



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: MEDIOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
Código: ESI0042
Paralelo: A
Periodo : Febrero-2025 a Junio-2025
Profesor: SEGARRA COELLO ESTEBAN XAVIER
Correo electrónico: esegarra@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

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
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

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
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

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
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

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
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

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
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas	LA TEORÍA DEL CONFLICTO	APORTE	10	Semana: 4 (10/03/2025 al 15/03/2025)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos internacionales	LA MEDIACIÓN, NEGOCIACIÓN	APORTE	10	Semana: 9 (14/04/2025 al 19/04/2025)
Trabajos prácticos - productos	Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN, LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN	APORTE	10	Semana: 13 (12/05/2025 al 17/05/2025)
Evaluación escrita	Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN, LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN	EXAMEN	20	Semana: 16 (02/06/2025 al 07/06/2025)
Evaluación escrita	Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones	EL ARBITRAJE, LA MEDIACIÓN, LA TEORÍA DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (al)

Metodología

Descripción	Tipo horas
Se propenderá al aprendizaje colaborativo esencialmente mediante la participación de los estudiantes que es fundamental, con el objetivo de que las clases sean dinámicas consiguiendo así una mayor comprensión y retención de las cuestiones abordadas.	Autónomo
El profesor explicará los temas con apoyo de presentaciones elaboradas y preparadas, se buscará que la materia sea desarrollada principalmente en conjunto con los estudiantes aspirando que sean éstos quienes descubran, razonen y analicen cada tema, procurando generar debates e ideas en torno a los diversos puntos que han sido planificados y preparados.	Total docencia

Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
Las calificaciones se obtendrán en base de evaluaciones integrales del proceso. Para ello, se aplicarán diversos mecanismos de evaluación que permitan primeramente tener una visión lo más amplia posible del grado de asimilación de cada estudiante y en segundo lugar generar múltiples oportunidades a los educandos. Basado en que cada estudiante es diferente y por ende aprende, se comunica y asimila de diversas formas, las evaluaciones serán orales y escritas, individuales, así como objetivas, subjetivas y de opción múltiple.	Autónomo
Todo ello, como se explicó, para generar mayores oportunidades al alumno y tener una visión lo más justa y real posible del proceso. La calificación sobre 30 puntos se obtendrá de la siguiente manera: Tres pruebas escritas con preguntas objetivas y subjetivas de variada índole, es decir, en las cuales el alumno debe explicar razonadamente y de forma motivada el tema que se le consulte. Estas pruebas serán sobre seis puntos, en tanto que las lecciones escritas que, constituyen el otro componente de la evaluación, serán rendidas de forma individual respecto de los temas abordados en las clases pasadas, tendrán un puntaje de 4 puntos, pudiendo ser computadas con otros trabajos desarrollados en clase.	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: **30/01/2025**

Estado: **Aprobado**