



Fecha Aprobación:  
12/03/2015

**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

**FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS**

**ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**

**CARRERA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES MENCION COMERCIO EXTERIOR**

**Sílabo**

## 1. Datos generales

**Materia:** MEDIOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

**Código:** CJU0107

**Créditos:** 2

**Nivel:** 8

**Paralelo:** B8-CEX

**Eje de formación:** PROFESIONAL

**Periodo lectivo:** PERIODO MAR/2015 - JUL/2015

**Total de horas:** 32

**Profesor:** OCHOA ANDRADE GUILLERMO FERNANDO

**Correo electrónico:** gochoa@uazuay.edu.ec

**Prerrequisitos:**

NO TIENE

## 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

#### **1. Teorías contemporáneas de resolución de conflictos.**

- 1.1. Historia de la resolución de conflictos. (1 horas)
- 1.2. Estrategias frente al conflicto. (1 horas)
- 1.3. Conflicto altamente escalado y perpetuado. (1 horas)

#### **2. Pensamiento y esquemas ¿suman cero¿.**

- 2.1. Concepciones sociales. (1 horas)
- 2.2. Intransigencia e intolerancia. (1 horas)

#### **3. La Negociación**

- 3.1. La negociación y las diferencias en la percepción (1 horas)
- 3.2. Negociación de dos, negociación de muchos. (1 horas)
- 3.3. Negociación por principios (1 horas)
- 3.4. El riesgo en la negociación (1 horas)
- 3.5. Administración del tiempo en la negociación (1 horas)
- 3.6. La información y la exploración del terreno en la negociación. (1 horas)
- 3.7. ¿Cómo general credibilidad y confianza en las negociaciones? (1 horas)
- 3.8. La negociación y las motivaciones encontradas (1 horas)

#### **4. La MEDIACION: una invitación al dialogo.**

- 4.1. El arte de escuchar y el espíritu de diálogo. (1 horas)
- 4.10. Mejor alternativa un acuerdo negociado. (1 horas)
- 4.4. Conflictos que pueden verse a través de conciliación. (1 horas)
- 4.11. Cuando no se puede mediar. (1 horas)
- 4.2. El conflicto y la conciliación. (1 horas)
- 4.3. Materias conciliables. (1 horas)
- 4.5. La promesa de la mediación. (1 horas)
- 4.6. Mediación y manejo de audiencias. (1 horas)
- 4.7. Planificación de una mediación (1 horas)
- 4.8. Etapas de la mediación. (1 horas)
- 4.9. Las actas de mediación y de imposibilidad de acuerdo. (1 horas)

#### **5. El Arbitraje Internacional**

- 5.1. Naturaleza jurídica: Teoría contractualista o privatista, Teoría jurisdiccional, Teoría ecléctica o mixta, Teoría autónoma. (2 horas)
- 5.2. Clases de arbitraje: Voluntario de forzoso, derecho y de conciencia. (2 horas)
- 5.3. Derechos y obligaciones de las partes, los árbitros y la institución arbitral. (2 horas)
- 5.4. Arbitraje internacional. Instancias internacionales de aplicación de arbitraje. (2 horas)

#### 4. Sistema de Evaluación

##### Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

<i>Resultado de aprendizaje de la materia</i>	<i>Evidencias</i>
<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 oral - Investigaciones - Foros, debates, chats y otros - Evaluación escrita
<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	- Investigaciones - Evaluación oral - Evaluación escrita - Foros, debates, chats y otros
<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 - Foros, debates, chats y otros
<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.	- Foros, debates, chats y otros
<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 - Foros, debates, chats y otros - Investigaciones - Evaluación oral

## Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada
Evaluación escrita	I prueba	Según avance académico	APORTE I	5,00	segunda semana de abril
Evaluación escrita	II prueba	según avance académico	APORTE II	5,00	segunda semana de mayo
Evaluación escrita	III prueba	según avance académico	APORTE II	5,00	segunda semana de junio
Foros, debates, chats y otros	Foro sobre una temática afín a la materia.	Según avance del sílabo	APORTE II	5,00	tercera semana de junio
Evaluación oral	Lecciones y participación en clase	El avance constante de la materia.	APORTE III	5,00	Durante todo el ciclo
Investigaciones	Trabajos escritos y exposición de los mismos .	Según avance académico	APORTE III	5,00	Ultima semana de abril
Evaluación escrita	Examen escrito de 4 preguntas (5 puntos cada pregunta)	Toda la materia	EXAMEN FINAL	20,00	Primera semana de julio

## Metodología

Clases magistrales, con la amplia participación de los estudiantes para ello se requiere el análisis previo del texto y de documentos que el docente entregará.

Se fomentará la capacidad de análisis y investigación.

Lecciones orales en todas las clases.

Ejercicios en clase.

## Criterios de Evaluación

Las lecciones y participación serán evaluadas tomando en cuenta la completitud y suficiencia expositiva para ello el estudiando tendrá que conocer el contexto de la materia demostrando capacidad reflexiva, analítica.

En las evaluaciones escritas se tomará en cuenta la capacidad de análisis (explicar, conectar, comparar y seleccionar), síntesis (combinar, integrar, plantear, y evaluación (Decidir, establecer, explicar, concluir y argumentar).

En los trabajos de investigación, este deberá estar desarrollado guardando una estructura académica coherente (caratula, introducción, marco teórico/contenido, conclusiones y bibliografía). En este sentido el tema que será abordado estará acorde con los temas que se tratan en clases y que servirán para consolidar los resultados de aprendizaje determinados en la materia. La nota estará sujeta a ciertos criterios como la capacidad de reflexión, de argumentación, del nivel de profundidad en abordar la temática, planteará su criterio de manera coherente y construirá una propuesta jurídica sólida.

El examen final será oral, mediante la exposición de tesis previamente entregadas por el docente. La sustentación oral es desarrollada ante un tribunal examinador con la presencia del profesor.

## 5. Textos y otras referencias

### Libros

#### BIBLIOGRAFÍA BASE

- Jorge H. Zalles.(2004). Barreras al Diálogo y al Consenso. Colombia: Norma.
- Ken Langdon.(2006). Técnicas de Negociación. Reino Unido: Penguin. Biblioteca "Hernán Malo" UDA. UDA-BG 64999.
- Roger Fisher.(2009). Cómo Negociar sin ceder. EEUU: Norma.
- Sara Helena Llanos Páez.(2009). Convierta sus Problemas en Proyectos. Colombia: El Búho.

## Web

### BIBLIOGRAFÍA BASE

- Ley de Arbitraje y Mediación. Obtenido de Ley de Arbitraje y Mediación: <http://www.sice.oas.org/dispute/comarb/Ecuador/larbymed.asp>.
- Zapata, Andrés. Obtenido de Negociación: arte empresarial: [www.elibrary.com](http://www.elibrary.com).
- Arcaya, María. Obtenido de Los seis pasos de la negociación: [www.elibrary.com](http://www.elibrary.com).

## Software

### BIBLIOGRAFÍA

---

Docente

---

Director Junta

Fecha Aprobación: **12/03/2015**

**APROBADO**