

Programa Académico

I. ANTECEDENTES GENERALES

Carrera	Derecho
Asignatura	Medios Alternativos de Solución de Conflictos
Prerrequisitos	Ninguno
Ciclo de formación	Común
Régimen	Semestral
Semestre	7°
Carácter	Obligatoria
N° de Créditos STC	3
Horas Presenciales	54
Horas de Trabajo Autónomo del Alumno	18

II. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Es una disciplina práctica que refuerza las habilidades y destrezas de los alumnos, permitiéndoles intervenir de manera eficiente en la búsqueda de acuerdos satisfactorios entre partes que se encuentren en conflicto.

III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Competencias genéricas

- Comunicarse en forma oral y escrita en ambas lenguas oficiales del país.
- Conocimiento de una lengua extranjera con enfoque orientado a la profesión
- Utilizar adecuadamente las tecnologías de la información y la comunicación.
- Trabajar productivamente en forma autónoma y en equipo multidisciplinario.
- Buscar informaciones procedentes de fuentes diversas.
- Analizar y sintetizar informaciones procedentes de fuentes diversas
- Identificar, plantear y resolver problemas.
- Diseñar, gestionar y evaluar proyectos conforme a especificaciones técnicas.
- Actualizar permanentemente sus conocimientos disciplinarios.
- Planificar adecuadamente el uso del tiempo.
- Proteger y promocionar el respeto a los derechos humanos.
- Asumir las orientaciones de la doctrina social de la Iglesia en su desempeño profesional.

- Actúa de manera leal, diligente y transparente en el ejercicio de la profesión de acuerdo con valores y principios éticos.
- Demostrar autorregulación del comportamiento y tolerancia a las frustraciones.

Competencias específicas

- Tomar decisiones jurídicamente razonadas.
- Realizar ante las instituciones correspondientes trámites judiciales y extrajudiciales.
- Aplicar la metodología de la investigación en la práctica jurídica.

IV. CAPACIDADES (o subcompetencias) de la asignatura

- Identificar las técnicas de negociación y mediación.
- Aplicar metodologías que faciliten las tareas de preparación, desarrollo y evaluación de una Mediación.
- Aplicar metodologías que faciliten la preparación, desarrollo y evaluación de una negociación.
- Resolver casos aplicando las técnicas de la negociación y mediación.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad 1: Sistemas Alternativos de Resolución de Conflictos

Sistemas Alternativos de Resolución de Conflictos

Introducción a los métodos alternativos de resolución de conflictos

Ventajas y desventajas de los métodos alternativos de resolución de conflictos

Paralelo entre resolución judicial y resolución alternativa de conflictos.

Unidad 2: Negociación

Negociación

Concepto de negociación. Clases de negociación. Método de Negociación de Harvard.

Preparación y Planificación Estratégica de una Negociación. Técnicas de Negociación.

Evaluación de un Proceso de Negociación.

Unidad 3: Mediación

Mediación

Concepto, características, ventajas y desventajas de la mediación



El rol del mediador y estilos de mediación. El proceso de mediación: preparación, desarrollo y evaluación. La mediación en el derecho de familia. La mediación en el ámbito laboral. La mediación en el proceso pena. Publicidad del mediador y de las instituciones de mediación. Ejecución del acuerdo de mediación, nacionales y transfronterizos.

Unidad 4: Introducción al arbitraje

Introducción al arbitraje

Concepto y naturaleza del arbitraje. Principios generales del arbitraje. Tipos de arbitrajes. El convenio arbitral. Marco legal del arbitraje.

Unidad 5: Arbitros

La designación de los árbitros. Aceptación de los árbitros, abstención y recusación. Nombramiento judicial de árbitros. Fijación del procedimiento arbitral. La terminación del procedimiento arbitral.

Unidad 6: Laudo arbitral y arbitraje internacional.

