

# SÍLABO

## Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos

<b>Código</b>	ASUC01419	<b>Carácter</b>	Obligatorio
<b>Prerrequisito</b>	160 créditos aprobados		
<b>Créditos</b>	4		
<b>Horas</b>	<b>Teóricas</b>	2	<b>Prácticas</b> 4
<b>Año académico</b>	2025		

### I. Introducción

---

Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos es de naturaleza obligatoria para los estudiantes de la carrera. Se ubica en el décimo período de estudios y es una asignatura de especialidad que busca desarrollar la competencia general Aprendizaje Autónomo en su nivel logrado de pensamiento crítico y reflexivo, de igual forma Gestión de TIC en su nivel logrado de búsqueda, selección y organización de la información digital. Asimismo, desarrolla la competencia específica de Funcionalidad en el nivel logrado de solución.

La asignatura comprende el estudio de la teoría del conflicto, naturaleza, clases, los elementos del conflicto y los comportamientos conflictivos, la negociación, naturaleza, estilos, estrategias y tácticas, así como las técnicas de comunicación dentro de un procedimiento negocial. Se abordará la conciliación, la naturaleza jurídica, los sistemas conciliatorios, las materias conciliables, el procedimiento conciliatorio, el acta de conciliación, su eficacia y su impugnación. Finalmente, el arbitraje, a partir de sus nociones básicas como su definición, criterios de clasificación, convenio arbitral, árbitros, actuaciones arbitrales y laudo.

---

### II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

---

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de resolver conflictos aplicando sistemas alternativos de resolución de conflictos, con una sólida base doctrinaria, legal y jurisprudencial.

---

**III. Organización de los aprendizajes**

<b>Unidad 1 La teoría del conflicto</b>		<b>Duración en horas</b>	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de identificar la teoría del conflicto, su naturaleza, clases, elementos y la manera de gestión eficiente del mismo.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concepto y naturaleza del conflicto</li> <li>2. Criterios de clasificación del conflicto</li> <li>3. La estructura del conflicto</li> <li>4. Desarrollo y etapas del conflicto</li> <li>5. Formas de abordar el conflicto</li> <li>6. Análisis y gestión del conflicto</li> <li>7. Visión panorámica de los mecanismos alternativos de resolución de conflictos y sus ventajas</li> </ol>		

<b>Unidad 2 La negociación</b>		<b>Duración en horas</b>	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de aplicar los conceptos generales aplicados al proceso de negociación, estilos, estrategias y tácticas, ejemplificando el rol fundamental que juega la comunicación en el proceso negocial.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concepto de negociación</li> <li>2. Estilos de negociación. Estudio de sus estrategias y tácticas</li> <li>3. La comunicación. Conceptos y técnicas</li> <li>4. La preparación y desarrollo de la negociación</li> <li>5. La cultura y su influencia en la negociación</li> <li>6. Análisis de las distintas costumbres en la negociación en distintos países</li> </ol>		

<b>Unidad 3 La conciliación extrajudicial</b>		<b>Duración en horas</b>	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante es capaz de aplicar los elementos más importantes y el rol de la conciliación para la solución de conflictos, así como el manejo de la normativa en conciliación.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concepto de conciliación</li> <li>2. Normativa de la conciliación</li> <li>3. Principios de la conciliación</li> <li>4. Los sistemas conciliatorios</li> <li>5. Materias conciliables y no conciliables</li> <li>6. El procedimiento conciliatorio</li> <li>7. Conclusión del procedimiento conciliatorio</li> <li>8. El acta de conciliación y sus efectos</li> <li>9. La ejecución del acta de conciliación y su impugnación</li> </ol>		

<b>Unidad 4 El arbitraje</b>		<b>Duración en horas</b>	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de resolver conflictos a través del arbitraje, aplicando distintos tipos de arbitraje y sus ventajas en comparación con otros mecanismos de resolución de conflictos.		

<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Concepto de arbitraje</li><li>2. Criterios de clasificación del arbitraje</li><li>3. El convenio arbitral</li><li>4. El árbitro</li><li>5. Las actuaciones arbitrales</li><li>6. El laudo arbitral</li></ol>
-----------------------	---

#### **IV. Metodología**

---

##### **Modalidad Presencial**

En el desarrollo de la asignatura se aplicará una metodología experiencial y colaborativa, donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, exposición y conectándolo con sus conocimientos previos. Para el logro de los resultados de aprendizajes previstos, se aplicará el aprendizaje colaborativo. Por ello, cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de apropiarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que ello tiene para su éxito profesional. A tal efecto, se analizarán en grupos casos concretos con el objeto de experimentar cómo se desarrolla un caso real. Se realizarán actividades programadas en el aula virtual utilizando métodos y materiales educativos adecuados para cada sesión con énfasis en aquellos que permiten el desarrollo y estudio de casos. Por último, se facilitarán los recursos necesarios a fin de afianzar los conocimientos impartidos en clase.

- Estudio de casos
- Aprendizaje colaborativo
- *Flipped classroom*
- Otras

##### **Modalidad Semipresencial - Blended**

A través de una metodología activa, se llevan a cabo dinámicas cuyos resultados son discutidos entre el profesor y el estudiante, con el objeto de generar en este un espíritu crítico e innovador que sirva para generar las mejores alternativas ante los supuestos de conflicto.

