

**PROGRAMA DEL CURSO DE CLÍNICA ESPECIALIZADA EN
DERECHO AMBIENTAL**

I. IDENTIFICACIÓN:

Carrera: Derecho.

Curso : Clínica en Derecho Ambiental

Carácter : Optativo, para alumnos de 9º y 10º Semestre de la carrera.

Horario : Por definir.

1.- Presentación del problema y Objetivo Generales:

II. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO:

El curso está orientado a permitir a los estudiantes de Derecho el enfrentamiento de problemas ambientales, mediante un enfoque multidisciplinario e integrado. En efecto, es prácticamente imposible analizar y diseñar soluciones en este campo, desde la perspectiva de una sola disciplina jurídica, y sin considerar el aporte de otras ciencias implicadas. En forma invariable, se hace necesario definir las diversas formas de aproximarse al problema y las normas jurídicas involucradas. Ello tanto desde la perspectiva del Derecho Administrativo, el Derecho Procesal, el Constitucional el Derecho Privado e incluso en determinados casos el Derecho Económico.

En ese concepto, un alumno debe analizar un caso tanto desde la perspectiva de las reglas que rigen los temas relativos a contaminación, uso de suelo, protección de flora o fauna o de especies protegidas. Pero más allá de eso se encontrarán con gran cantidad de competencias públicas y por lo tanto diversidad de organismos actuando, muchos de los cuales tienen su propio régimen de competencias y de preocupaciones. A ello debemos sumar los intereses de particulares, que muchas veces pretenden desarrollar actividades lícitas, pero que podrían quedar sujetos a determinadas regulaciones de parte del estado, y por la otra a comunidades que pueden ver afectados sus derechos básicos por la acción de estos particulares o simples decisiones de la autoridad.

Desde esta perspectiva, en el tema ambiental, es aquellos en que más nítidamente se presentan situaciones de colisión de intereses legítimos dentro de los cuales es necesario buscar la correspondiente armonía, y muchas veces esa solución debe ser entregada por los Tribunales de Justicia ante la incapacidad de los particulares o de las autoridades, de entregar soluciones que conformen a los diversos involucrados, en estos casos puede ser que los Tribunales en sus decisiones no generen satisfacción a todas las partes, pero cuando menos actúan como sistema al cual la sociedad le entrega la definición última del problema.

El curso estará enfocado esencialmente a poner a los estudiantes en condiciones de enfrentar situaciones reales o modeladas desde la realidad en las siguientes áreas:

a.- Análisis de casos de proceso de dictación de normativa ambiental, sea nacional o extranjera.



- b.- Análisis de casos de Evaluación de Impacto Ambiental. Para ello se privilegiarán el uso de casos reales en proceso de evaluación o ya ocurridos.
- c.- Casos de daño ambiental en los cuales se puedan hacer efectiva acciones de reparación de daño ambiental.
- d.- Situaciones de conflicto existentes en que se deben resolver temas tanto jurídicos como técnicos. Como se puede apreciar un caso de contaminación que se esté desarrollando hace un tiempo, y los vecinos pretendan reclamar de él.
- e.- Análisis de negociaciones internacionales puramente ambientales o comerciales donde los temas ambientales tengan relevancia.

Del mismo modo, tiene por objeto contribuir a la formación de profesionales abogados capacitados para intervenir en casos de conflictos ambientales, ejerciendo de manera adecuada su rol de asesoramiento de sus clientes, a través del conocimiento de métodos resolutivos, su estructura, y el empleo adecuado de las herramientas y destrezas que cada uno requiere y aporta.

Asimismo, se propenderá a estimular la capacidad para desarrollar trabajos en equipo y la asignación y ejecución de roles, desde la dimensión jurídica y ética.

III. OBJETIVOS GENERALES:

Los objetivos generales y específicos del curso están detallados en el programa elaborado por el Departamento, que se encuentra a disposición de los estudiantes en la secretaría.

