

Datos de la asignatura	
Nombre	Asesoramiento, métodos alternativos de solución de conflictos y arbitraje
Titulación	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Carácter	Obligatorio
Período	1º Semestre
Créditos ECTS	4
Módulo	Estrategia procesal, litigación y sistemas alternativos de resolución de conflictos

Datos del profesorado	
Profesores	Pedro Claros, Rosario García Álvarez, Elena Gutiérrez, Alfonso Gómez-Acebo y Natalia Gómez
e-mail	<a href="mailto:atimon@icade.comillas.edu">atimon@icade.comillas.edu</a>
Teléfono	915422800
Tutorías	Se determinarán los horarios al comienzo del curso. Solicitar <a href="mailto:amartinez@comillas.edu">amartinez@comillas.edu</a>

Prerrequisitos de la asignatura
--
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>Permite al alumno adquirir un conocimiento exhaustivo de los medios alternativos de resolución de conflictos, en especial, la mediación y el arbitraje. El alumno aprenderá en qué supuestos puede acudir a dichos medios alternativos, cómo asesorar al cliente en dichos ámbitos y cómo actuar profesionalmente, tanto desde una vertiente material como sustancialmente procesal, conociendo los diferentes requisitos y estrategias que exigen cada una de las fases de dichos medios alternativos.</p>

## COMPETENCIAS GENÉRICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

**CG1. Capacidad de análisis y síntesis**

**CG2. Capacidad de comunicación oral y escrita**

**CG4. Capacidad de resolución de problemas**

**CG7. Capacidad de trabajo en un contexto internacional**

**CG12. Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica**

**CG13. Capacidad de negociación**

## COMPETENCIAS ESPECÍFICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

**CE1. Poseer, comprender y desarrollar habilidades que posibiliten aplicar los conocimientos académicos especializados adquiridos en el Grado a la realidad cambiante a la que se enfrentan los abogados para evitar situaciones de lesión, riesgo o de conflicto en relación a los intereses encomendados o su ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas y en las funciones de asesoramiento.**

RA2: Posee y desarrolla funciones de asesoramiento a clientes

RA3: Sabe evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto para los clientes

**CE4. Conocer las diferentes técnicas de composición de intereses y saber encontrar soluciones a problemas mediante métodos alternativos a la vía jurisdiccional.**

RA1: Conoce cuáles y cómo funcionan los sistemas alternativos de solución de conflictos.

RA2: Sabe escoger cuál es el sistema alternativo de solución de conflictos más adecuado a los intereses del cliente y a las características del caso.

RA3: Sabe manejar estrategias de argumentación, persuasión y convicción con el fin de evitar conflictos o soluciones judiciales.

RA4: Sabe ejercer el derecho de defensa de clientes en arbitrajes, mediaciones y otros sistemas alternativos de conflictos.

**CE10. Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional.**

RA3: Sabe seleccionar la mejor estrategia de defensa de los derechos de los clientes en el ámbito de la mediación, arbitraje y otros sistemas alternativos de solución de conflictos.

**CE13. Saber exponer de forma oral y escrita hechos, y extraer argumentalmente consecuencias jurídicas, en atención al contexto y al destinatario al que vayan dirigidas, de acuerdo en su caso con las modalidades propias de cada ámbito procedimental.**

RA1: Sabe exponer oralmente argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocésal

RA2: Sabe redactar argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocésal

## **BLOQUES Y CONTENIDOS**

### **BLOQUE 1. MEDIACIÓN (MEDIATION AND ADR)**

1. Entering the Fields:
  - a) The field of Conflict.
  - b) The field of Dispute Resolution: the spectrum, the forms, the limits.
2. The big picture of the Foundational processes:
  - a) Theories, concepts, approaches and frameworks for that processes
  - b) What is new in each process?
  - c) Ethics, policy, other doctrinal and practical issues.
  - d) Representing clients.
3. Adaptations and variations of processes: the hybrids.

