



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
 ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

**1. Datos generales**

**Materia:** MEDIOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS  
**Código:** CJU0107  
**Paralelo:**  
**Periodo :** Marzo-2018 a Julio-2018  
**Profesor:** OCHOA RODRIGUEZ GUILLERMO ALEJANDRO  
**Correo electrónico** ochoag@uazuay.edu.ec

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
2				2

**Prerrequisitos:**

Ninguno

**2. Descripción y objetivos de la materia**

La práctica de una profesión como la relacionada con Estudios Internacionales ha sido concebida tradicionalmente como sinónimo de solución de conflictos o de procesos internacionales largos y entrampados. Sin embargo siempre ha existido judicial y extrajudicialmente posibilidad de resolver estos conflictos internacionalmente, siendo pocos los que han impulsado este tipo de alternativas, basados en la negociación. Por lo que, es obligación de una Facultad de Ciencias Jurídicas buscar una innovación, la posibilidad de adaptarse a una realidad impulsando nuevas formas de resolver los conflictos en nuestra sociedad. Dentro de este arte de Auto-formarse, o de formarse así mismo, encaja perfectamente el diseño de la formación de *Mediadores*, con un nuevo estilo, que por supuesto responde a una nueva pedagogía, que estará más que nunca acompañada, asesorada por el profesor, en este alternativo proceso de formación.

El objetivo esencial del curso, es considerar la solución de la alternativa de conflictos y a la negociación - mediación en general como un camino adecuado para resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional, específicamente para este ciclo de estudios, el eje de la formación de la solución alternativa de conflictos, se encuentran determinadas las cuatro destrezas generales: escuchar a las partes, buscar consensos, y proponer alternativas de solución; fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación, dejando finalmente el libre criterio de la aplicación práctica de mediación, por parte de los estudiantes.

Entender las herramientas prácticas adecuadas para que puedan realizar con propiedad su profesión basada en la negociación, así como transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos.

**3. Contenidos**

01.	Introducción a los Medios Alternativos de Solución o manejo de Conflictos (MASC)
02.	La Mediación
03.	El Arbitraje
03.01.	El sistema arbitral. (4 horas)
03.02.	El Arbitraje Internacional. (2 horas)
03.03.	Las Controversias Aduaneras y el Arbitraje en Derecho. (2 horas)
04.	La Negociación
05.	Medios Alternativos de Solución de Controversias en el Comercio On Line
06.	Parte práctica

**4. Sistema de Evaluación**

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
<b>ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas</b>	
-Transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos.	-Evaluación escrita
<b>ai. Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos</b>	

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
<b>internacionales</b>	
-Capacidad para utilizar los medios alternativos en la solución de conflictos	-Evaluación escrita
<b>aj. Conocer la realidad jurídica, política y económica de los países y su influencia en las relaciones internacionales</b>	
-Capacidad para interpretar los fenómenos políticos, sociales, económicos, personales, psicológicos, -entre otros-, considerándolos en la aplicación del Derecho.	-Evaluación escrita
<b>ak. Identificar la realidad social, histórica y antropológica de las diferentes culturas para optimizar las negociaciones internacionales y el comercio exterior</b>	
-Comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho, en los procesos y procedimientos de su profesión mejor adaptados a las condiciones sociales reales.	-Evaluación escrita
<b>ap. Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones</b>	
-Participar en proyectos de investigación en negociación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.	-Evaluación escrita

**Desglose de evaluación**

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba Escrita	Introducción a los Medios Alternativos de Solución o manejo de Conflictos (MASC), La Mediación	APORTE 1	10	Semana: 4 (02/04/18 al 07/04/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita	El Arbitraje, La Negociación	APORTE 2	10	Semana: 8 (01/05/18 al 05/05/18)
Evaluación escrita	Prueba escrita	Medios Alternativos de Solución de Controversias en el Comercio On Line, Parte práctica	APORTE 3	10	Semana: 13 (04/06/18 al 09/06/18)
Evaluación escrita	Examen Escrito	El Arbitraje, Introducción a los Medios Alternativos de Solución o manejo de Conflictos (MASC), La Mediación, La Negociación, Medios Alternativos de Solución de Controversias en el Comercio On Line, Parte práctica	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018)
Evaluación escrita	Examen Escrito	El Arbitraje, Introducción a los Medios Alternativos de Solución o manejo de Conflictos (MASC), La Mediación, La Negociación, Medios Alternativos de Solución de Controversias en el Comercio On Line, Parte práctica	SUPLETORIO	20	Semana: 20 ( al )

**Metodología**

Clases mediante el uso de cuadros conceptuales, elaborados mediante la participación de los Estudiantes

**Criterios de Evaluación**

Complejidad, capacidad de análisis y síntesis, aplicación directa de conocimientos

**5. Referencias**

**Bibliografía base**

**Libros**

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Jorge H. Zalles	Norma	Barreras al Diálogo y al Consenso	2004	
Ken Langdon	Penguin	Técnicas de Negociación	2006	
Sara Helena Llanos Páez	El Búho	Convierta sus Problemas en Proyectos	2009	
Roger Fisher	Norma	Comó Negociar sin ceder	2009	

Web

---

Software

---

Bibliografía de apoyo

Libros

---

Web

---

Software

---

\_\_\_\_\_  
Docente

\_\_\_\_\_  
Director/Junta

Fecha aprobación: **12/03/2018**

Estado: **Aprobado**