



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: MEDIOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
Código: ESI0042
Paralelo: B
Periodo : Febrero-2025 a Junio-2025
Profesor: BUSTOS CORDERO ANA MARIA
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 com o 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.	LA TEORÍA DEL CONFLICTO
1.1.	Los medios alternativos de solución de conflictos
1.2.	La teoría del conflictos y los mecanismos para su gestión
2.	NEGOCIACIÓN
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.	LA MEDIACIÓN
3.1.	La mediación como mecanismo alternativo de solución de conflictos
3.2.	La mediación internacional
4.	EL ARBITRAJE
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
-Evaluación oral
-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
-Evaluación oral
-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
-Evaluación oral
-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
-Evaluación oral
-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
-Evaluación oral
-Investigaciones
-Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluación escrita.	LA TEORÍA DEL CONFLICTO	APORTE	5	Semana: 4 (10/03/2025 al 15/03/2025)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Resolución de casos	NEGOCIAIÓN	APORTE	5	Semana: 4 (10/03/2025 al 15/03/2025)
Evaluación escrita	Evaluación escrita.	LA MEDIACIÓN, NEGOCIAIÓN	APORTE	5	Semana: 8 (07/04/2025 al 12/04/2025)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Resolución de casos	LA MEDIACIÓN, NEGOCIAIÓN	APORTE	5	Semana: 8 (07/04/2025 al 12/04/2025)
Investigaciones	Investigación con sustentación y otras actividades complementarias.	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN	APORTE	5	Semana: 12 (05/05/2025 al 10/05/2025)
Evaluación escrita	Evaluación escrita	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN	APORTE	5	Semana: 13 (12/05/2025 al 17/05/2025)
Evaluación oral	Simulación de un caso práctico	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN, LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIAIÓN	EXAMEN	20	Semana: 16 (02/06/2025 al 07/06/2025)
Evaluación escrita	Evaluación escrita sobre la materia	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN, LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIAIÓN	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (al)

Metodología

Descripción	Tipo horas
<p>Para el trabajo autónomo se emplearán estrategias de lectura crítica y comprensiva, que genere en los estudiantes la capacidad de cuestionar las instituciones y generar sus fundamentos.</p> <p>También se realizarán trabajos de investigación, motivando a los estudiantes a desarrollar diferentes metodologías: crítica, bibliográfica, hermenéutica en su investigación; así también se exigirá el empleo de normas de citación en todos los trabajos de investigación que se realicen.</p>	Autónomo
<p>Para el desarrollo de la cátedra, se aplicarán diferentes metodologías como:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Empleo del método explicativo de las diferentes problemáticas por parte de la docente, generación y planteamiento de interrogantes a ser resueltas por los estudiantes con la guía de la docente a través de la investigación, lo cual permitirá la construcción conjunta de respuestas. 2. Se adoptará el método científico hipotético - deductivo, con el cual se busca que los estudiantes realicen generalizaciones, desarrollen su capacidad de sistematización y aplicación de conceptos a casos concretos reales o creados para la cátedra. <p>En esta cátedra será esencial el proceso analítico de los estudiantes, de manera que la materia se vaya construyendo de manera conjunta entre los lineamientos del docente y las aportaciones individuales y grupales de los estudiantes. Se empleará el aula virtual para generar las tareas, los foros, y, para compartir el material, y videos.</p>	Total docencia

Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
<p>Para la evaluación se considerará:</p> <p>La calidad de investigación y redacción de trabajos individuales – grupales. La calidad de las fuentes de investigación, así como la citación. En los exámenes y trabajos se valorarán los aportes originales y el criterio personal de los estudiantes.</p>	Autónomo
<ul style="list-style-type: none"> • Se evaluará la capacidad de lectura comprensiva. • Se calificará la capacidad de entendimiento, razonamiento y argumentación. • En la exposición de los trabajos se valorará la expresión oral. • En los exámenes y trabajos se valorarán los aportes originales y el criterio personal de los estudiantes. 	Total docencia

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
SARA HELENA LLANOS PÁEZ	El Búho	CONVIERTA SUS PROBLEMAS EN PROYECTOS	2009	9789589482698
JORGE H. ZALLES	Norma	BARRERAS AL DIÁLOGO Y AL CONSENSO	2004	9978540946
ROGER FISHER	Norma	COMÓ NEGOCIAR SIN CEDER	2009	9580425078
KEN LANGDON	Penguin	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	2006	24681097531
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
Candy Atonal Nolasco y José Bernardo Parra Victorino	Tácticas de negociación 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	Introducción al estudio de la negociación internacional	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=3227772&query=negociacion+y+conflictos

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **03/02/2025**

Estado: **Aprobado**