



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre Completo	Asesoramiento, métodos alternativos de solución de conflictos y arbitraje
Código	E000003404
Título	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Impartido en	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía [Primer Curso] Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster en Asesoría Fiscal [Primer Curso] Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster Universitario en Derecho de la Empresa [Primer Curso] Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster Universitario en Propiedad Intelectual [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	4,0
Carácter	Obligatoria
Departamento / Área	Área de Derecho Procesal Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Responsable	José María Alonso, Paulino Fajardo, Rosario García, Alfonso Gómez-Acebo, Carlos González-Bueno, Natalia Gómez y Elena Gutiérrez
Horario de tutorías	Previa cita

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	José María Alonso Puig
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	jmapuig@comillas.edu
Profesor	
Nombre	Paulino José Fajardo Martos
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	pjfajardo@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	María del Rosario García Álvarez
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	mrgarcia@icade.comillas.edu
Profesor	



Nombre	Natalia Gómez Bernardo
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	ngomez@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Alfonso María Gómez-Acebo Muntañola
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	amgomezacebo@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Carlos González-Bueno Catalán de Ocón
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	cgonzalezbueno@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Elena Gutiérrez García de Cortázar
Departamento / Área	Departamento de Disciplinas Comunes
Correo electrónico	eggcortazar@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura

Aportación al perfil profesional de la titulación

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.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG01	Capacidad de análisis y síntesis
RA1	Identifica lagunas de información o falta de coherencia en la argumentación de textos escritos. Incorpora información adicional y soluciona las incoherencias
RA2	Establece relaciones causa-efecto o elabora conceptos a partir de elementos cualitativos. Incorpora elementos externos (analogías) que apoyan y refuerzan sus



		conclusiones
	RA3	Al expresar sus ideas y conclusiones, se apoya en datos y en la relación entre ellos. Plantea varias opciones posibles a partir de las distintas ponderaciones de los datos y sus relaciones
CG02	Capacidad de comunicación oral y escrita	
	RA1	El conjunto de sus escritos es pertinente para el lector y para los objetivos
	RA2	Su desarrollo del tema es completo. Incluye citas a otros autores para contrastar sus planteamientos
	RA3	Adapta su argumentación a los diferentes grupos y/o situaciones preestablecidas. Sabe modificar el argumento en razón de la audiencia y la situación real
	RA4	Resulta convincente en su comunicación oral y escrita
	RA5	Demuestra originalidad y dominio del lenguaje, tanto en su comunicación oral como escrita
CG04	Capacidad de resolución de problemas	
	RA1	Identifica los problemas con anticipación, antes de que su efecto se haga evidente y, por tanto, contribuye a su evitación
	RA2	Analiza los problemas y sus causas desde un enfoque global y de medio y largo plazo. Enfoca la solución de problemas previendo sus consecuencias
	RA3	Transfiere aprendizajes de casos y ejercicios de aula a situaciones reales en otros ámbitos
CG07	Capacidad de trabajo en un contexto internacional	
	RA1	Detecta los problemas derivados de las diferencias entre sistemas jurídicos
	RA2	Busca generar soluciones adaptables a los distintos sistemas jurídicos
	RA3	Entiende que el contexto jurídico y económico se inserta en relaciones transnacionales
	RA4	Es consciente de las resistencias o dificultades que una misma solución puede plantear en distintos contextos y busca mecanismos para minimizar estos problemas
CG12	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica	



	RA1	Aplica en un contexto real los conocimientos de naturaleza teórico-práctica adquiridos
	RA2	Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas
	RA3	Adquiere otros conocimientos en el contexto real en el que son funcionales y relacionados con el ámbito profesional
	RA4	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	RA5	Relaciona los conocimientos con sus distintas aplicaciones
CG13	Capacidad de negociación	
	RA1	Muestra asertividad y estrategia en el planteamiento y la defensa de las posiciones propias. Sabe plantear y defender sus posiciones, planificando su estrategia y adaptándola a los objetivos
	RA2	Muestra comprensión y consideración hacia las necesidades, intereses y posiciones de los otros. Promueve un clima de respeto y diálogo en el que todos puedan expresarse y ser escuchados
ESPECÍFICAS		
CE01	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
CE04	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 extraprocesal
	RA2	Sabe redactar argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

BLOQUE 1. MEDIACIÓN (MEDIATION AND ADR)

1. Entering the Fields

1.1. The field of Conflict.

1.2. The field of Dispute Resolution: the spectrum, the forms, the limits.

2. The big picture of the Foundational processes

2.1. Theories, concepts, approaches and frameworks for that processes

2.2. What is new in each process?

2.3. Ethics, policy, other doctrinal and practical issues

2.4. 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



- 5.1. Feeling or thinking as a lawyer?
- 5.2. Matching the process with problem
- 5.3. Finding out what a client wants: the client-centered approach
- 5.4. The neutral lawyer

6. Contract ADR clauses

7. Thinking critically about ADR

8. The future of ADR

BLOQUE 2. ARBITRAJE

1. Introduction to arbitration

- 1.1. General concepts
- 1.2. The arbitration agreement
- 1.3. Arbitration, general aspects and distinctions to other ADR methods
- 1.4. Arbitrable matters and "special" arbitration
- 1.5. Applicable law
- 1.6. The advantages and disadvantages of arbitration
- 1.7. Main Arbitration Institutions
- 1.8. The arbitration clause
- 1.9. Possible pathologies

2. The Arbitrators

- 2.1. Appointing arbitrators
- 2.2. Rights and obligations
- 2.3. Challenging arbitrators
- 2.4. Liability of the Arbitrators

3. Arbitral Procedure

- 3.1. Pleadings
- 3.2. Evidence

4. Arbitral Award

- 4.1. Setting aside the arbitral award



4.2. Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

1. ADR Y MEDIACIÓN

BARUCH, R.A; FOLGER J.P. *La promesa de mediación*. Granica, 1996 "Guía para la Práctica de la Mediación Intrajudicial", Revista del Poder Judicial, Separata. Octubre 2013.

