

## **Programa del curso virtual “Litigación en la etapa recursiva”**

### **Objetivos Generales:**

- Contribuir al mejoramiento de la formación profesional en materia de litigación de recursos.
- Propiciar una mirada crítica sobre el sistema recursivo actual
- Adquirir herramientas para la argumentación de recursos
- Proveer estrategias específicas para la litigación escrita y oral del recurso
- Introducción a las novedosas formas de presentaciones orales efectivas

### **Objetivos específicos:**

**En el campo del conocimiento:** Abordar,

- La importancia del control de las decisiones judiciales. Funciones y objetivos de los recursos. El error judicial.
- Nuevos modelos recursivos
- Principios generales de la litigación de impugnación. Aspectos estratégicos
- La argumentación jurídica como eje del recurso
- Nuevos paradigmas de la litigación escrita
- Centralidad de la audiencia de impugnación. Importancia de la contradicción y el rol del juez y de las partes.

**En el campo de la práctica:** Favorecer la adquisición de destrezas para,

- Litigar en el marco de un proceso recursivo
- Presentar un caso por escrito
- Seleccionar estratégicamente los temas del litigio
- Presentar los hechos del caso persuasivamente

## **TEMAS Y ORGANIZACIÓN DEL CURSO**

### **UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN**

- Problemas vinculados con la etapa recursiva
- Objetivo central de los recursos: el error judicial
- El control de las decisiones judiciales en los modelos adversariales
- Presupuestos básicos de la reforma
- Nuevos códigos procesales
- Principios generales de impugnación

### **UNIDAD 2: PREPARACIÓN DEL CASO**

- Conocer el caso
- Identificar temas para el argumento
- Identificar citas válidas
- Desarrollar el argumento
- IRAC

### **UNIDAD 3: EL ESCRITO DEL RECURSO**

- Importancia
- Algunas estrategias imprescindibles para el recurso escrito
- Estructura
- Plantear el tema
- Fijar los hechos
- Resumen del argumento
- Diseñar la conclusión
- Nuevos agravios
- Cómo construir una presentación jurídica persuasiva
- Necesidad de internalizar un método claro y efectivo

#### **UNIDAD 4: EL ARGUMENTO ORAL**

- Objetivos
- Preparación
- Simulaciones de práctica. Mooting

#### **UNIDAD 5: EL ARGUMENTO ORAL**

- Presentación (estilo, estructura)
- Tipos de preguntas
- Cómo enfrentar las preguntas
- Réplicas

#### **UNIDAD 6: LAS PARTES Y LOS JUECES**

- Rol de las partes
- Estrategias diferenciadas (recurrido/recurrente)
- Rol de los jueces
- Simulación de audiencias.