



## FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

### ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

#### 1. Datos

**Materia:** MEDIOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS  
**Código:** CJU0107  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Marzo-2018 a Julio-2018  
**Profesor:** SEGARRA COELLO ESTEBAN XAVIER  
**Correo electrónico:** esegarra@uazuay.edu.ec  
**Prerrequisitos:**  
 Ninguno

**Nivel:** 8

**Distribución de horas.**

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

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

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.

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.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

#### 4. 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  |

## 5. Sistema de Evaluación

### Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

#### Resultado de aprendizaje de la materia

#### 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.

#### Evidencias

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Investigaciones

#### ai. Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos internacionales

-Capacidad para utilizar los medios alternativos en la solución de conflictos

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Investigaciones

#### 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 escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Investigaciones

#### 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.

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Investigaciones

#### 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.

-Evaluación escrita  
-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Investigaciones

### Desglose de evaluación

| Evidencia                     | Descripción  | Contenidos sílabo a evaluar  | Aporte   | Calificación | Semana                                   |
|-------------------------------|--|--|----------|--------------|--|
| Evaluación escrita            | Conocer la realidad jurídica, política y económica de los países y su influencia en las relaciones internacionales                               | Introducción a los Medios Alternativos de Solución o manejo de Conflictos (MASC), La Mediación   | APORTE 1 | 10           | Semana: 5 (09/04/18 al 14/04/18)         |
| Foros, debates, chats y otros | Conocer la realidad jurídica, política y económica de los países y su influencia en las relaciones internacionales                               | El Arbitraje, Introducción a los Medios Alternativos de Solución o manejo de Conflictos (MASC), La Mediación   | APORTE 2 | 10           | Semana: 9 (07/05/18 al 09/05/18)         |
| Investigaciones               | Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones | La Negociación, Medios Alternativos de Solución de Controversias en el Comercio On Line, Parte práctica  | APORTE 3 | 10           | Semana: 14 (11/06/18 al 16/06/18)        |
| Evaluación escrita            | Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones | 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 | EXAMEN   | 20           | Semana: 19-20 (15-07-2018 al 21-07-2018) |

| Evidencia          | Descripción  | Contenidos sílabo a evaluar   | Aporte     | Calificación | Semana            |
|--------------------|--|---|------------|--------------|-------------------|
|                    |  | práctica  |            |              |                   |
| Evaluación escrita | Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones | 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

La materia se desarrollará básicamente a partir del diálogo respecto a los diferentes temas propuestos, clases magistrales y trabajo en el aula que permitan un análisis reflexivo y crítico. Se calificará también durante este ciclo el primer trabajo que constituirá en un doble ejercicio, primero es una lectura sobre cada una de las unidades de la materia, que el estudiante debe hacer durante el ciclo. El segundo ejercicio consiste en la ponencia descriptiva de la lectura evaluada, en el aula de clase. Son varios trabajos prácticos escritos, que presentarán durante el ciclo de estudios. Cada alumno tendrá que resolver los problemas planteados al final de cada tema estudiado, con referencia a un tema para analizarlo. En este trabajo cada alumno tiene que ir comparando lo visto en clase con el material de lectura entregado, para realizar posteriormente el control de lectura correspondiente a la unidad escogida en clase.

### Criterios de Evaluación

Prueba: La prueba serán bajo dos modalidades: de opción múltiple y de desarrollo y reflexión personal. Las preguntas serán sobre los temas vistos hasta la clase anterior a la que estuvo prevista la prueba. En la misma se evaluarán los conocimientos teóricos de los estudiantes, así como la adecuada argumentación a las preguntas de razonamiento.

## 6. 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: **01/03/2018**

Estado: **Aprobado**