4. Online Dispute Resolution and Dispute System Design (ODR and DSD).
5. Counseling about Dispute Resolution:
  - a) Feeling or thinking as a lawyer?
  - b) Matching the process with problem.
  - c) Finding out what a client wants: the client-centered approach.
  - d) The neutral lawyer.
6. Contract ADR clauses.
7. Thinking critically about ADR.
8. The future of ADR.

## BLOQUE 2. ARBITRAJE

1. Introducción al arbitraje. Conceptos generales. Convenio Arbitral. Arbitraje, generalidades y distinción de otros métodos ADR.
2. Introducción al arbitraje. Conceptos generales. Convenio Arbitral. Arbitrabilidad. Ley aplicable. Ventajas y desventajas del arbitraje. Instituciones arbitrales más conocidas.
3. Introducción al arbitraje. Conceptos generales. Convenio Arbitral. La cláusula arbitral. Posibles patologías.
4. Introducción al arbitraje. Conceptos generales. Convenio Arbitral. Simulación de una audiencia arbitral en materia de jurisdicción.
5. Árbitros. Nombramiento. Derechos y obligaciones. Recusación y Remoción.
- 6.- Procedimiento Arbitral. Escritos de alegaciones. Prueba.
7. Laudo. Anulación. Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros.
8. Resolución de caso práctico sobre sesiones 5 (Árbitros) y 6 (Procedimiento arbitral).
9. Resolución de caso práctico sobre sesión 7 (Laudo).

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

### Bibliografía Básica (Monografías y obras generales)

#### 1. SOBRE SISTEMAS ALTERNATIVOS Y MEDIACIÓN

FRANK E.A. SANDER & STEPHEN B. GOLDBERG. *Fitting the forum to the fuss: a user-friendly guide to selecting an ADR procedure*. 10 Negot. J. 49 (1994).

“Guía para la Práctica de la Mediación Intrajudicial”, Revista del Poder Judicial, Separata. Octubre 2013.

GARCIA ALVAREZ, M. ROSARIO:

- ¿Para qué necesito un mediador si puedo negociar por mi mismo?. Ley 8087/13.
- Mediación y abogados: un nuevo paradigma profesional. Otrosí, núm. 11, julio-septiembre 2012.
- La mediación civil y mercantil en el Real Decreto-ley 5/2012, La Ley 3292/2012
- Guía de mediación para abogados, La Ley, 3291/2012

MCCORCKLE, S. & REESE, M. J., *Mediation, Theory and Practice*. Pearson, 2004.

BOULLE, L. AND NESIC, M., *Mediation: Principles Process Practice*. Tottel Publishing, 2001.

#### 2. SOBRE ARBITRAJE

"Comentarios a la Ley de Arbitraje, Ley 60/2003, 23 diciembre tras la reforma de la Ley 11/2011 de 20 de Mayo"(2ª ed.), varios autores, Silvia Barona Vilar(coord.), Civitas, 2012.

"Comentarios a la nueva Ley de Arbitraje" (2ª ed.), varios autores, Julio González Soria (coord.), Aranzadi, 2011.

"Comentarios a la nueva Ley de Arbitraje" (2ª ed.), varios autores, Rafael Hinojosa Segovia (coord.), Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, 2008.

"Teoría y práctica del Arbitraje Comercial Internacional", NigelBlackaby, Martin Hunter y Alan Redfern, Aranzadi, 2007.

"Comentario a la Ley de Arbitraje", varios autores, Alberto Martín Muñoz y Santiago Hierro Anibarro (coord.), Marcial Pons, 2006.

"Comentarios a la Ley de Arbitraje de 2003", varios autores, David Arias Lozano (coord.), Aranzadi, 2005.

"Mediación y arbitraje electrónicos". Esther Vilalta. Aranzadi, 2013.

## Bibliografía Complementaria (Monografías especializadas)

BARUCH B. AND F., The promise of mediation: Responding to Conflict Through Empowerment and Recognition. Jossey Bass 1994.

CLOKE, K. Mediating Dangerously: The frontiers of Conflict Resolution (Jossey Bass 2001)

FOLBERG, JAY & A. TAYLOR. Mediation: a comprehensive guide to resolving conflicts without litigation. Jossey- Bass 1984.

