



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
ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas	
-Transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos.	-Investigaciones
ai. Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos	

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
internacionales	
-Capacidad para utilizar los medios alternativos en la solución de conflictos	-Evaluación escrita -Foros, debates, chats y otros
aj. Conocer la realidad jurídica, política y económica de los países y su influencia en las relaciones internacionales	
-Capacidad para interpretar los fenómenos políticos, sociales, económicos, personales, psicológicos, -entre otros-, considerándolos en la aplicación del Derecho.	-Evaluación oral
ak. Identificar la realidad social, histórica y antropológica de las diferentes culturas para optimizar las negociaciones internacionales y el comercio exterior	
-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
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	
-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	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail .
Candy Atonal Nolasco y	Tácticas de negociación sugeridas como	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail .

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **27/02/2020**

Estado: **Aprobado**