



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE DERECHO

1. Datos

Materia: TEORÍA DEL CONFLICTO Y MEDIOS ALTERNATIVOS I
Código: CJU0126
Paralelo: A
Periodo : Septiembre-2018 a Febrero-2019
Profesor: SEGARRA COELLO ESTEBAN XAVIER
Correo electrónico: esegarra@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: CJU0129 Materia: TEORÍA GENERAL DEL NEGOCIO JURÍDICO

Nivel: 5

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
3				3

2. Descripción y objetivos de la materia

El estudiante podrá comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho, en los procesos y procedimientos de su profesión mejor adaptados a las condiciones sociales reales.

Participar en proyectos de investigación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1	TEORÍA DEL CONFLICTO (0 horas)
1	TEORÍA DEL CONFLICTO
1.1	Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo. (2 horas)
1.1	Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo. (2 horas)
1.2	Analiza y justifica la aparición de M.A.R.C.S. en los sistemas de administración de la justicia. (2 horas)
1.2	Analiza y justifica la aparición de M.A.R.C.S. en los sistemas de administración de la justicia. (2 horas)
1.3	Principios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)

1.3	Principios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)
1.4	Complementariedad de los MARCS y la administración de justicia clásica. (2 horas)
1.4	Complementariedad de los MARCS y la administración de justicia clásica. (2 horas)
1.5	Asume y valora la importancia del conflicto y la aplicación de los MARCS. (2 horas)
1.5	Asume y valora la importancia del conflicto y la aplicación de los MARCS. (2 horas)
2	NEGOCIACIÓN (0 horas)
2	NEGOCIACIÓN
2.1	Identifica los aspectos generales de la negociación y la utilización de la negociación directa y asistida. (2 horas)
2.1	Identifica los aspectos generales de la negociación y la utilización de la negociación directa y asistida. (2 horas)
2.2	Etapas del proceso de negociación. (2 horas)
2.2	Etapas del proceso de negociación. (2 horas)
2.3	Participación de una simulación práctica de un proceso de negociación. (2 horas)
2.3	Participación de una simulación práctica de un proceso de negociación. (2 horas)
2.4	Estrategias de negociación (1 horas)
2.4	Estrategias de negociación (1 horas)
2.5	Negociación asistida y la conciliación extrajudicial. (2 horas)
2.5	Negociación asistida y la conciliación extrajudicial. (2 horas)
3	CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL
3	CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL (0 horas)
3.1	Comprende la naturaleza de la conciliación extrajudicial, en concordancia con la legislación nacional. (1 horas)
3.1	Comprende la naturaleza de la conciliación extrajudicial, en concordancia con la legislación nacional. (1 horas)
4	Pilares de la Negociación (0 horas)
4	Pilares de la Negociación
4.1	Negociación basada en intereses y no es posturas. (2 horas)
4.1	Negociación basada en intereses y no es posturas. (2 horas)
4.2	Separe a las personas del problema. (2 horas)
4.2	Separe a las personas del problema. (2 horas)
4.3	Negociación basada en lluvia de ideas. (1 horas)
4.3	Negociación basada en lluvia de ideas. (1 horas)
4.4	Los principio de negociación de Harvard (2 horas)
4.4	Los principio de negociación de Harvard (2 horas)
4.5	La negociación positiva. (2 horas)
4.5	La negociación positiva. (2 horas)
5	LA MEDIACION
5	LA MEDIACION (0 horas)
5.1	Naturaleza jurídica: de la Mediación. (1 horas)
5.1	Naturaleza jurídica: de la Mediación. (1 horas)
5.2	Tipos de Actas de la Mediación. (2 horas)
5.2	Tipos de Actas de la Mediación. (2 horas)
5.3	Materia transigible en Mediación. (2 horas)
5.3	Materia transigible en Mediación. (2 horas)
5.4	Derechos y obligaciones de las partes, los mediadores y la prueba en Mediación. (2 horas)
5.4	Derechos y obligaciones de las partes, los mediadores y la prueba en Mediación. (2 horas)
5.5	El proceso de Mediación. Simula una Mediación (2 horas)
5.5	El proceso de Mediación. Simula una Mediación (2 horas)
5.6	Características jurídicas del acta de Mediación (2 horas)
5.6	Características jurídicas del acta de Mediación (2 horas)
5.7	Identifica y aplica los diferentes mecanismos legales existentes en la legislación moderna para garantizar el cumplimiento de las actas de Mediación. (1 horas)

