



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

### 1. Datos generales

**Materia:** MEDIOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

**Código:** CJU0107

**Paralelo:**

**Periodo :** Marzo-2017 a Julio-2017

**Profesor:** CAMPOVERDE CARDENAS CLAUDIA INES

**Correo electrónico** ccampoverde@uazuay.edu.ec

#### Prerrequisitos:

Ninguno

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

### 2. Descripción y objetivos de la materia

El ejercicio de una profesión como la relacionada con Estudios Internacionales con mención en comercio exterior, ha sido concebida tradicionalmente como sinónimo de solución de conflictos o de procesos internacionales largos y entrampados. Sin embargo, siempre ha existido judicial y extrajudicialmente la posibilidad de resolver estos conflictos en el contexto internacional, siendo pocos los que han impulsado este tipo de alternativas, basadas en destrezas específicas en la negociación exitosa, tanto bilateral como multilateral. Por lo que, es obligación de una Facultad de Ciencias Jurídicas buscar una innovación, la posibilidad de adaptarse a la realidad, impulsando nuevas formas de solucionar 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 la profesora, en este alternativo proceso de formación.

El objetivo esencial del curso de Medios de Resolución de Conflictos, es considerar a la solución alternativa de los mismos - a la negociación - mediación en general -arbitraje- como un camino adecuado para resolver los diferentes y diversos problemas que se generan a lo largo de la práctica profesional, específicamente para este ciclo de estudios, proveyendo de las competencias y conocimientos teóricos y prácticos de los diversos medios de solución de conflictos. En el eje de la formación de la solución alternativa de conflictos, se encuentran determinadas las destrezas generales, como son: escuchar a las partes, buscar consensos, proponer alternativas de solución; proporcionar un entrenamiento en negociación sobre la base de principios; proponer a los estudiantes herramientas concretas de negociación y su utilización en las diferentes situaciones; 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, promoviendo el enriquecimiento académico motivado por la cooperación interdisciplinaria.

### 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 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.	-Evaluación escrita -Evaluación oral
<b>ai. Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos internacionales</b>	
-Capacidad para utilizar los medios alternativos en la solución de conflictos	-Evaluación escrita -Evaluación oral
<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 escrita -Evaluación oral -Trabajos prácticos - productos
<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.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Trabajos prácticos - productos
<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.	-Evaluación escrita -Evaluación oral

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Control de lectura	Introducción a los Medios Alternativos de Solución o manejo de Conflictos (MASC), La Mediación	APORTE 1	10	Semana: 5 (17/04/17 al 22/04/17)
Trabajos prácticos - productos	Control de lectura	El Arbitraje, La Negociación	APORTE 2	5	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Evaluación oral	Sustentación de trabajo	El Arbitraje, La Negociación	APORTE 2	5	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Evaluación escrita	Prueba	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	APORTE 3	10	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Evaluación escrita	Examen escrito	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	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación escrita	Evaluación escrita	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: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

Metodología

1.- Exposiciones conceptuales: La primera parte de las clases será con exposiciones en las que se dará la base teórica necesaria de los temas a tratarse, para lo cual se utilizará material de soporte (documentación bibliográfica, esquemas, etc.), lo cual les ayudará a visualizar y asimilar con rapidez y mejor los contenidos de esta formación, siendo necesaria la amplia participación de los estudiantes, quienes previamente deberán analizar el texto y los documentos que la profesora les entregue.

2.- Ejemplos prácticos: Los mismos permitirán desarrollar y entender de una manera apropiada el marco conceptual expuesto. Permitirán que los estudiantes reconozcan y exploren sus propios recursos y los interaccione con el grupo. La parte práctica permitirá el desarrollo de destrezas y una inserción práctica y vivencial a las estrategias que se aplican en los métodos alternativos de solución de conflictos. De acuerdo con el objetivo, los ejemplos estarán orientados a desarrollar las habilidades, actitudes y aptitudes necesarias para el ejercicio y la práctica de las destrezas de la negociación exitosa.