Entre los objetivos generales, se destacan los siguientes:

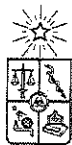
- 1º Incentivar en los alumnos las capacidades necesarias para identificar los problemas jurídicos que presenta en enfrentamiento del caso, su evaluación, las posibles alternativas de solución, y el diseño y ejecución de acciones resolutivas concretas.
- 2º Que el alumno sea capaz de identificar en el proceso de enfrentamiento del caso, los problemas ético – profesionales que éste plantea, y que al mismo tiempo pueda realizar el proceso de toma de decisiones profesionales.
- 3º Que el alumno adquiera y desarrolle las técnicas, destrezas y habilidades necesarias para el desempeño adecuado de la profesión.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO:

Para el adecuado logro de los fines docentes propuestos, el curso tiene los siguientes objetivos específicos, cuyo logro se espera que los estudiantes alcancen al final del mismo:

a) *Objetivos Informativos:*

- a.1. Que el alumno conozca y comprenda, en la realidad, los diferentes Métodos de Resolución de Controversias, alternativos a la solución judicial; los antecedentes históricos y evolución del llamado Movimiento RAD y su importancia como forma de desjudicializar las soluciones de controversias, de obtener mayor autonomía en las soluciones y como forma de pacificación social.



a.3. Que el alumno conozca y comprenda los elementos de la teoría de conflictos y de Administración de Conflictos.

a.4. Que conozca los principales métodos alternativos de resolución de controversias, sus fundamentos, características, axiomas en que se sustentan, fases y procesos que la integran, en especial, respecto de la Negociación y la Mediación, y las posibles aplicaciones en casos concretos.

a.3. Que el alumno adquiera los conocimientos teóricos acerca de las destrezas profesionales que requiere el rol de mediador y de asesor de partes en procesos de Negociación y Mediación.

a.4. Que el alumno conozca, comprenda y adquiera cierto dominio en un Modelo Teórico de Negociación: El Modelo de la Escuela de Harvard, y sea capaz de aplicarlo al trabajo con casos concretos, tanto en procesos negociales, como durante el desarrollo de la Mediación.

a.5. Que el alumno integre y aplique los conocimientos teóricos ya adquiridos sobre Negociación y Mediación y acerca de las técnica y destrezas que cada modelo teórico aporta.

B) Objetivos Formativos:

b.1. Que el alumno sea capaz de obtener y organizar la información del caso, a través de la entrevista y otros medios idóneos.

b.2. Que conozcan y comprenden la importancia del proceso de percepción de la realidad y su aplicación a la entrevista profesional.

b.3. Que los alumnos desarrollen las capacidades para participar de manera eficiente en un proceso de negociación y para participar, desde su rol profesional, en un proceso de Mediación.

b.4. Que sean capaces de reconocer las distintas etapas del proceso de Negociación, sus características, fases internas y fines e identificar y evaluar el contexto social y psicológico en que se desenvuelve.

b.5. Que sean capaces de reconocer las distintas etapas del proceso de Mediación, sus características, fases internas y fines e identificar y evaluar el contexto social y psicológico en que se desenvuelve

b.6. Que identifique las partes del proceso, las etapas del mismo y sea capaz de aplicar un modelo teórico de negociación, particularmente, la negociación colaborativa de la Escuela de Harvard.

b.7. Que el alumno sea capaz de preparar una negociación, intervenir en ella y llevar adelante las distintas etapas del proceso, la generación de opciones de solución y la construcción y formalización de los acuerdos, mediante la experimentación concreta con un caso simulado.

b.8. Que el alumno logre aplicar las herramientas comunicacionales adecuadas al caso, en una experiencia de una negociación compleja.



- b.9. Que el alumno identifique las principales diferencias entre la negociación y mediación.
- b.10. Que el alumno logre realizar el proceso de toma de decisiones profesionales en relación con los casos concretos cuya solución le sea requerida.
- b.11. Que sean capaces de **enfrentar éticamente los problemas profesionales** cuya solución se les encomienda, para enfrentar y ejecutar su rol profesional y decidir entre las distintas opciones de solución seleccionadas como posibles. Para este fin se espera que conozca y aplique los principios éticos imperantes en el ejercicio de la profesión y sean capaces de incorporar estos principios éticos a su desempeño profesional como abogados, en sus distintas manifestaciones.

