



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE DERECHO

1. Datos generales

Materia: TEORÍA DEL CONFLICTO Y MEDIOS ALTERNATIVOS II

Código: CJU0127

Paralelo:

Periodo : Marzo-2017 a Julio-2017

Profesor: SEGARRA COELLO ESTEBAN XAVIER

Correo electrónico esegarra@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: CJU0126 Materia: TEORÍA DEL CONFLICTO Y MEDIOS ALTERNATIVOS I

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
3				3

2. Descripción y objetivos de la materia

La práctica de una profesión como la abogacía ha sido concebida tradicionalmente como sinónimo de conflicto o de procesos judiciales largos y complejos. Sin embargo, siempre ha existido judicial y extrajudicialmente la posibilidad de resolver estos conflictos de manera alternativa a través de la negociación o de soluciones alternativas. Por lo que, es fundamental para la Escuela de Derecho y la Facultad de Ciencias Jurídicas incluir en su plan materias que permitan a los futuros profesionales adaptarse a una realidad cambiante y resolver sus conflictos de manera más eficiente.

El objetivo del curso, es considerar a los mecanismos de solución alternativa de conflictos y a la mediación en general como el camino adecuado para resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional. El eje de formación de esta materia, se encuentra determinadas en: la capacidad para escuchar, lograr acuerdos o consensos que solucionen los conflictos; y en el fortalecimiento de capacidades y habilidades técnicas tanto en el ámbito de la negociación como del arbitraje.

El estudiante tendrá conocimiento de las técnicas y metodologías de solución de conflictos tanto en la mediación y el arbitraje. Además podrán participar en proyectos de investigación que les permita aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.

3. Contenidos

1.	Técnicas de Negociación y casos.
1.1.	Técnicas de Negociación.- La Negociación en base de posiciones.- Intereses, no posiciones.- (2 horas)
1.2.	Estudio de Caso: ¿Qué es lo que realmente la gente quiere? (1 horas)
1.3.	Técnicas de Negociación.- Opciones para el beneficio mutuo.- Criterios Objetivos.- El jujitsu de la Negociación.- (2 horas)
1.4.	Estudio de Caso: ¿Son los acuerdos posible?. (1 horas)
1.5.	Estudio de Caso: La legitimidad. (1 horas)
1.6.	Estudio de Caso: La Comunicación. (1 horas)
1.7.	Estudio de Caso: Las Relaciones. (1 horas)
1.8.	Estudio de Caso: El Compromiso. (1 horas)
2.	Distintos ámbitos de la Negociación.
2.1.	Las negociaciones comerciales: industriales, de consumo, de servicio, con grupos de compra, con grandes clientes, con proveedores, con personal o colaboradores a nuestro cargo. (1 horas)
2.2.	Las negociaciones bancarias. (1 horas)
2.3.	Las negociaciones laborales. (1 horas)
3.	Arbitraje.
3.1.	El arbitraje: Concepto, contenido y naturaleza jurídica. (2 horas)
3.2.	Clases de Arbitraje.- Voluntario, forzoso, de derecho y de conciencia.- (2 horas)
3.3.	Arbitraje ad-hoc e institucional, público y privado. (2 horas)
3.4.	Arbitraje nacional e internacional.- Instancias internacionales de aplicación del arbitraje (art. 41 a 42).- Importancia del arbitraje internacional en las relaciones comerciales globalizadas.- (2 horas)

3.5.	Derechos y obligaciones de las partes, los árbitros y la institución arbitral.- (2 horas)
3.6.	El proceso arbitral.- La demanda arbitral.- Citación y contestación de la demanda arbitral.- Modificación de la demanda o contestación.- Audiencia de mediación (3 horas)
3.7.	El proceso arbitral.- Composición del Tribunal y designación de árbitros.- Constitución del tribunal.- Obligación de cumplir el encargo de árbitro, inhabilidades, reemplazo, recusación (art. 16 a 20).- (2 horas)
3.8.	El proceso arbitral.- Audiencia de sustanciación.- Audiencia de Estrados.- Transacción.- (art. 22 a 28).- (3 horas)
3.9.	El Acuerdo Arbitral. (2 horas)
3.10.	El proceso arbitral.- El Laudo arbitral.- Inapelabilidad, nulidad, ejecución.- (art. 29 a 38).- (3 horas)
3.11.	La especialización del Arbitraje.- El Arbitraje Bancario y Financiero.- (1 horas)
3.12.	La especialización del Arbitraje.- El Arbitraje en los Contratos Públicos.- (1 horas)
3.13.	Los Centros de Arbitrajes.- (art. 39 a 40).- (1 horas)
4.	Mediación.
4.1.	La Mediación.- Procedimiento.- La Mediación comunitaria.- (art. 43 a 59).- (3 horas)
4.2.	La Mediación civil y mercantil.- (2 horas)
4.3.	La Mediación en el ámbito familiar.- (2 horas)
4.4.	La Mediación electrónica.- (2 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
aa. Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	
-Entender las herramientas prácticas adecuadas para que puedan realizar con propiedad su profesión basada en la negociación.	-Evaluación escrita -Foros, debates, chats y otros -Trabajos prácticos - productos
ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.	
-Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.	-Evaluación oral
ae. Identificar la vinculación de la norma con los principios constitucionales de los que deriva y los valores que subyacen a estos últimos.	
-Considerar la solución de la alternativa de conflictos y a la negociación, aplicando la mediación y el arbitraje, como una manera de agilizar el sistema de justicia.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
af. Conocer y explicar con claridad el significado y alcance del Derecho aplicable a una situación de hecho.	
-Resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional.	-Evaluación escrita -Foros, debates, chats y otros -Trabajos prácticos - productos
ag. Ser mediador entre la sociedad y el conocimiento jurídico especializado.	
-Transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos.	-Evaluación oral
ap. Aplicar en el ejercicio de sus funciones los principios constitucionales y de derechos humanos que se orientan a la realización de la justicia.	
-Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos alternativos de solución de conflictos.	-Evaluación escrita

