



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

### 1. Datos generales

**Materia:** MEDIOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

**Código:** CJU0107

**Paralelo:**

**Periodo :** Marzo-2021 a Julio-2021

**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 entrampados. 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
<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

## Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	test		APORTE DESEMPEÑO	5	Semana: 10 (17/05/21 al 21/05/21)
Evaluación oral	oral		APORTE DESEMPEÑO	5	Semana: 13 (07/06/21 al 12/06/21)
Evaluación escrita	ensayo		EXAMEN FINAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 17-18 (05-07-2021 al 18-07-2021)
Evaluación oral	defensa del ensayo		EXAMEN FINAL SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)
Evaluación escrita	ensayo		SUPLETORIO ASINCRÓNICO	10	Semana: 17-18 (05-07-2021 al 18-07-2021)
Evaluación oral	defensa del ensayo		SUPLETORIO SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)

## Metodología

participativa, en grupo e individual.

## Criterios de Evaluación

## 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	
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	<a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuyasp/detail">https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuyasp/detail</a> .
Candy Atonal Nolasco y	Tácticas de negociación sugeridas como	<a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuyasp/detail">https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuyasp/detail</a> .

#### Software

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

#### Web

#### Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 11/03/2021

Estado: Aprobado