



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: Alfredo Loyola Jaque Daniel Bustos Quijada Javiera Espinoza Morales Jorge Fuentes Carrasco Mariana Jorquera Robles Paula Silva Escobedo Pablo Gajardo Zúñiga Ricardo Gatica Leyton Sebastián Aguilera Vasconcellos
Descripción del curso	<p>El curso tiene por objetivo el incentivar en los alumnos las capacidades necesarias para enfrentar problemas jurídicos con menor complejidad extraídos de la realidad, para realizar una adecuada evaluación de los mismos y llevar adelante el proceso de búsqueda de posibles alternativas de solución, planificación y ejecución de acciones resolutorias concretas y para abordar el proceso de toma de decisiones profesionales. Para lograr un mejor cumplimiento de este fin dentro de las áreas temáticas que se imparten se consideran las siguientes destrezas: estrategias de preparación y defensa de casos, escrituración legal, entrevista, negociación, expresión y litigación oral y enfrentamiento ético-práctico del caso.</p> <p>Durante el semestre se realizarán ejercicios simulación para el desarrollo y práctica de las destrezas en adquisición, sobre la base de casos reales y ficticios.</p> <p>Se dará especial énfasis al tratamiento por parte de los alumnos de los casos clínicos bajo su responsabilidad, con miras al estudio reflexivo de las materias que involucra y la discusión en equipo de las soluciones jurídicas aplicables al caso.</p> <p>Para los efectos de la distribución del trabajo docente y asistencial, se destinará preferente una hora de clase (de 17:10 a 18:10) al desarrollo de las unidades temáticas y actividades especialmente programadas y una hora y 10 minutos de cada día de clase (de 18:30 horas a 19:40 horas) a la atención de público y al trabajo clínico con las causas asignadas a cada alumno.</p>
Objetivos generales	Enfrentar uno o más casos reales desarrollando competencias y destrezas profesionales.
Objetivos específicos	(1) Realizar la calificación jurídica del caso;



	<ul style="list-style-type: none">(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	<p>El curso se desarrollará en base a seis módulos, que son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">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	<p>Conforme a la reglamentación vigente, se exigirá la asistencia de los alumnos al <u>90%</u> de las clases efectivamente realizadas. Lo anterior, atendidas las particulares exigencias de la metodología activa grupal empleada preferentemente en el curso y la responsabilidad profesional y legal que asumen los estudiantes derivada de su condición de procuradores judiciales.</p> <p>De acuerdo al reglamento universitario, solo se aceptarán dos inasistencias, pero estas deben ser debidamente justificadas, en atención a que la asistencia y puntualidad será considerada en la evaluación final del ramo.</p>
Sistema de evaluaciones	<p>1° Evaluaciones parciales:</p> <p>El desempeño de los estudiantes es evaluado en dos áreas:</p> <ul style="list-style-type: none">a) Enfrentamiento jurídico de casos realesb) Los Módulos de competencias profesionales (estrategia de casos, técnica de la entrevista; escrituración; técnica de la oratoria y argumentación jurídica; técnica de negociación y enfrentamiento ético). <p>Las evaluaciones aludidas se realizarán mediante el enfrentamiento del alumno a la solución de diversos problemas jurídicos complejos, casos reales o simulados, ejercitaciones y lecturas.</p> <p>El promedio de estas notas constituirá la nota de presentación a examen.</p> <p>2° Examen final:</p> <p>Se desarrollará finalizado el semestre de clínicas y para ello cada alumno deberá cumplir el rol de demandante de un caso que le será asignado, teniendo presente que se le dará al alumno una semana para que redacte el escrito correspondiente y, en la fecha en que deba entregar el escrito redactado, deberá rendir un examen oral que permita demostrar sus conocimientos y las razones por las cuales adoptó esa decisión en el escrito.</p>



	<p>Así, la fecha en que se desarrollará el examen final de Clínicas se señalará oportunamente y corresponderá a un día fijado a por la Dirección de Escuela y la dinámica de trabajo será:</p> <ol style="list-style-type: none">(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	<ol style="list-style-type: none">1.- Código de ética profesional. Colegio de Abogados de Chile A.G. (Stgo.)2.- Separata sobre Técnica de la entrevista (María Nora González/Lorena Lorca)3.- La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2° edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman)4.- Sí...¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Roger Fischer, William Ury y Bruce Patton, grupo editorial Norma.
Bibliografía complementaria	<ol style="list-style-type: none">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)
SYLLABUS	
Resultados de aprendizaje	Desarrollar las habilidades y técnicas contenidas en el programa del curso
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	<p>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.</p> <p>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</p>



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



PROGRAMA CLASES LECTIVAS

Segundo Semestre 2019

Fecha estimada	Materia
Martes 30/07	Tramitación electrónica. Revisión general de los procedimientos escritos y orales vigentes.
MÓDULO 1 ÉTICA PROFESIONAL ENFRENTAMIENTO ÉTICO DEL CASO	
<u>Bibliografía Obligatoria:</u> <ul style="list-style-type: none">• Código de ética profesional. Colegio de Abogados de Chile A.G. (Stgo.)	
Jueves 01/08	Introducción y discusión de casos de ética. Tareas de películas.
Martes 06/08	Normas de ética del Colegio de Abogados. Resolución de casos.
MÓDULO 2 TÉCNICAS DE ENTREVISTA	
<u>Bibliografía Obligatoria:</u> <ul style="list-style-type: none">• Separata sobre Técnica de la entrevista (María Nora González/Lorena Lorca)	
Jueves 08/08	Técnica de entrevista Clase expositiva sobre manejo de entrevista. Control de lectura.
Martes 13/08	Simulación: Entrevista a cliente.
MÓDULO 3 PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA PARA LA PRESENTACIÓN DEL CASO	
<u>Bibliografía Obligatoria:</u> <ul style="list-style-type: none">• La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2° edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman)	
<u>Bibliografía complementaria:</u> <ul style="list-style-type: none">• 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</i>, Universidad	



