



Fecha Aprobación:  
**06/05/2015**

**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

**FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS**

**ESCUELA DE DERECHO**

### Sílabo

#### 1. Datos generales

**Materia:** TEORÍA DEL CONFLICTO Y MEDIOS ALTERNATIVOS I

**Código:** CJU0126

**Créditos:** 3

**Nivel:** 5

**Paralelo:** A5-DER

**Eje de formación:** PROFESIONAL

**Periodo lectivo:** PERIODO SEP/2014 - FEB/2015

**Total de horas:** 48

**Profesor:** SEGARRA COELLO ESTEBAN XAVIER

**Correo electrónico:** [esegarra@uazuay.edu.ec](mailto:esegarra@uazuay.edu.ec)

**Prerrequisitos:**

CJU0129 TEORÍA GENERAL DEL NEGOCIO JURÍDICO

#### 2. Descripción y objetivos de la materia

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.

El estudiante podrá comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho, en los procesos y procedimientos de su profesión mejor adaptados a las condiciones sociales reales. Participar en proyectos de investigación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.

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. TEORÍA DEL CONFLICTO

- 01.01. Comprende la evolución de la Teoría del conflicto y los medios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)
- 01.02. Conflicto. Vicios positivos del conflicto. Cambio de paradigmas del conflicto. (2 horas)
- 01.03. Define el conflicto y diferencia los tipos de conflicto a través de ejemplos comparativos. (2 horas)
- 01.04. Tipos de conflictos. Clasificación de conflicto por fuente o motivación y mapeo del conflicto (2 horas)
- 01.05. Estrategias de manejo del conflicto. (2 horas)
- 01.06. Representa estrategias de manejo de conflictos de acuerdo al tipo. (2 horas)
- 01.07. Vinculación de la teoría del conflicto y el Derecho. (2 horas)
- 01.08. Medios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)
- 01.09. Analiza y justifica la aparición de M.A.R.C.S. en los sistemas de administración de la justicia. (2 horas)
- 01.10. Principios alternativos de resolución de conflictos. (2 horas)
- 01.11. Sistemas heterocompositivos y autocompositivos de solución de conflictos. (2 horas)
- 01.12. Complementariedad de los MARCS y la administración de justicia clásica. (2 horas)
- 01.13. Asume y valora la importancia del conflicto y la aplicación de los MARCS. (2 horas)

#### 02. NEGOCIACIÓN

- 02.01. Identifica los aspectos generales de la negociación y la utilización de la negociación directa y asistida. (2 horas)
- 02.02. Antecedentes de la negociación y conceptualización. (2 horas)
- 02.03. Negociación distributiva. (2 horas)
- 02.04. Negociación integrativa. (2 horas)
- 02.05. Negociación basada en principios. Aspectos relevantes en la negociación asistida. (2 horas)
- 02.06. Estilos de negociación. (2 horas)
- 02.07. Etapas del proceso de negociación. (2 horas)
- 02.08. Participación de una simulación práctica de un proceso de negociación. (2 horas)
- 02.09. Estrategias de negociación (4 horas)
- 02.10. Negociación asistida y la conciliación extrajudicial. (2 horas)

#### 03. CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL

- 03.01. Comprende la naturaleza de la conciliación extrajudicial, en concordancia con la legislación nacional. (1 horas)
- 03.02. Conciliación asistida, procedimientos, cuestiones éticas. (2 horas)

#### 04. Pilares de la Negociación

- 04.01. Negociación basada en intereses y no es posturas. (2 horas)
- 04.02. Separe a las personas del problema. (2 horas)
- 04.03. Negociación basada en lluvia de ideas. (4 horas)
- 04.04. Los principio de negociación de Harvard (2 horas)
- 04.05. La negociación positiva. (2 horas)

#### 05. LA MEDIACION

- 05.01. Naturaleza jurídica: de la Mediación. (2 horas)
- 05.02. Tipos de Actas de la Mediación. (2 horas)
- 05.03. Materia transigible en Mediación. (2 horas)
- 05.04. Derechos y obligaciones de las partes, los mediadores y la prueba en Mediación. (2 horas)
- 05.05. El proceso de Mediación. Simula una Mediación (2 horas)
- 05.06. Características jurídicas del acta de Mediación (2 horas)
- 05.07. Identifica y aplica los diferentes mecanismos legales existentes en la legislación moderna para garantizar el cumplimiento de las actas de Mediación. (4 horas)
- 05.08. Designación del mediador (1 horas)
- 05.09. Formación de los mediadores. Técnicas de acta de Mediación (1 horas)