V. **CONTENIDO DEL CURSO:**

a) **PRIMERA UNIDAD:**

El Conflicto: Algunos elementos de la Teoría del Conflicto. Conceptos, los elementos del conflicto y sus principales causas. Clasificaciones; Nociones de la Administración de Conflictos.

b) **SEGUNDA UNIDAD:**

Resolución alternativa de Controversias: Antecedentes Históricos, del movimiento RAD. Principios que los sustentan y Métodos de Resolución más conocidos: Arbitraje, Conciliación, Negociación, Mediación, Opinión de Terceros Expertos, Métodos Multipuertas, entre otros.

c) **TERCERA UNIDAD:**

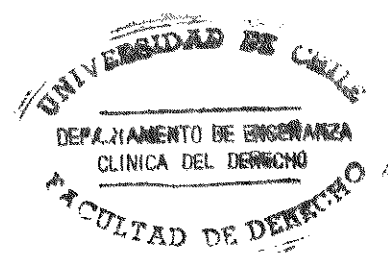
La Negociación:

- Concepto de Negociación; características como método de resolución de controversias. Principios en que se sustenta la negociación.
- Modelos de Negociación: Modelo de Negociación Colaborativa de la Escuela de Harvard; Modelos Competitivos de Negociación
- Elementos de la Negociación: Los actores, La Voluntad, el Conflicto
- Estrategias y tácticas en Negociación.
- Los elementos del Modelo de Negociación de la Escuela de Harvard: Alternativas; Intereses; Opciones; Legitimidad; Comprensión, Comunicación; Relación.
- Intereses V/ Posición de las partes en negociación.

d) **CUARTA UNIDAD:**

Fases del proceso de la Negociación:

- **Preparación:** La información; construcción de la Agenda.
- **Desarrollo de la Negociación.** Etapas: a) descubriendo los intereses detrás de las posiciones de las partes el trabajo con los intereses; b) Descubrimiento y generación de las opciones de solución posibles; c) Evaluación del MAAN. d) Evaluación de las mejores opciones posibles; e) Planteamiento de posibles acuerdos.
- **Formulación y Formalización de acuerdos**
- Herramientas del Negociador
- Criterios para evaluar la efectividad de un método de negociación



e) **QUINTA UNIDAD:**

La Mediación

- Concepto
- Características del Método: Voluntariedad, Autonomía, Neutralidad, Confidencialidad, Flexibilidad, etc.
- Axiomas de la Mediación
- Las Partes en la Mediación
- Roles en la Mediación: Rol del Mediador, Rol de las Partes, Rol del Abogado. Aspectos ético sociales en la Mediación
- Estructura de la Mediación: Sesión Conjunta Inicial, Sesiones conjuntas, Sesiones Privadas.
- Desarrollo de la Mediación: Proceso informal pero con estructura.

f) **SEXTA UNIDAD:**

Herramientas del Mediador:

- Herramientas vinculadas a la estructura del proceso de Mediación
- La Comunicación en la Mediación: parafraseo, uso de preguntas: abiertas, cerradas, circulares.
- Herramientas psicológicas
- Balanceo del poder entre las partes

- El Mediador: Perfil del Mediador; Aspectos fundamentales de su rol; características y requerimientos para desempeñar el rol.

g) **SEPTIMA UNIDAD:**

Fases de La Mediación: 1. Apertura del Proceso. El discurso del mediador. 2. Comprensión de la perspectiva de las partes. 3. Clarificación de Intereses. 4. Comprensión y reconocimiento de las necesidades mutuas. 5. Replanteo del problema. Generación de Opciones de Solución. 6. Evaluación de Opciones y Alternativas a la Mediación. 7. Acuerdos y cierre de la Mediación.

h) **OCTAVA UNIDAD:**

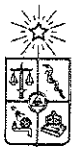
Técnicas de Negociación y Mediación: Aplicación de ellas en procesos simulados de Negociación y Mediación

VI. **METODOLOGIA:**

Tal como se indica en el Programa del curso, la clínica emplea métodos activos de enseñanza, especialmente, de carácter colectivos o grupales, multidireccionales y centrados en el alumno.

Los contenidos teóricos se entregarán mediante clases expositivas, apoyadas por lecturas obligatorias, discusión dirigida acerca del contenido de la bibliografía y pequeños trabajos individuales de investigación.

En todos estos casos, se pueden utilizar metodología activas de enseñanza, en las cuales se haga juego de roles con los alumnos, asignándole responsabilidades a grupos preasignados, los cuales deberán defender los intereses de algunas de las partes en conflicto y buscar soluciones al problema que tengan presente tanto dichos intereses como los eventuales intereses de los otros.