- Estudio de casos
- Aprendizaje colaborativo
- *Flipped classroom*
- Otras

##### **Modalidad A Distancia**

El proceso de aprendizaje se sustenta en la casuística, tiene como requisito la lectura previa del tema a tratar y el desarrollo de habilidades de análisis y evaluación de la información para resolver los casos, a efectos de contar durante el desarrollo de clases con la participación activa de los estudiantes y el intercambio de opiniones con sus compañeros.

- Estudio de casos
- Aprendizaje colaborativo
- *Flipped classroom*
- Otras

## V. Evaluación

### Modalidad Presencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0 %</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 4	Evaluación individual teórico-práctica / <b>Prueba de desarrollo</b>	50 %	<b>15 %</b>
	2	Semana 5 - 7	Análisis grupal de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 8	Análisis grupal de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>30 %</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 9 - 12	Análisis grupal de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	<b>15 %</b>
	4	Semana 13 - 15	Análisis grupal de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 16	Análisis individual de un caso / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40 %</b>	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	<b>Aplica</b>		

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

### Modalidad Semipresencial - Blended

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0 %</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 3	Actividades virtuales	15 %	<b>15 %</b>
			Análisis grupal de casos en plataforma virtual / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85 %	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 4	Exposición grupal de un caso / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>30 %</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 5 - 7	Actividades virtuales	15 %	<b>15 %</b>
			Análisis grupal de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85 %	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 8	Análisis individual de un caso / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40 %</b>	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	<b>Aplica</b>		

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

**Modalidad A Distancia**

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0 %</b>
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 2	Evaluación individual teórico-práctica / <b>Prueba de desarrollo</b>	<b>15 %</b>
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 4	Desarrollo grupal de análisis de casos en plataforma virtual / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>30 %</b>
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 6	Exposición grupal de un caso / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>15 %</b>
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 8	Análisis individual de un caso / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40 %</b>
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	<b>Aplica</b>	

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

**Fórmula para obtener el promedio:**

$$PF = C1 (15 \%) + EP (30 \%) + C2 (15 \%) + EF (40 \%)$$

**VI. Bibliografía**
**Básica**

Yuquilema, J. y Criollo, G. (2016). Teoría y práctica de mediación y conciliación. Corporación de Estudios y Publicaciones. <https://asms.short.gy/KBGXap>

La Rosa, J. y Rivas, G. (2019). *Teoría del conflicto y mecanismo de solución*. PUCP. <https://cutt.ly/vJJyAQC>

**Complementaria**

Guzmán-Barrón, C. (2017). *Arbitraje comercial nacional e internacional*. PUCP. <https://cutt.ly/aJJyYeI>

Lussier, R. y Achua, C. (2016). *Liderazgo: Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades* (6.ª ed.). Cengage Learning. <https://cutt.ly/GJJyXKj>

Miranda, R. (2023). *Temas de arbitraje internacional*. Lima: Palestra.

Núñez, F. (2019). *La tragedia del consentimiento. Hacia una reforma del sistema de justicia en que el arbitraje sea la jurisdicción por defecto*. Lima: Palestra.

Sierralta, A. (2024). *Negociaciones y teoría de los juegos*. Lima: CIAC Ediciones.

Sierralta, A. (2022). *Negociación: arte y método*. Lima: CIAC Ediciones. Yuquilema, J. y Criollo, G. (2016). *Teoría y práctica de mediación y conciliación*. Corporación de Estudios y Publicaciones. <https://asms.short.gy/KBGXap>

**VII. Recursos digitales**

- Bardales, J. (26 de junio de 2011). Conflictos Sociales = oportunidad de desarrollo, Transformación Democrática, PREVCON PCM. [Video]. YouTube. [https://www.youtube.com/watch?v=5\\_4m74GOLLA](https://www.youtube.com/watch?v=5_4m74GOLLA)
- Gutarra, M. (2018). *El control de fondo del laudo arbitral en el estado constitucional de derecho* [Tesis de titulación, Universidad Continental]. Repositorio Institucional Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/4981>
- IUS 360. (12 de mayo de 2015). *Crítica al actual funcionamiento del arbitraje en el Perú* [Video]. YouTube. <https://youtu.be/e0Mbcz8lbcA>
- Lira, J. (2019). *La destreza en los arbitrajes en contrataciones del estado con participación del Gobierno Regional de Junín - 2017*. Tesis para optar el título profesional de Abogado, Escuela Académico Profesional de Derecho, Universidad Continental, Huancayo, Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/7534>
- LP – Pasión por el derecho. (23 de julio de 2020). Conciliación: técnicas para resolver un conflicto familiar. Entrevista a Mary Yamanija. [Video]. YouTube. [https://www.youtube.com/watch?v=Zg\\_gBYv04ww](https://www.youtube.com/watch?v=Zg_gBYv04ww)
- Nuñez, R. (2019). *Anulación de laudos arbitrales por defecto de motivación por la sala civil permanente de la Corte Superior de Justicia Junín entre los años 2014 al 2017* [Tesis de titulación, Universidad Continental]. Repositorio Institucional Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/5100>
- Pareles, M. (28 de noviembre de 2011). William Ury Negociación 1. [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=yg-6gUiQGvo>
- Pareles, M. (28 de noviembre de 2011). William Ury Negociación 2. [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=tme1JZ6hsNE>
- Villasana, M. (09 de julio de 2014). La negociación más importante. [Video]. YouTube. [https://www.youtube.com/watch?v=SKe6PgeW8\\_4](https://www.youtube.com/watch?v=SKe6PgeW8_4)