- 05.10. Problemas más frecuentes en la acta de Mediación. (1 horas)  
 05.11. La Mediación como sistema importante en la administración de justicia a nivel nacional e internacional, considerando las relaciones comerciales globalizadas. (1 horas)  
 05.12. Mediación multipartes. (1 horas)  
 05.13. Negociación y Mediación (1 horas)  
 05.14. Ley de Mediación. (1 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>aa. Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.</b>	
<p>- <i>Aplicar la Ley de Arbitraje y Mediación del Ecuador.</i>  <i>Transmitir los conocimientos suficientes para que puedan participar efectivamente en el diseño de una asesoría orientada a la prevención de conflictos</i>  <i>Práctica real de solución de casos en el Centro de Mediación relacionando con la norma constitucional.</i>  <i>Analizados los principios constitucionales, considerar la solución de la alternativa de conflictos y a la negociación - mediación en</i></p>	- <i>Evaluación escrita</i>
<b>ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.</b>	
<p>- <i>Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación</i>  <i>Resolver los diferentes y diversos problemas que se suscitan a lo largo de un ejercicio profesional</i>  <i>Participar en proyectos de investigación que le permitan aportar al desarrollo de la solución alternativa de conflictos.</i>  <i>Ejerciendo de manera profesional los derechos constitucionales en la solución alternativa de conflictos.</i>  <i>Comprender las fortalezas jurídicas para la aplicación del Derecho.</i></p>	- <i>Evaluación oral</i>

##### Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada
Evaluación escrita	pruebas y controles de lectura	Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	APORTE I	10,00	21 de octubre
Evaluación oral	Prueba oral	Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	APORTE II	10,00	26 de noviembre
Trabajos prácticos - productos	Recreación de casos de mediación.	Fortaleciendo el desempeño práctico de las habilidades técnicas y de procedimientos de mediación	APORTE II	10,00	6 de enero
Evaluación escrita	Examen Final	Toda la materia	EXAMEN FINAL	20,00	enero 2015

## Metodología

### APRENDIZAJE BASADO POR PROBLEMAS

#### a) EXPOSICIÓN PROBLÉMICA

- Conversación acerca del problema, procedimientos para resolver el problema.
- Exposición de los elementos esenciales: teorías, lógica constructiva del conocimiento
- Actividad científica del estudiante siguiendo la lógica.
- Formulación de hipótesis, preguntas problémicas y análisis.
- Solución de problemas guiado por el maestro.

## Criterios de Evaluación

### METODO DE TRABAJO POR PROYECTOS

- Identificación del problema
- Contextualización y diagnóstico.
- Encuadre con relación al problema.
- Conformación de equipos de trabajo.
- Construcción del problema específico.
- Planeación estratégica para solucionar el problema

## 5. Textos y otras referencias

### Libros

#### BIBLIOGRAFÍA BASE

- BARUCH, Robert. FOLGER, Joseph.:(2005). LA PROMESA DE LA MEDIACION. Como afrontar el conflicto mediante la revalorización y el reconocimient. España: Ed. Granica. A través del profesor.
- BARUCH, Robert. FOLGER, Joseph: ZALLES, Jorge H..(2005). BARRERAS AL DIALOGO Y AL CONSENSO. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- FISHER, Roger.(2007). SI ¿ DE ACUERO.. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- FISHER, Roger.(2004). COMO NEGOCIAR SIN CEDER.. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- Font, Barrot Alfred.(2008). Negociar con Arte. España: Editorial Alienta. A través del profesor.
- Francisco José Sospedra Navas.,(2014). Mediación y arbitraje : los sistemas alternativos de resolución de conflictos. España: Navarra : Thomson Reuters. Biblioteca Universidad. UDA- BG 69353.
- MAYER, Robert.(2011). Gane Cualquier negociación. Colombia: Intermedio Editores. A través del profesor.
- Shapiro, Daniel / FISHER, Roger.(2009). Las emociones en la negociación. Colombia: Editorial Norma. A través del profesor.
- URY, William.(2009). El poder de un NO positivo. Colombia: Editorial NORMA. A través del profesor.

### Web

#### BIBLIOGRAFÍA BASE

- Constitución de la República del Ecuador. Obtenido de Asamblea Nacional del Ecuador: [www.asambleanacional.gob.ec](http://www.asambleanacional.gob.ec).
- Ley de Arbitraje y Mediación. Obtenido de Asamblea Nacional del Ecuador: [www.asambleanacional.gob.ec](http://www.asambleanacional.gob.ec).

### Software

#### BIBLIOGRAFÍA

---

Docente

---

Director Junta

Fecha Aprobación: **06/05/2015**

**APROBADO**