. 5.- DRUCKER, Peter. Gestionarse a sí mismo. <i>Harvard Business Review. América Latina</i>. 2005, pp. 1-11. 6.- ¡No al bullshit! La tercera (31 de marzo de 2012) (Luis Sota) 7.- “Acción efectiva: transformando decisiones en resultados”. <i>Trend Management</i>. (12:6) Agosto-septiembre 2010, pp. 60-63. 8.- La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2° edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman). 9.- Separata del curso sobre negociación.
Bibliografía complementaria	1.- Litigación estratégica en el nuevo proceso penal (Rafael Blanco/Mauricio Decap/Leonardo Moreno/Hugo Rojas). 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 (N°1) 2015, pp. 209-257. 3.- Litigación penal. Juicio oral y prueba. Colección Derecho, Universidad Diego Portales, 2004 (Andrés Baytelman / Mauricio Duce) 4.- Negociación Mediación y Conciliación, como métodos alternativos de solución de controversias, GTZ (Raúl Núñez Ojeda)



	5.- Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Roger Fischer, William Ury y Bruce Patton, grupo editorial Norma.
Filmografía obligatoria	1.- Ted Bundy: durmiendo con el asesino, Berlinger (dir.), 2019 2.- Historia de un matrimonio, Baumbach (dir.), 2019. 3.- Melinda y Melinda, Allen (dir.), 2004. 4.- Argentina 1985, Mitre (dir.), 2022. 5.- Los martes al Colegio: Cómo alegar ante las Cortes. Colegio de Abogados. Recurso online: https://youtu.be/ILgnAYa_KBM 6.- 7 años, Gual (dir.), 2016. 7.- Puente de espías, Spielberg (dir.), 2015.
SYLLABUS	
Resultados de aprendizaje	Desarrollar las habilidades y técnicas contenidas en el programa del curso
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	1° área del curso: enfrentamiento jurídico de casos reales. 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. 2° área del curso: módulos de competencias profesionales. 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 utilizar herramientas básicas para el trabajo en equipo; el uso de lo obtenido para presentar estratégicamente el caso. 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, en especial el buen manejo de las plataformas de doctrina y jurisprudencias que han sido puestas a disposición de los alumnos; y las peticiones que se formulan al tribunal. 3.- Expresión oral, se evaluará la presentación personal del alumno y la exposición del caso, el uso del lenguaje jurídico, la estructura y coherencia del discurso y la aplicación de variadas fuentes del derecho a los hechos. 4.- Negociación, se evaluará la preparación de la negociación, el descubrimiento de los intereses y su priorización, la generación de opciones, alternativas, propuestas de acuerdo y formalización del mismo. 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.
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	1° área del curso: enfrentamiento jurídico de casos reales. Existirá un procedimiento obligatorio de registro de avance de los casos, cuyo objeto es facilitar la entrega posterior de los mismos al curso siguiente. 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 realizados, 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. 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. 2° área del curso: módulo de competencias profesionales. Se evaluará de acuerdo con los controles y factores ya señalados.
Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje	Va en cuadro siguiente.
PROGRAMA CLASES LECTIVAS	
Primer Semestre 2023	
Jueves 13/03	Presentación del equipo, del curso y del sistema de trabajo. Tramitación electrónica. Explicación de actividad de próxima clase.
MÓDULO 1 ÉTICA PROFESIONAL ENFRENTAMIENTO ÉTICO DEL CASO <u>Bibliografía Obligatoria:</u> • Código de ética profesional. Colegio de Abogados de Chile A.G. (Stgo.). • Código de ética profesional. Colegio de Abogados 1948. <u>Filmografía obligatoria:</u> • Ted Bundy: Durmiendo con el asesino, Berlinger (dir), 2019.	
Martes 18/03	Introducción y discusión de casos de ética. Resolución de casos ficticios basados en largometrajes visionados por los alumnos.
MÓDULO 2 TÉCNICAS DE ENTREVISTA <u>Bibliografía Obligatoria:</u> • Separata sobre Técnica de la entrevista (María Nora González/Lorena Lorca). <u>Filmografía obligatoria:</u> • Historia de un matrimonio, Baumbach (dir.), 2019.	
Jueves 20/03	Técnica de entrevista



	Clase expositiva sobre manejo de entrevista. Control de lectura y revisión de video.
Martes 25/03	Simulación: Entrevistas a cliente por parte de los alumnos en casos simulados.
MÓDULO 3 PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA PARA LA PRESENTACIÓN DEL CASO Bibliografía Obligatoria: • Separata del curso. • DRUCKER, Peter. Gestionarse a sí mismo. <i>Harvard Business Review. América Latina.</i> 2005, pp. 1-11. • ¡No al bullshit! La tercera (31 de marzo de 2012) (Luis Sota). • “Acción efectiva: transformando decisiones en resultados”. <i>Trend Management.</i> (12:6) Agosto-septiembre 2010, pp. 60-63. Bibliografía complementaria: • La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2º 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”. <i>Revista de derecho, Universidad Católica del norte, sección estudios.</i> Año XXII (Nº1) 2015, pp. 209-257. • N. SULL, Donald y SPINOSA, Charles. Le gestión basada en promesas: la esencia de la ejecución. <i>Harvard Business Review. América Latina.</i> 2007, pp. 3-9. Filmografía obligatoria: • Melinda y Melinda, Allen (dir.), 2004.	
Jueves 27/03	La presentación del caso como la narración de una historia coherente Cuestiones de hecho y de derecho del caso Metodología: - Clase expositiva. Control de lectura. - Entrega del caso.
Martes 01/04	Análisis y evaluación jurídica del supuesto de hecho Metodología: - Ejercicio práctico. - Trabajo en equipo de las estrategias expuestas en base al caso asignado. Recopilación de doctrina y jurisprudencia



