



## FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

### ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

#### 1. Datos generales

**Materia:** MEDIOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

**Código:** CJU0107

**Paralelo:**

**Periodo :** Marzo-2020 a Agosto-2020

**Profesor:** ESTRELLA VINTIMILLA PABLO MAURICIO

**Correo electrónico**

**Prerrequisitos:**

Ninguno

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

#### 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 entrapados. 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. | -Investigaciones |
| <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<br>-Foros, debates, chats y otros |
| <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 oral                                      |
| <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. | -Informes                                             |
| <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.                                 | -Investigaciones                                      |

#### Desglose de evaluación

| Evidencia                     | Descripción                                                                         | Contenidos sílabo a evaluar | Aporte     | Calificación | Semana                                   |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------|--------------|------------------------------------------|
| Evaluación escrita            | prueba de control de lectura                                                        |                             | APORTE     | 5            | Semana: 2 (08/04/20 al 13/04/20)         |
| Evaluación oral               | exposicion de trabajos                                                              |                             | APORTE     | 5            | Semana: 3 (15/04/20 al 20/04/20)         |
| Foros, debates, chats y otros | Los estudiantes realizarán un estudio de caso en grupos                             |                             | APORTE     | 5            | Semana: 7 (13/05/20 al 18/05/20)         |
| Evaluación oral               | Los estudiantes realizarán un estudio de caso en grupos y realizan una simulación   |                             | APORTE     | 5            | Semana: 9 (27/05/20 al 29/05/20)         |
| Investigaciones               | Los estudiantes realizan una investigación relacionada a Arbitraje aduanero         |                             | APORTE     | 5            | Semana: 15 (08/07/20 al 13/07/20)        |
| Informes                      | Los estudiantes realizan una investigación bibliográfica sobre Comercio Electrónico |                             | APORTE     | 5            | Semana: 19-20 (04-08-2020 al 10-08-2020) |
| Evaluación oral               | Examen final oral                                                                   |                             | EXAMEN     | 20           | Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020) |
| Evaluación oral               | examen supletorio                                                                   |                             | SUPLETORIO | 20           | Semana: 20 ( al )                        |

#### Metodología

Las clases serán participativas y colaborativas a partir de las exposiciones del profesor y del material bibliográfico que se entregará para la consulta.

#### Criterios de Evaluación

El estudiante debe demostrar destrezas en lo personal y en lo grupal. Se analizará la profundidad de las investigaciones para evaluar la capacidad del estudiante de comprender los contenidos y luego exponerlos en público. Se trata de desarrollar las destrezas de resolución de conflictos de manera oral y expositiva.

### 5. Referencias

#### Bibliografía base

##### Libros

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

| Autor        | Editorial | Título                                                                                                             | Año  | ISBN              |
|--------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------------|
| Roger Fisher | Norma     | Emociones en la negociación, Las : cómo ir más allá de la razón en la planeación y desarrollo de las negociaciones | 2009 | 978-958-451-855-2 |

#### Web

| Autor                   | Título                                    | URL                                                                                                                         |
|-------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sergio Guerrero Verdejo | Introducción al estudio de la negociación | <a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail">https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail</a> . |
| Candy Atonal Nolasco y  | Tácticas de negociación sugeridas como    | <a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail">https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail</a> . |

#### Software

#### Bibliografía de apoyo

##### Libros

##### Web

##### Software

\_\_\_\_\_  
Docente

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

Fecha aprobación: **27/02/2020**

Estado: **Aprobado**