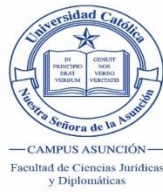
El laudo arbitral. Corrección, aclaración y complemento del laudo. La ejecución forzosa del laudo. Presupuestos para el despacho de la ejecución. Nulidad del laudo arbitral. El arbitraje internacional. Ejecución de laudos arbitrales extranjeros.

VI. SUGERENCIAS METODOLÓGICAS

Las distintas unidades de aprendizaje se desarrollarán utilizando métodos que favorezca la activa participación de los estudiantes en la construcción de su propio aprendizaje. Para ello, se emplearán: Talleres, seminarios, lectura dirigida, trabajos de grupo, debate, método de caso, clases expositivas, visitas guiadas, demostraciones, simulaciones, exposiciones orales de los estudiantes, defensa oral de trabajos de investigación, trabajos vía plataforma y otros congruentes a los resultados de aprendizajes esperados.

VII. ACTIVIDADES ASOCIADAS

- Consultas bibliográficas apoyadas en guías de trabajo.
- Desarrollo de investigaciones en forma individual o en equipo.
- Argumentación de posiciones, opiniones, emisión de juicios fundados.
- Planteamiento, análisis y resolución de casos.



UNIVERSIDAD CATÓLICA “NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCIÓN”
CAMPUS UNIVERSITARIO DE ASUNCIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y DIPLOMÁTICAS
Independencia Nacional y Comunerros
Teléf.: (595 21) 441 044 - 497 926 - 445 114
Asunción - Paraguay

- Presentación de las exposiciones apoyadas en materiales audiovisuales.
- Clases conjuntas en colaboración con otros colegas docentes, para abordajes interdisciplinarios.
- Visitas a instituciones del Estado con guía de trabajo acorde a los resultados de aprendizajes esperados.
- Foros virtuales, chat y otros.
- Participación en videoconferencias.

VIII. MEDIOS Y RECURSOS DIDÁCTICOS

Pizarra, proyector multimedia, plataforma virtual, equipo de video, bases de datos, libros digitales, libros impresos, sala de juicio oral, biblioteca.

IX. EVALUACIÓN

La evaluación del aprendizaje se define como un proceso sistemático y permanente de recolección de evidencias del proceso de aprendizaje del estudiante con el fin de valorarlas, emitir un juicio de valor y en función a esta tomar decisiones de mejora.



La evaluación será aplicada con diversas funciones (diagnóstica, formativa y sumativa), formas diversas (autoevaluación, coevaluación y evaluación unidireccional) y las ponderaciones son definidas según se trate de pruebas parciales o finales.

Se utilizarán diferentes procedimientos e instrumentos evaluativos congruentes a los resultados de aprendizajes esperados y al contexto de aplicación.

Función	Formas	Procedimientos e Instrumentos evaluativos	Contexto	Ponderación
Diagnóstica. Formativa. Sumativa.	Autoevaluación. Co-evaluación. Evaluación unidireccional.	Pruebas escritas: de ensayo y objetivas. Pruebas orales. Pruebas de observación. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis y resolución de casos. ▪ Simulación de casos. ▪ Trabajos de investigación. ▪ Exposiciones orales. ▪ Informes. ▪ Mapas conceptuales. ▪ Mapas mentales. ▪ Fichas de investigación. ▪ Elaboración de informes. ▪ Resolución de problemas. ▪ Planteo de un problema. ▪ Propuestas de solución. ▪ Listas de cotejo de proceso. ▪ Listas de cotejo de producto. ▪ Rúbrica. ▪ Escalas de calificaciones. 	Salas de clases. Sala de juicios orales. Sedes de práctica.	50% pruebas parciales. 50% prueba final.