5.7	Identifica y aplica los diferentes mecanismos legales existentes en la legislación moderna para garantizar el cumplimiento de las actas de Mediación. (1 horas)
5.8	Designación del mediador (1 horas)
5.8	Designación del mediador (1 horas)
5.9	Formación de los mediadores. Técnicas de acta de Mediación (1 horas)
5.9	Formación de los mediadores. Técnicas de acta de Mediación (1 horas)
5.10	Problemas más frecuentes en la acta de Mediación. (1 horas)
5.10	Problemas más frecuentes en la acta de Mediación. (1 horas)
5.11	La Mediación como sistema importante en la administración de justicia a nivel nacional e internacional, considerando las relaciones comerciales globalizadas. (1 horas)
5.11	La Mediación como sistema importante en la administración de justicia a nivel nacional e internacional, considerando las relaciones comerciales globalizadas. (1 horas)
5.12	Mediación multipartes. (1 horas)
5.12	Mediación multipartes. (1 horas)
5.13	Negociación y Mediación (1 horas)
5.13	Negociación y Mediación (1 horas)
5.14	Ley de Mediación. (1 horas)
5.14	Ley de Mediación. (1 horas)

5. 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.

-Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.
 Transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos
 Práctica real de solución de casos en el Centro de Mediación relacionando con la norma constitucional.
 Analizados los principios constitucionales, considerar la solución de la alternativa de conflictos y a la negociación - mediación en

-Evaluación escrita
 -Evaluación oral
 -Resolución de ejercicios, casos y otros
 -Trabajos prácticos - productos

ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.

-Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación
 Resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional
 Participar en proyectos de investigación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.
 Ejerciendo de manera profesional los derechos constitucionales en la solución alternativa de conflictos.
 Comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho.

-Evaluación escrita
 -Evaluación oral
 -Resolución de ejercicios, casos y otros
 -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación Resolver los diferentes y diversos problemas.	Analiza y justifica la aparición de M.A.R.C.S. en los sistemas de administración de la justicia., Asume y valora la importancia del conflicto y la aplicación de los MARCS., Complementariedad de los MARCS y la administración de justicia clásica., Estrategias de negociación, Etapas del proceso de negociación., Identifica los aspectos generales de la negociación y la utilización de la negociación directa y asistida., NEGOCIACIÓN, Participación de una simulación práctica de un proceso de negociación., Principios alternativos de resolución de conflictos.,	APORTE 1	10	Semana: 4 (09/10/18 al 13/10/18)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo., TEORÍA DEL CONFLICTO			
Trabajos prácticos - productos	Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación Resolver los diferentes y diversos problemas.	CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL, Comprende la naturaleza de la conciliación extrajudicial, en concordancia con la legislación nacional., LA MEDIACION, La negociación positiva., Los principio de negociación de Harvard, Naturaleza jurídica: de la Mediación., Negación asistida y la conciliación extrajudicial., Negociación basada en intereses y no es posturas., Negociación basada en lluvia de ideas., Pilares de la Negociación, Problemas más frecuentes en la acta de Mediación., Separe a las personas del problema.	APORTE 2	10	Semana: 8 (05/11/18 al 10/11/18)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.	Características jurídicas del acta de Mediación, Derechos y obligaciones de las partes, los mediadores y la prueba en Mediación., Designación del mediador, El proceso de Mediación. Simula una Mediación, Formación de los mediadores. Técnicas de acta de Mediación, Identifica y aplica los diferentes mecanismos legales existentes en la legislación moderna para garantizar el cumplimiento de las actas de Mediación., La Mediación como sistema importante en la administración de justicia a nivel nacional e internacional, considerando las relaciones comerciales globalizadas., Ley de Mediación., Materia transigible en Mediación., Mediación multipartes., Negociación y Mediación, Tipos de Actas de la Mediación.	APORTE 3	10	Semana: 14 (17/12/18 al 22/12/18)
Evaluación escrita	Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.	Analiza y justifica la aparición de M.A.R.C.S. en los sistemas de administración de la justicia., Asume y valora la importancia del conflicto y la aplicación de los MARCS., CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL, Características jurídicas del acta de Mediación, Complementariedad de los MARCS y la administración de justicia clásica., Comprende la naturaleza de la conciliación extrajudicial, en concordancia con la legislación nacional., Derechos y obligaciones de las partes, los mediadores y la prueba en Mediación., Designación del mediador, El proceso de Mediación. Simula una Mediación, Estrategias de negación, Etapas del proceso de negación., Formación de los mediadores. Técnicas de	EXAMEN	20	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		<p>acta de Mediación, Identifica los aspectos generales de la negociación y la utilización de la negociación directa y asistida., Identifica y aplica los diferentes mecanismos legales existentes en la legislación moderna para garantizar el cumplimiento de las actas de Mediación., LA MEDIACION, La Mediación como sistema importante en la administración de justicia a nivel nacional e internacional, considerando las relaciones comerciales globalizadas., La negociación positiva., Ley de Mediación., Los principio de negociación de Harvard, Materia transigible en Mediación., Mediación multipartes., NEGOCIACIÓN, Naturaleza jurídica: de la Mediación., Negación asistida y la conciliación extrajudicial., Negociación basada en intereses y no es posturas., Negociación basada en lluvia de ideas., Negociación y Mediación, Participación de una simulación práctica de un proceso de negociación., Pilares de la Negociación, Principios alternativos de resolución de conflictos., Problemas más frecuentes en la acta de Mediación., Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo., Separe a las personas del problema., TEORÍA DEL CONFLICTO, Tipos de Actas de la Mediación.</p>			
Evaluación oral	Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.	<p>Analiza y justifica la aparición de M.A.R.C.S. en los sistemas de administración de la justicia., Asume y valora la importancia del conflicto y la aplicación de los MARCS., CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL, Características jurídicas del acta de Mediación, Complementariedad de los MARCS y la administración de justicia clásica., Comprende la naturaleza de la conciliación extrajudicial, en concordancia con la legislación nacional., Derechos y obligaciones de las partes, los mediadores y la prueba en Mediación., Designación del mediador, El proceso de Mediación. Simula una Mediación, Estrategias de negociación, Etapas del proceso de negociación., Formación de los mediadores. Técnicas de acta de Mediación, Identifica los aspectos generales de la negociación y la utilización de la negociación directa y asistida., Identifica y aplica los diferentes mecanismos legales existentes en la legislación</p>	SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		moderna para garantizar el cumplimiento de las actas de Mediación., LA MEDIACION, La Mediación como sistema importante en la administración de justicia a nivel nacional e internacional, considerando las relaciones comerciales globalizadas., La negociación positiva., Ley de Mediación., Los principio de negociación de Harvard, Materia transigible en Mediación., Mediación multipartes., NEGOCIACIÓN, Naturaleza jurídica: de la Mediación., Negación asistida y la conciliación extrajudicial., Negociación basada en intereses y no es posturas., Negociación basada en lluvia de ideas., Negociación y Mediación, Participación de una simulación práctica de un proceso de negación., Pilares de la Negociación, Principios alternativos de resolución de conflictos., Problemas más frecuentes en la acta de Mediación., Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo., Separe a las personas del problema., TEORÍA DEL CONFLICTO, Tipos de Actas de la Mediación.			