Así se podrán establecer casos y situaciones donde las partes privilegian vías de acción más confrontacionales y otras más enfocadas en la solución alternativa de conflictos y definir cual es la óptima, o en definitiva a discernir en que situaciones se puede optar por una o por otra.

El trabajo se puede extender por el número de clases que sea necesario según la naturaleza del problema, y donde se pueda ir trabajando con los alumnos la diversa normativa que regula el problema. A modo de ejemplo, al termina una clase, los alumnos quedan con obligaciones para la siguiente, como puede ser que tal grupo deberá hacer observaciones fundada al proyecto que ha realizado el grupo que representa a la empresa. Asimismo a la clase siguiente, la empresa deberá responder de dichas observaciones, para que posteriormente la autoridad deba resolver. Para todas esas gestiones se establecen plazos. Y se exige cierta rigurosidad metodológica y formal previamente comunicada. Por último se establecen plazos para que aquellos que lo deseen puedan recurrir ante los Tribunales respecto de la resolución dictada. Respecto de dicho recurso se debe definir cual es la mejor vía para recurrir, en que se fundará el recurso, las partes deben informar sobre el recurso o contestar la demanda según sea el caso, aportar los elementos probatorios que sean del caso, y por último el grupo que hace de jueces deberá emitir una sentencia.

En complementación a lo anterior, parece necesario ir fomentando en los alumnos el diseño de prácticas que les permita evitar llegar a las instancias judiciales, de modo que la mayor cantidad de los problemas sea solucionado directamente entre las partes o en una negociación tripartita con la autoridad. El desarrollo de este tipo de metodologías de solución de conflictos debe necesariamente ser una parte muy importante de este tipo de trabajo.

Una segunda etapa del trabajo, puede estar enfocado no ha situaciones de juego de roles sobre la base de casos prácticos, sino que además de incluso trabajar este tipo de situaciones en enseñanza clínica donde los estudiantes asesorados por profesores puedan desarrollar asesoría jurídica en situaciones concretas sobre la materia.

En general, para el desarrollo de las actividades programadas, se utilizará el método clínico, sin perjuicio de otros métodos activos, tales como análisis de casos, la simulación, discusiones dirigidas, debates y mesas redondas.

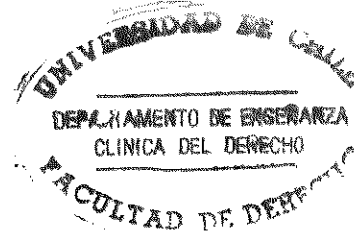
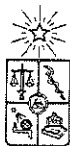
Para este efecto, cada unidad temática considerará la realización de un conjunto de experiencias y ejercitaciones individuales y colectivas, las que, según su naturaleza, suponen el empleo de alguno de estos métodos. Los aspectos relativos al proceso de la Negociación y de la Mediación, su estructura, preparación de cada una de ellas y el aprendizaje de las técnicas y destrezas, serán trabajados por medio de métodos activos de enseñanza, especialmente el trabajo en pequeños grupos, dramatizaciones y empleo de Rol Playing y simulaciones.

VII. EXTENSION DEL CURSO:

La extensión del curso será semestral, considerando dos clases semanales de no menos de dos horas cronológicas, cada una.

VIII. EVALUACION:

La medición del aprendizaje de los alumnos se efectuará mediante controles periódicos practicados al término de cada unidad temática. En efecto, después de cada ejercitación, los alumnos recibirán una evaluación general de su rendimiento, sobre la base de los objetivos operativos propuestos para cada una de ellas.



- a) Controles periódicos: se realizarán mediante el enfrentamiento de los estudiantes a la solución de diversos dilemas a partir del trabajo con casos reales o simulados, controles de lectura y preparación de informes sobre las ejercitaciones y simulaciones de procesos de negociación y/o Mediación realizadas en clase.
Habrá un control por cada unidad temática.

La ponderación de los controles antes señalados será del 40% de la nota final del curso.

- b) La evaluación de la participación en clases y el trabajo con los casos, simulaciones y ejercicios será del 30% de la nota final del curso.
- c) Supone el enfrentamiento profesional, sobre la base de un caso simulado. Se desarrollará al final del, y consistirá en asumir el rol de abogado de parte en un caso, que deberá ser resuelto por medio de Mediación, para cuyo efecto, se simularán todas las etapas de dicho proceso.

