



CLINICA ESPECIALIZADA EN DERECHO AMBIENTAL Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

PAUTA EVALUACION EXAMEN FINAL

PARTE ORAL

ESTUDIANTE SR (ITA):

EVALUADORA 1: NOTA:

EVALUADORA 2: NOTA:

EVALUADORA 3: NOTA:

Nota promedio parte oral: (50%)

Fecha examen:

Item	Factor	Nota	Observaciones
1.- Relación del caso	Haga una breve relación del caso. Considere que el problema es conocido por la cátedra. Priorice los aspectos relevantes del caso ; emplee un lenguaje técnico , con un apropiado nivel de precisión y síntesis .		
2.- Determinación precisa de los intereses del cliente	a) Individualice los tres principales intereses a lo menos 3 intereses b) jerarquícelos en grado de importancia para el cliente.		
3. Respecto de la solución alternativa del conflicto	a) Con quien negocia y qué negocia?		

	<p>b) Aplicación de los siete elementos del Modelo estudiado al caso analizado.</p> <p>c) Análisis de la estrategia y táctica negociadora a implementar</p> <p>c) Fundamentación respecto de la aplicabilidad de esta alternativa</p>		
4. Respecto de la solución administrativa del conflicto	<p>a) Identificación de los diversos organismos con competencias para intervenir en el caso, y sus atribuciones.</p> <p>b) Análisis respecto del organismo con competencia más apropiada para satisfacer los intereses prevalentes de su cliente y que identifico, el tema y sus atribuciones para intervenir.</p> <p>c) Fundamentación respecto de la eficacia o ineficacia de esta alternativa, según los intereses del cliente.</p> <p>d) Justificación para no optar por esta vía, si procediere.</p>		
5. Respecto de la solución jurisdiccional del conflicto	<p>a) Que acciones o recursos identificó podría emplear para obtener satisfacción a los intereses prevalentes de su cliente?</p> <p>b) Análisis de la acción o recurso a deducir: b.1. procedimiento, b.2. tribunal competente,</p>		

	<p>b.3. petitorio de la demanda o recurso,</p> <p>b.4. Jurisprudencia y doctrina aplicable, y</p> <p>b.5. Fundamentación respecto de la viabilidad y eficacia de esta alternativa</p>		
<p>6. Análisis estratégico de la defensa asumida</p>	<p>a) Consideración de las ventajas y desventajas de cada vía en el caso concreto, en relación con los intereses.</p> <p>b) Consideración de la posibilidad de combinar las distintas vías, y en su caso, de los tiempos y combinaciones posibles.</p> <p>c) Posibilidad de re evaluar las decisiones profesionales tomadas antes de la presentación del caso en el examen</p>		