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba escrita y trabajos	Técnicas de Negociación y casos.	APORTE 1	10	Semana: 5 (17/04/17 al 22/04/17)
Evaluación escrita	Prueba y trabajos	Distintos ámbitos de la Negociación.	APORTE 2	10	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Evaluación escrita	Prueba Escrita y trabajos	Arbitraje.	APORTE 3	10	Semana: 16 (03/07/17 al 08/07/17)
Evaluación oral	Examen Oral y tesis	Arbitraje., Distintos ámbitos de la Negociación., Mediación., Técnicas de Negociación y casos.	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación oral	Examen Oral con tesis	Arbitraje., Distintos ámbitos de la Negociación., Mediación., Técnicas de Negociación y casos.	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

Metodología

Las clases se desarrollarán principalmente a través del diálogo y discusión entre profesor y alumnos sobre el material entregado con anticipación o sobre las investigaciones encargadas, según el caso, y se lo hará de la siguiente manera:

1. Los alumnos examinarán individualmente los temas planteados y lo expondrán en cada clase no podrán superar en su exposición cinco minutos y tienen que ser claros y concisos. El resto del curso participará con preguntas y en el debate, la participación en todo el curso será evaluado. La discusión en cada clase buscará: aclarar dudas, criticar a los autores sugeridos, exponer otras tesis o argumentaciones.

1. Se tomará lista todas las clases, de acuerdo al Reglamento de la Universidad.

1. Las pruebas o trabajos en grupo se desarrollarán de la siguiente manera:

- Las pruebas o los trabajos en grupo se los realizará a lo largo del curso y en función de los requerimientos del profesor.

Para las exposiciones se recomienda:

- Sustentar las ideas expuestas con claridad.
- Preparar la presentación.
- Claridad en la exposición (controlar tono y volumen de voz).
- Controlar el tiempo (sobre todo cuando se lo hace en equipo).
- Participación de todos.
- Utilización de apoyo o herramientas.

1. Examen Final Oral.

Cabe anotar que las lecturas asignadas son una guía del curso, pero esto no quiere decir que los alumnos puedan aportar además de las asignadas con otras perspectivas teóricas del tema en análisis.

Criterios de Evaluación

Para las exposiciones se recomienda:

- Sustentar las ideas expuestas con claridad.
- Preparar la presentación.
- Claridad en la exposición (controlar tono y volumen de voz).
- Controlar el tiempo (sobre todo cuando se lo hace en equipo).
- Participación de todos.
- Utilización de apoyo o herramientas.

1. Examen Final Oral.

Cabe anotar que las lecturas asignadas son una guía del curso, pero esto no quiere decir que los alumnos puedan aportar además de las asignadas con otras perspectivas teóricas del tema en análisis.

La evaluación será continua y comprenderá:

Pruebas, trabajos, exposiciones y participación.	30 puntos
Evaluación final.	20 puntos

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Sara Helena Llanos Páez	El Búho	Convierta sus Problemas en Proyectos	2009	
Instituto Ecuatoriano de Arbitraje	Cevallos Editora Jurídica	Revista Ecuatoriana de Arbitraje	2011	
Ken Langdon	Penguin	Técnicas de Negociación	2006	
Roger Fisher	Norma	Comó Negociar sin ceder	2006	
Jorge H. Zalles	Norma	Barreras al Diálogo y al Consenso	2004	

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Fecha aprobación: 09/03/2017

Estado: Aprobado

Director/Junta