	Plataformas de búsqueda de jurisprudencia y doctrina. Recopilación de doctrina y jurisprudencia.
Jueves 03/04	La preparación y presentación de la prueba Metodología: - Clase expositiva. - Ejercicio práctico.
Martes 08/04	La preparación y presentación de la prueba Metodología: - Ejercicio práctico.
Jueves 10/04	Trabajo en equipo en la preparación de casos complejos ¿Cómo abordar un caso complejo? Cómo aprendo y cómo contribuyo. Neurociencia y cine. El análisis de <i>feedback</i> y el control de gestión. Árbol de problemas, árbol de soluciones y carta Gantt. Ejercicio práctico “Inteligencia artificial, desafíos para el futuro”. Multidisciplinariedad e interdisciplinariedad en la preparación del caso. Actividad grupal.
Martes 15/04	Evaluación Módulos 2 y 3: aplicación práctica de un caso. Trabajo en grupo. Criterios de evaluación: - Lograr determinar el interés del cliente. - Lograr determinar el conflicto existente (hechos y derecho). - Manejo de tipos de preguntas.
Jueves 17/04	Continuación evaluación: Presentación de preparación estratégica del caso entrevistado.
MÓDULO 4	
TÉCNICAS DE ESCRITURACIÓN LEGAL	
Martes 22/04	Clase expositiva sobre la estructura del escrito, contenido, petitorio. Entrega de tarea.
Jueves 24/04	Requisitos de los escritos y ejemplos prácticos. Entrega de nueva tarea.
Martes 29/04	Revisión tarea. Entrega nueva tarea.
Martes 06/05	Redacción de contratos. Revisión.
Jueves 08/05	Evaluación: Redacción de escrito – contestación de demanda. Criterios de evaluación: 1. Forma:



	- Estructura del escrito. Presuma; Suma; Designación del tribunal; Identificación de las partes; Peticiones; Representación; Art. 309 del CPC. 2. Fondo: Determinación del tipo de acción. Argumentación–hechos y derecho.
MÓDULO 5 EXPRESIÓN ORAL <u>Bibliografía Obligatoria:</u> • La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2° edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman). <u>Bibliografía Complementaria:</u> • Litigación penal. Juicio oral y prueba. Colección Derecho, Universidad Diego Portales, 2004 (Andrés Baytelman/Mauricio Duce). <u>Filmografía Obligatoria:</u> • Argentina 1985, Mitre (dir.), 2022. • Martes al Colegio: Cómo alegar ante las Cortes. Colegio de Abogados. Recurso online: https://youtu.be/ILgnAYa_KBM	
Martes 13/05	Clase expositiva sobre los elementos de la litigación oral. Videos de expresión oral. Elección y entrega de temas para ejercicios.
Jueves 15/05	Ejercicios de expresión oral individuales. Entrega de caso para juicio oral.
Martes 20/05	Preparación de juicio. Abogado litigante invitado “la preparación del alegato”.
Jueves 22/05	Juicio oral.
Martes 27/05	Evaluación. Alegato ante una Corte Superior de Justicia. Criterios de evaluación: 1. Forma: - Presentación del caso; expresión oral; organización argumental; claridad de la exposición; coherencia; persuasión. 2. Fondo: Manejo y consistencia de la teoría jurídica y los hechos; correcta cita de fuentes; peticiones concretas; respuestas.
MÓDULO 6 NEGOCIACIÓN <u>Bibliografía Obligatoria:</u>	



- Técnicas de la Negociación: Análisis a partir de las herramientas del modelo de negociación de Harvard (Separata del curso).

Bibliografía Complementaria:

- Negociación Mediación y Conciliación, como métodos alternativos de solución de controversias, GTZ (Raúl Núñez Ojeda).
- Sí... ¡De acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Grupo editorial Norma, 1993, Bogotá (Roger Fisher/William Ury/Bruce Patton).

Filmografía Obligatoria:

- 7 años, Gual (dir.), 2016.
- Puente de espías, Spielberg (dir.), 2015.

Jueves 29/05	Técnicas de negociación. Habilidades negociadoras y ejercicios prácticos.
Martes 03/06	Preparación de negociación. Trabajo de caso. Ejercicio de negociación.
Jueves 05/06	Evaluación. Ejercicio de negociación de un caso simulado. Criterios de evaluación: - Manejo de elementos de negociación. - Trabajo en equipo. - Estrategia de presentación de los intereses del cliente. - Comunicación. - Redacción de un acuerdo.
Lunes 14/07	Examen.