3.- Discusión participativa: Los estudiantes deberán investigar por anticipado los temas a tratarse en la próxima clase, con el fin de que luego de dar en la primera parte una introducción teórica de cada tema y aportar casos prácticos; en una segunda parte los alumnos(as) reflexionen sobre el contenido asimilado y expongan su visión de los temas analizados en clase. Se harán preguntas a fin de lograr la interacción de los educandos con lo cual se potencia un doble aprendizaje: el que individualmente cada alumno aporta al grupo y el que se elabora conjuntamente. En esta discusión la profesora ayudará a sistematizar las diferentes conclusiones a las que se han llegado, clarificándolas. Se propenderá a la activa participación de los asistentes, potencializando la interacción del grupo, actividades que permitirán aclarar las dudas que se presenten y sacar conclusiones sobre lo discutido.

### Criterios de Evaluación

1) Participación en clase y controles de lectura individuales: Los estudiantes son responsables de su aprendizaje en el curso y se espera su participación activa en todas las actividades de clase. Para la nota de participación se evaluará que los alumnos(as) intervengan voluntariamente o cuando la profesora les escoja de la lista y les haga preguntas. A partir de la segunda clase, durante el desarrollo de la misma, se escogerán mínimo a tres estudiantes, a quienes se les harán preguntas relacionadas con lo visto en la clase anterior o los temas que se les pida que revisen para la próxima clase, en las mismas se tomará en cuenta que hayan tenido una comprensión clara de los temas revisados y que diariamente estudien y revisen la materia vista en la clase anterior e investiguen lo que se les solicite. Cada alumno(a) en el ciclo deberá tener mínimo 2 participaciones en clase, cada una de ellas se calificará sobre 2 puntos, dando un total de 4 puntos y cada pregunta que se le realice será valorada de acuerdo a la complejidad de la misma, los 6 puntos restantes corresponderán al control de lectura en una fecha previamente fijada, lo cual corresponderá al primer aporte.

2) 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. Se tomará 1 prueba durante el ciclo, la cual será calificada sobre 10 puntos y corresponderá al tercer aporte.

3) Control de lectura a través de trabajos en grupo: Para la calificación del segundo aporte, se integrarán grupos de trabajo máximo de 4 estudiantes, el número dependerá del total de alumnos(as) del curso, los cuales serán formados por la profesora en orden de lista. Se les asignará un tema de los capítulos contenidos en el libro "La Cara Humana de la Negociación" de Julio Decaro, para lo cual desde el primer día de clase se les facilitará el libro para que lo empiecen a leer, de tal forma que en la fecha previamente señalada por la profesora, se les sorteará los capítulos y luego deberán hacer un resumen por escrito del capítulo asignado, el cual contendrá una introducción en la que se planteará el tema y el objetivo de su análisis, un desarrollo, en el que se expondrán los argumentos de lo planteado y una conclusión, lo cual será valorado con 5 puntos para el grupo y los 5 puntos restantes corresponderán a la exposición oral que deberán hacer todos los integrantes del grupo en la misma fecha. Una vez expuesto el trabajo deberán responder oralmente a las preguntas de la profesora y de los compañeros(as).

4) Examen Final: La valoración total será sobre 20 puntos, dependiendo de la complejidad, las respuestas serán calificadas sobre 3, 2 o 1 punto. Se alternarán preguntas de reflexión y de opción múltiple. Al final de este cuestionario cada estudiante deberá incluir un comentario personal de los temas tratados en el presente curso. Se evaluará que todos los conceptos teóricos estén claramente asimilados y que los mismos les sirvan para cuando tengan que asesorar o realizar las distintas diligencias relacionadas con la materia estudiada.

En to

## 5. 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

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
DECARO, JULIO		La Cara Humana de la Negociación	2002	

#### Web

#### Software

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: **08/03/2017**

Estado: **Aprobado**