La ponderación de esta etapa de evaluación será del 30% de la nota final del curso.

IX. ASISTENCIA:

Conforme a la reglamentación vigente, se exige la asistencia del 100% de las clases efectivamente realizadas en el semestre. Lo anterior, considerando las particulares exigencias de la metodología empleada y la responsabilidad profesional y legal que los alumnos asumen en su condición de procuradores judiciales.

X. BIBLIOGRAFIA:

a) Bibliografía Obligatoria:

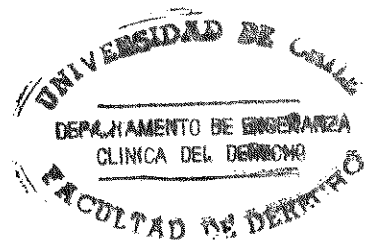
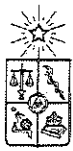
- 1º "Manual de Prevención y Resolución de Conflictos, Mediación Negociación".
Eduard Vinyamala. Editorial Ariel.
- 2º "Dinámica de la Mediación". Jean-Francais Six. Editorial Paidós Eibérica.
- 3º "Negociación y Mediación: Instrumentos apropiados para la abogacía moderna".
Roque J. Caivano, Marcelo Gobbi, Roberto Padilla. Editorial Buenos Aires,
Ad-Hoc, 1997.

TEXTOS LEGALES

- Códigos de Procedimiento Civil
- Código de Procedimiento Penal

SEPARATAS Y APUNTES

- Separata Sobre Negociación y Mediación, elaborada por la profesora del curso.
- Materiales especialmente preparados para los alumnos del curso.
- Entrevista del Abogado: Profesoras María Nora González y Lorena Lorca.
- Algunos Antecedentes relevantes del Proyecto de Tribunales de Familia



BIBLIOGRAFÍA EXTRANJERA

a) Textos Básicos:

- 1º "Sí, de Acuerdo, cómo negociar sin ceder". Roger Fisher y Williams Ury, Bruce Patton. Edit. Norma. 1996.
- 2º "Mas allá de Macquiavello". Roger Fisher. Edit. Norma. 1998.
- 3º "Supere el No: cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas". Ury, Williams. Edit. Norma, 1996.
- 4º "Mediación para resolver conflictos". Elena Highton y Gladys Alvarez. Edit, Ad-Hoc, 1998, Capítulos 1 al 4.
- 5º "Mediación en Materia Penal". Elena Highton y Gladys Alvarez. Edit, Ad-Hoc, 1998.

b) Bibliografía Sugerida:

- 1º "La Mediación reparadora como estrategia de control social". Gema Varona Martínez. Editorial Comares.
- 2º "Reparación y Conciliación en el sistema penal. Guadalupe Pérez Sanzberro. Editorial Comares.
- 3º "La Mediación Penal". Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada. Entidad Autónoma del Diario Oficial y de Publicaciones (Cataluña).
- 4º "Fundamentos de la Mediación Familiar". John M. Haynes. Gaia Ediciones.
- 5º "La Mediación en el Divorcio". John M. Haynes. Editorial Granica.
- 6º "El Proceso de Mediación". Christopher Moore. Editorial Granica.
- 7º "Mediación y la Solución de los Conflictos". Hubert Touzard. Editorial Herder.
- 8º "Estadística de mediación, arbitraje y conciliación, 1994. España, Subdirección General de Estadística. Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales.
- 9º "La Mediación y sus contextos de aplicación una introducción para profesionales e investigadores. Karen Grover Duffy. Editorial Paidós Ibérica.
- 10º Análisis de los resultados de los programas de mediación en el ámbito de la justicia penal juvenil catalana. Juan José Sarrado Soldevilla. Universidad Autónoma de Barcelona. Servicio de publicaciones.

Certifico que el programa estuvo vigente en el Departamento de Enseñanza Clínica del Derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, en el año académico de 2008.



DANIELA INÉS EJSMENTEWICZ CÁCERES
Directora

Dpto. de Enseñanza Clínica del Derecho

SANTIAGO, marzo 18 de 2024.