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

BOWLING, DANIEL AND HOFFMAN, DAVID, co-authors and co-editors, *Bringing Peace into the Room: How the Personal Qualities of the Mediator Impact the Process of Conflict Resolution* (Jossey-Bass, 2003).

CLOKE, K, *MEDIATING DANGEROUSLY: The frontiers of Conflict Resolution*. Jossey Bass 2001.

FOLBERG, J.; TAYLOR, A., *Mediation: a comprehensive guide to resolving conflicts without litigation*. Jossey-Bass 1984.

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).

FRIEDMAN, G.; HIMMELSTEIN, J. *Challenging Conflict: Mediation Through Understanding*. ABA Section of Dispute Resolution, 2008.

FISHER, R.; URY, W., *Getting to yes: Negotiation Agreement without giving in*. Random House Business Books, 1999.

FISHER, R. ; SAPHIRO, D., *Building agreement, using emotions as you negotiate*. Random House Business Books, 2007.

588609. 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 Decretoley 5/2012, La Ley 3292/2012

- Guía de mediación para abogados, La Ley, 3291/2012

GUÍA PARA LA PRÁCTICA DE LA MEDIACIÓN INTRAJUDICIAL, Revista del Poder Judicial, Separata. Octubre 2013.

HIGHTON, E.I.; ÁLVAREZ, G.S., *Mediación para resolver conflictos*. AdHoc, 2004.

KENNETH THOMAS, *Conflict and Conflict management in Handbook of Industrial and Organizational Psychology* 889, 900-902 (Marvin D. Dunnette ed., 1976)

LITTLE, J.A., *Making Money Talk: How to Mediate Insured Claims and Other Monetary Disputes* (ABA Section of Dispute Resolution, 2007).



MCADOO, B., AND WELSH, N.A., "Look Before You Leap and Keep on Looking: Lessons from the Institutionalization of Court-Connected Mediation," 5 Nevada Law Journal 399 (2004-2005).

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

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

MOORE, C., El proceso de mediación. Granica, 1995.

NIEMIC, STIENSTRA, RAVITZ, Guide to Judicial Management of Cases in ADR (Federal Judicial center, 2001)

OROZCO PARDO, G.; MONEREO PÉREZ, J.L. Tratado de Mediación en la resolución de Conflictos. Tecnos, 2015. AdHoc 2004.

PARKER FOLLETT, MARY: Constructive Conflict, In Prophet of Management: A celebration of Writings from the 1920's (Pauline Graham ed, 1995).

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

SCHONEWILLE, M. TOOLKIT, Generating Outcomes, Sdu Uitgevers, 2009.

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

2. SOBRE ARBITRAJE

BARONA VILAR, P. (coord.)"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, Civitas, 2012.

BLACKABY, N., HUNTER, M. Y REDFERN, A. "Teoría y práctica del Arbitraje Comercial Internacional", Aranzadi, 2007.

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

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

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

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

VILALTA, E.. "Mediación y arbitraje electrónicos". Aranzadi, 2013.

Bibliografía Complementaria

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

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).

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

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

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

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

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

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.

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

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

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

Recomendación relativa a la interpretación del art.II del Convenio de Nueva York, disponible en www.uncitral.org.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Lecciones de carácter expositivo sobre los principales requisitos y conocimientos para asesorar y actual



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 Presencial: Actividades

<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>CG02, CG13, CE01, CE04, CE10, CE13</p>
--	---

Metodología No presencial: Actividades

<p>Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.</p> <p>Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura.</p>	<p>CG01, CG04, CG07, CG12</p>
---	-----------------------------------

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES	
<p>Sesiones Presenciales: A1. Lecciones de carácter expositivo en las que se presentan los principales contenidos de forma clara y estructurada. Esta actividad no podrá suponer más del 25-30% del tiempo total dedicado a las actividades presenciales.</p>	<p>Sesiones Presenciales: A3. Debates y simulaciones de juicios y de sistemas alternativos, en los que grupos presentan puntos de vista contrapuestos sobre una cuestión, y discuten con el fin de convencer al oponente y demás asistentes</p>
<p>12,00</p>	<p>28,00</p>
HORAS NO PRESENCIALES	
<p>Trabajos Dirigidos: B3: Elaboración de documentos de carácter jurídico: dictámenes, demandas, contestaciones a demanda, etc.</p>	<p>Trabajos Dirigidos: B6. Aprendizaje cooperativo: asignación de los alumnos a grupos y planteamiento de una tarea que requiere compartir la información y los recursos con vistas a alcanzar un objetivo común.</p>
<p>35,00</p>	<p>25,00</p>
<p>CRÉDITOS ECTS: 4,0 (100,00 horas)</p>	



EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Trabajo continuo	El alumno deberá participar en todos los trabajos, individuales o colectivos que, con un carácter eminentemente práctico, indique el profesor.	40 %
Asistencia	El alumno deberá asistir, como mínimo a un 80 % de las clases para poder valorar este ítem	10 %
Examen final de los contenidos de la asignatura	El alumno deberá realizar el examen final de la asignatura, que podrá ser oral u escrita	50 %

Calificaciones

El alumno deberá obtener una nota de 5 o superior para poder superar la asignatura, teniendo en cuenta los tres ítems de evaluación y su correspondiente porcentaje.

1. 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).