X. BIBLIOGRAFÍA

Básica

- CAIVANO, Roque, GOBBI, Marcelo, PADILLA, Roberto: *Negociación y Mediación*. Ed. Ad-Hoc, Buenos Aires, 1997.
- EIRAS, Ulf Christian: *Mediación Penal. De la práctica a la teoría*. Librería Histórica, Emilia J. Perrot, 2005.
- FISHER, Roger, URY, William, PATTON, Bruce: *Sí. ¡De acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Ed. Norma, Colombia, 4ª Reimpresión, 1996.
- PEÑA, Carlos: "Sobre la necesidad de las formas alternativas de resolución de conflictos". C.P.U., Centro de Desarrollo Jurídico Judicial, Serie Documentos, N° 1.
- ROJAS, Hugo, ROSENTHAL, Roberto: "Negociación Estratégica". Material de Apoyo, Universidad Alberto Hurtado, inédito, 2006.
- SAIEH, Cristián, RODRÍGUEZ, Darío, OPAZO, María del Pilar: *Negociación ¿cooperar o competir?* El Mercurio – Ed. Aguilar. Santiago, 2005.
- SUARES, Marinés: *Mediación, Conducción de disputas, Comunicación y Técnicas*. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1997.

Complementaria

- ACLAND, Andrew Floyer: *Cómo utilizar la mediación para resolver conflictos en las organizaciones*. Editorial Paidós, Barcelona, 1993.
- ALLIENDE, Leonor, BURGOS, Jorge, CORREA, Paula, PÉREZ, Sandra: *El proceso de mediación*. Editorial Jurídica de Chile, Santiago, 2002.
- BARMAT, Norberto Daniel: *La mediación ante el delito. Una alternativa para resolver conflictos penales en el siglo XXI*. Ed. Lerner, Córdoba, 2000.
- BAZERMAN, Max H., y NEALE, Margaret A.: *La negociación racional en un mundo irracional*. Editorial Paidós. España, 1993.
- CONSTANTINO, Cathy, SICKLES, Christina: *Diseño de Sistemas para Enfrentar Conflicto. Una guía para crear organizaciones productivas y sanas*. Editorial Granica, Barcelona, 1997.
- DECARO, Julio: *La cara humana de la Negociación. Una herramienta para desarmar el enojo y otras estrategias de persuasión*. McGraw Hill. Colombia, 2000.
- FISHER, Roger, KOPELMAN, Elizabeth, KUPFER SCHNEIDER, Andrea: *Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos*. Ed. Granica, Buenos Aires, 1999.
- FISHER, Roger, ERTEL, Danny: *Sí... ¡de acuerdo! En la práctica*. Ed. Norma, Bogotá, 1998.
- KOLB, Deborah (ed.): *Cuando hablar da resultados. Perfiles de mediadores*. Editorial Paidós, Barcelona, 1996.
- MARTÍNEZ DE MURGUÍA, Beatriz: *Mediación y resolución de conflictos. Una guía introductoria*. Paidós, Buenos Aires, 1999.



UNIVERSIDAD CATÓLICA "NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCIÓN"
CAMPUS UNIVERSITARIO DE ASUNCIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y DIPLOMÁTICAS
Independencia Nacional y Comuneros
Teléf.: (595 21) 441 044 - 497 926 - 445 114
Asunción - Paraguay

- MINISTERIO DE JUSTICIA: *Mediación Familiar. Sistematización de una Experiencia*. Programa de Resolución de Conflictos Anexo a Tribunales, 1997-2000. Santiago, 2001.
- MNOOKIN, Robert, PEPPET, Scott, TULUMELLO, Andrew: *Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*. Harvard University Press, 2000.
- MUNDUATE, Lourdes, MARTÍNEZ, José: *Conflicto y Negociación*. Ed. Pirámide, Madrid, 1998.
- NELKEN, Melissa: *Understanding Negotiation*. Anderson Publishing Co., Cincinnati, Ohio, 2001
- RAIFFA, Howard: *El arte y la ciencia de la negociación*. Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- RISKIN, Leonard, WESTBROOK, James: *Dispute Resolution and Lawyers*. West Group, 1997.
- URY, William: *¡Supere el No! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*. Ed. Norma, Colombia, 7ª Reimpresión, 1996.