FRIEDMAN, G AND HIMMELSTEIN, J. Challenging Conflict: Mediation Through Understanding (ABA Section of Dispute Resolution, 2008)

ROGER F. & WILLIAM U., Getting to yes: Negotiation Agreement without giving in (1981).

ROGER FISHER & SCOTT BROWN, Getting Together: Building a relationship that gets to yes (1988)

STONE, M., Representing clients in Mediation. Tottel Publishing. 1998.

MNOOKING, R., Bargaining with the Devil. When to negotiate, when to fight. Simon&SchusterPaperbacks. 2010.

MOORE, C. The Mediation Process, Practical Strategies for Resolving Conflict (2003)

NANCY ROGERS & CRAIG MCEWEN, Mediation, Law, Policy, Practice ( 1994)

NIEMIC, S. AND R., Guide to Judicial Management of Cases in ADR (Federal Judicial center, 2001)

PICKER, B., Mediation Practice Guide: A handbook for Resolving Business Disputes (American Bar Association, 2004).

STONE, D, PATTON B, HEEN S., Difficult Conversations, Penguin Group, 1999.

MCCORCKLE, S. & REESE, M. J. Mediation, Theory and Practice. Pearson, 2004.

## Páginas web

Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje, disponible actualizada (incluyendo su última modificación de 2011) en:

[http://noticias.juridicas.com/base\\_datos/Privado/l60-2003.html](http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/l60-2003.html)

Reglamento UNCITRAL (versión 2010), disponible en:

<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-s.pdf>

Ley Modelo UNCITRAL (versión 2006), disponible en:

[http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/ml-arb/07-87001\\_Ebook.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/ml-arb/07-87001_Ebook.pdf)

Notas UNCITRAL sobre la organización del proceso arbitral (1996), disponibles en:

<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/arb-notes/arb-notes-s.pdf>

Reglas de la IBA sobre Práctica de Prueba en Arbitraje Internacional (versión 2010), disponibles en:

[http://www.ibanet.org/Publications/publications\\_IBA\\_guides\\_and\\_free\\_materials.aspx](http://www.ibanet.org/Publications/publications_IBA_guides_and_free_materials.aspx)

Directrices de la IBA sobre los Conflictos de Intereses en el Arbitraje Internacional (2004), disponibles en:

[http://www.ibanet.org/Publications/publications\\_IBA\\_guides\\_and\\_free\\_materials.aspx](http://www.ibanet.org/Publications/publications_IBA_guides_and_free_materials.aspx)

Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958), disponible en:

[http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/NY-conv/XXII\\_1\\_s.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/NY-conv/XXII_1_s.pdf)

Recomendación relativa a la interpretación del art.II del Convenio de Nueva York, disponible en [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org).

## Materiales

Materiales de apoyo a las clases: presentaciones, apuntes y casos prácticos elaborados por el profesor disponibles en la plataforma Moodle.

## **METODOLOGÍA DOCENTE (4 ECTS = 100 HORAS)**

### Metodología presencial: Actividades (40horas)

Lecciones de carácter expositivo sobre los principales requisitos y conocimientos para asesorar y actuar profesionalmente en el ámbito de los sistemas alternativos de resolución de conflictos y, especialmente, en el ámbito de la mediación y arbitraje.

Método del caso: supuestos reales planteados por el profesor, y debatidos, a fin de analizar las particularidades de los sistemas alternativos de resolución de conflictos y de la mediación y arbitraje.

Se solicitará a los alumnos la redacción de escritos, así como la simulación de actos propios de la mediación y arbitraje como aplicación práctica del temario.

### Metodología no presencial: Actividades (60horas)

Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.

Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN

### Criterios de evaluación

La evaluación del alumno se realiza en base a:

1. La asistencia del alumno a clase (10% de la nota)
2. Preparación y participación activa en debates en las clases y actividades prácticas (40% de la nota)
3. Prueba o caso final, pudiendo elegir el profesor entre la preparación previa por el alumno (ya sea con carácter individual o en grupo), entrega por escrito y discusión en clase de un caso práctico, o la realización en clase de un caso práctico individual o una prueba de evaluación (50% de la nota).