Martes 20/08	La presentación del caso como la narración de una historia COHERENTE Cuestiones de hecho y de derecho del caso Metodología: <ul style="list-style-type: none">- Clase expositiva. Control de lectura- Entrega del caso.
Jueves 22/08	Análisis y evaluación jurídica del supuesto de hecho Metodología: <ul style="list-style-type: none">- Ejercicio Práctico- Trabajo en equipo de las estrategias expuestas
Martes 27/08	La preparación y presentación de la prueba Metodología: <ul style="list-style-type: none">- Clase expositiva- Ejercicio práctico
Jueves 29/08	La preparación y presentación de la prueba Metodología: <ul style="list-style-type: none">- Ejercicio práctico.
Martes 03/09	Ejercicios prácticos de integración (entrevista y estrategia de caso)
Jueves 05/09	Evaluación Módulos 1 y 2: aplicación práctica de un caso. Trabajo en grupo. Criterios de evaluación: <ul style="list-style-type: none">- Lograr determinar el interés del cliente.- Lograr determinar el conflicto existente (hechos y derecho).- Presentación del caso.- Manejo de tipos de preguntas.
MÓDULO 4	
TÉCNICAS DE ESCRITURACIÓN LEGAL	
Martes 10/09	Clase expositiva sobre la estructura del escrito, contenido, petitorio.
Martes 24/09	Ejercicios: Patrocinio y poder, reposición, acompaña documentos.
Jueves 26/09	Ejercicios: demanda, contestación, réplica y dúplica.
Martes 01/10	Redacción de contratos.
Jueves 03/10	Evaluación: Redacción de escrito – contestación de demanda. Criterios de evaluación: <ol style="list-style-type: none">1. Forma:<ul style="list-style-type: none">- Estructura del escrito. Presuma; Suma; Designación del tribunal; Identificación de las partes; Peticiones; Representación; Art. 254 del CPC.



	2. Fondo: Determinación del tipo de acción. Argumentación–hechos y derecho.
MÓDULO 5 EXPRESIÓN ORAL	
<u>Bibliografía Obligatoria:</u> <ul style="list-style-type: none">• La Defensa en Juicio. La defensa penal y la oralidad. 2° edición, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1989 (Paul Bergman)	
<u>Bibliografía Complementaria:</u> <ul style="list-style-type: none">• Litigación penal. Juicio oral y prueba. Colección Derecho, Universidad Diego Portales, 2004 (Andrés Baytelman/Mauricio Duce)	
Martes 08/10	Clase expositiva sobre los elementos de la litigación oral. Elección y entrega de temas para ejercicios.
Jueves 10/10	Ejercicios de expresión oral individuales.
Martes 15/10	Simulación de audiencias de primera instancia. Entrega de temas de alegatos.
Jueves 17/10	Evaluación. Alegato ante una Corte Superior de Justicia. Criterios de evaluación: <ol style="list-style-type: none">1. Forma:<ul style="list-style-type: none">- 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> <ul style="list-style-type: none">• Técnicas de la Negociación: Análisis a partir de las herramientas del modelo de negociación de Harvard (Lorena Lorca)	
<u>Bibliografía Complementaria:</u> <ul style="list-style-type: none">• 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)	



Martes 22/10	Técnicas de negociación habilidades negociadoras y ejercicios prácticos. Invitado y prueba litigación orla pendiente.
Jueves 24/10	Ejercicios prácticos. Revisión y debate material audiovisual.
Martes 29/10	Invitada. Mediadora. Entrega de casos para evaluación.
Jueves 31/10	Evaluación. Caso práctico. Criterios de evaluación: <ul style="list-style-type: none">- Manejo de elementos de negociación.- Trabajo en equipo.- Estrategia de presentación de los intereses del cliente.- Comunicación. Redacción de un acuerdo.
Noviembre/ 2018	Examen

Syllabus o planificación didáctica

Departamento de Pregrado – U. de Chile

- **¿Qué es?** Es un instrumento elaborado por el docente o un equipo, que establece estratégicamente el cómo y bajo qué condiciones se van a lograr y evidenciar los Resultados de Aprendizaje del curso. A su vez, el *syllabus* se convierte en un contrato de aprendizaje entre el docente y los estudiantes, además de un instrumento que orienta a los estudiantes en su proceso formativo como carta de navegación para enfrentar el curso. Se caracteriza por su alto nivel de actualización y recontextualización cada vez que se dicta el curso, teniendo en cuenta las situaciones emergentes y los nuevos desafíos.
- **¿Quién construye?** El equipo docente a cargo del curso.
- **¿A quién está orientada?** A los estudiantes y profesores.
- **¿Cobertura?** La construcción del *syllabus* será parte del desarrollo docente de cada profesor. Esta acción será promovida y acompañada por unidades de apoyo a la docencia como la RED.
- **¿Grado de estabilidad de la herramienta?** Baja, ya que depende de los profesores, las situaciones emergentes, las características de los estudiantes del curso, los procesos de innovación y mejora, entre otros. Hay diversas estructuras de syllabus en función de la naturaleza de la disciplina, las características del curso y la metodología o estrategia a utilizar. En esta variedad de formatos, podemos distinguir los siguientes componentes mínimos: