



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: MEDIOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
Código: ESI0042
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2022 a Agosto-2022
Profesor: BUSTOS CORDERO ANA MARÍA
Correo electrónico: abustos@uazuay.edu.ec

Nivel: 8

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 32		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
32	16		32	80

Prerrequisitos:

Ninguno

2. Descripción y objetivos de la materia

El objetivo esencial de la asignatura es considerar la solución de la alternativa de conflictos como un camino adecuado para resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan en los ámbitos personal, familiar, profesional, en los conflictos territoriales y globales. Por esta razón en el curso se abordarán los principales mecanismos alternativos como son la negociación, mediación, y el arbitraje tanto nacional como internacional. Para el tratamiento de cada uno de ellos se hará referencia a la normativa, la aplicación práctica y las técnicas existentes para cada institución jurídica.

Los Medios de Resolución de Conflictos tiene relación con todas las asignaturas prácticas de la carrera, tanto las vinculadas con los negocios como las de relaciones internacionales, puesto que con la asignatura se busca proporcionar a los estudiantes herramientas y estrategias claras para construir mediante al diálogo y de manera pacífica acuerdos que sean satisfactorios para todas las partes.

La asignatura Medios de Resolución de Conflictos, pretende contribuir a la formación integral de los profesionales, brindarles una alternativa efectiva de prevención, gestión y solución de controversias con sistemas voluntarios de auto y hetercomposición, que permitan abordar los conflictos tanto nacionales como internacionales en materia transigible desde varias alternativas.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible



4. Contenidos

1.1.	Los medios alternativos de solución de conflictos
1.2.	La teoría del conflictos y los mecanismos para su gestión
2.1.	La negociación como mecanismo alternativo de resolución de conflictos
2.2.	Herramientas, estilos y estrategias de negociación
2.3.	La negociación internacional
3.1.	La mediación como mecanismo alternativo de solución de conflictos

3.2.	La mediación internacional
4.1.	El arbitraje como mecanismo de solución de conflictos en el Ecuador
4.2.	El arbitraje internacional

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

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.

-Evaluación escrita
-Investigaciones
-Resolución de ejercicios, casos y otros

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
-Investigaciones
-Resolución de ejercicios, casos y otros

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
-Investigaciones
-Resolución de ejercicios, casos y otros

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
-Investigaciones
-Resolución de ejercicios, casos y otros

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
-Investigaciones
-Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Resolución de ejercicios, casos y otros	Resolución de casos.	LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN	APORTE	5	Semana: 3 (04-ABR-22 al 09-ABR-22)
Evaluación escrita	Prueba escrita.	LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN	APORTE	5	Semana: 5 (18-ABR-22 al 23-ABR-22)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Resolución de casos	LA MEDIACIÓN, NEGOCIACIÓN	APORTE	5	Semana: 8 (09-MAY-22 al 14-MAY-22)
Evaluación escrita	evaluación escrita	LA MEDIACIÓN, NEGOCIACIÓN	APORTE	5	Semana: 10 (24-MAY-22 al 28-MAY-22)
Investigaciones	Investigación.	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN	APORTE	5	Semana: 13 (13-JUN-22 al 18-JUN-22)
Evaluación escrita	Evaluación escrita	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN	APORTE	5	Semana: 15 (27-JUN-22 al 02-JUL-22)
Evaluación escrita	Examen escrito.	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN, LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (10-07-2022 al 23-07-2022)
Evaluación escrita	Examen escrito	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN, LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN	SUPLETORIO	20	Semana: 19 (al)

Metodología

Descripción	Tipo horas
Se realizarán investigaciones dirigidas por la docente para ir consolidando y complementando los contenidos abordados en clase.	Autónomo
Se emplearán clases magistrales, realización de ejercicios prácticos, análisis y resolución de casos. Existir n controles de lectura que permitirán generar foros y debates.	Total docencia

Crterios de evaluaci3n

Descripci3n	Tipo horas
Se evaluar3 la capacidad de lectura crtica comprensiva de artculos cientficos. La calidad de investigaci3n y redacci3n de artculos - papers, trabajos individuales y grupales.	Aut3nomo
Para la evaluaci3n se considerar : - La capacidad de abstracci3n, an3lisis, crtica y argumentaci3n. - La expresi3n oral. - Ser un componente esencial la originalidad y los aportes personales con fundamento de los estudiantes.	Total docencia

6. Referencias

Bibliograf3a base

Libros

Autor	Editorial	T3tulo	A3o	ISBN
SARA HELENA LLANOS P3EZ	El B3ho	CONVIERTA SUS PROBLEMAS EN PROYECTOS	2009	9789589482698
JORGE H. ZALLES	Norma	BARRERAS AL D3ALOGO Y AL CONSENSO	2004	9978540946
ROGER FISHER	Norma	COM3 NEGOCIAR SIN CEDER	2009	9580425078
KEN LANGDON	Penguin	T3CNICAS DE NEGOCIACI3N	2006	24681097531
Roger Fisher	Norma	Emociones en la negociaci3n, Las : c3mo ir m3s all3 de la raz3n en la planeaci3n y desarrollo de las negociaciones	2009	978-958-451-855-2

Web

Autor	T3tulo	Url
Candy Atonal Nolasco y Jos3 Bernardo Parra Victorino	T3cticas de negociaci3n sugeridas como producto del lenguaje corporal analizado	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=3199972&query=negociacion+y+conflictos
Sergio Guerrero Verdejo y Lourdes Rojas	Introducci3n al estudio de la negociaci3n internacional	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=3227772&query=negociacion+y+conflictos

Software

Revista

Bibliograf3a de apoyo

Libros

Autor	Editorial	T3tulo	A3o	ISBN
FELDSTEIN DE C3RDENAS, SARA L. Y LEONARDI DE HERB3N. HEBE M.	Abeledo-Perrot	EL ARBITRAJE	2005	NO INDICA
FRANCISCO JOS3 SOSPEDRA NAVAS,	Navarra : Thomson Reuters	MEDIACI3N Y ARBITRAJE : LOS SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCI3N DE CONFLICTOS	2014	978-84-470-4591-4
Ayala, Gerson	Revista academia y derecho	An3lisis del conflicto y la mediaci3n como m3todo de resoluci3n: Redorta y Moore	2013	2215-8944

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **14/03/2022**

Estado: **Aprobado**