Metodología

Se valorarán los siguientes aspectos:

- Conocimiento y dominio del tema.
- Claridad de expresión.
- Naturalidad de ademanes.
- Volumen de voz.
- Creatividad
- Tamaño de la presentación (control del tiempo).
- Equilibrio del equipo (Participación de todos)
- Manejo general de auditorio (manejo de preguntas y respuestas).
- Utilización de apoyo visual (presentación en power point, papelotes, gráficas, videos, etc.

Criterios de Evaluación

En todo trabajo escrito se calificará el uso correcto de la redacción y ortografía.

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 Teoría del Conflicto 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 de Métodos Alternativos 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.

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
FRANCISCO JOSÉ SOSPEDRA NAVAS,	Navarra : Thomson Reuters	MEDIACIÓN Y ARBITRAJE : LOS SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	2014	978-84-470-4591-4
URY, WILLIAM	Editorial NORMA	EL PODER DE UN NO POSITIVO	2009	978-958-451-847-7

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ROGER FISHER, WILLIAM URY,	Norma	SI DE ACUERDO : CÓMO NEGOCIAR SIN CEDER	1997	978-958-04-2507-6
ARMANDO CASTANEDO ABAY	Universidad Ecotec	MEDIACIÓN, GLOBALIZACIÓN Y CULTURA DE PAZ EN EL SIGLO XXI	2013	978-9978-99316

Web

Autor	Título	Url
Constitución De La República Del Ecuador	Asamblea Nacional Del Ecuador	www.asambleanacional.gob.ec
Ley De Arbitraje Y Mediación	Asamblea Nacional Del Ecuador	www.asambleanacional.gob.ec

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Fernando Díaz Colorado	Pontificia Universidad Javeriana	Conflicto, mediación y conciliación desde una mirada restaurativa y psicojurídica	2013	978-958-7165-99-9
Francisco José Sospedra Navas,	Navarra : Thomson Reuters	Mediación y arbitraje : los sistemas alternativos de resolución de conflictos	2014	978-84-470-4591-4
García, Eddison David Castrillón	Medellin	Poder y empoderamiento de las partes en la mediación de conflictos familiares como estrategia de formación ciudadana	2017	10.18566/rfdcp.v47n127.a09

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **04/09/2018**

Estado: **Aprobado**