



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Asesoramiento, métodos alternativos de solución de conflictos y arbitraje
Código	E000003404
Título	<a href="#">Máster Universitario en Acceso a la Abogacía por la Universidad Pontificia Comillas</a>
Impartido en	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster en Legal Business Analytics y Legal Tech (4.0) [Primer Curso] 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 ECTS
Carácter	Obligatoria
Departamento / Área	Área de Derecho Procesal Departamento de Disciplinas Comunes
Responsable	Manuel Díaz, Paulino Fajardo, Covadonga Garralda, Rafael Gil, Natalia Gómez, Alfonso Gómez-Acebo, y Elena Gutiérrez
Horario de tutorías	Previa cita

Datos del profesorado	
<b>Profesor</b>	
Nombre	Manuel Díaz Baños
Departamento / Área	Departamento de Disciplinas Comunes
Correo electrónico	manuel.diaz@icade.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
Nombre	Paulino José Fajardo Martos
Departamento / Área	Departamento de Disciplinas Comunes
Correo electrónico	pjfajardo@icade.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
Nombre	Covadonga Garralda Cancer
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	cgarralda@ext.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
Nombre	Rafael Gil Nievas



<b>Departamento / Área</b>	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
<b>Correo electrónico</b>	rgnievas@icade.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
<b>Nombre</b>	Natalia Gómez Bernardo
<b>Departamento / Área</b>	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
<b>Correo electrónico</b>	ngomez@icade.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
<b>Nombre</b>	Alfonso María Gómez-Acebo Muntañola
<b>Departamento / Área</b>	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
<b>Correo electrónico</b>	amgomezacebo@icade.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
<b>Nombre</b>	Elena Gutiérrez García de Cortázar
<b>Departamento / Área</b>	Departamento de Disciplinas Comunes
<b>Correo electrónico</b>	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

<b>CG01</b>	Capacidad de análisis y síntesis	
	<b>RA1</b>	Identifica lagunas de información o falta de coherencia en la argumentación de textos escritos. Incorpora información adicional y soluciona las incoherencias
	<b>RA2</b>	Establece relaciones causa-efecto o elabora conceptos a partir de elementos cualitativos. Incorpora elementos externos (analogías) que apoyan y refuerzan sus conclusiones
	<b>RA3</b>	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
<b>CG02</b>	Capacidad de comunicación oral y escrita	



	<b>RA1</b>	El conjunto de sus escritos es pertinente para el lector y para los objetivos
	<b>RA2</b>	Su desarrollo del tema es completo. Incluye citas a otros autores para contrastar sus planteamientos
	<b>RA3</b>	Adapta su argumentación a los diferentes grupos y/o situaciones preestablecidas. Sabe modificar el argumento en razón de la audiencia y la situación real
	<b>RA4</b>	Resulta convincente en su comunicación oral y escrita
	<b>RA5</b>	Demuestra originalidad y dominio del lenguaje, tanto en su comunicación oral como escrita
<b>CG04</b>	Capacidad de resolución de problemas	
	<b>RA1</b>	Identifica los problemas con anticipación, antes de que su efecto se haga evidente y, por tanto, contribuye a su evitación
	<b>RA2</b>	Analiza los problemas y sus causas desde un enfoque global y de medio y largo plazo. Enfoca la solución de problemas previendo sus consecuencias
	<b>RA3</b>	Transfiere aprendizajes de casos y ejercicios de aula a situaciones reales en otros ámbitos
<b>CG07</b>	Capacidad de trabajo en un contexto internacional	
	<b>RA1</b>	Detecta los problemas derivados de las diferencias entre sistemas jurídicos
	<b>RA2</b>	Busca generar soluciones adaptables a los distintos sistemas jurídicos
	<b>RA3</b>	Entiende que el contexto jurídico y económico se inserta en relaciones transnacionales
	<b>RA4</b>	Es consciente de las resistencias o dificultades que una misma solución puede plantear en distintos contextos y busca mecanismos para minimizar estos problemas
<b>CG12</b>	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica	
	<b>RA1</b>	Aplica en un contexto real los conocimientos de naturaleza teórico-práctica adquiridos
	<b>RA2</b>	Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas
	<b>RA3</b>	Adquiere otros conocimientos en el contexto real en el que son funcionales y relacionados con el ámbito profesional
	<b>RA4</b>	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	<b>RA5</b>	Relaciona los conocimientos con sus distintas aplicaciones
<b>CG13</b>	Capacidad de negociación	



	<b>RA1</b>	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
	<b>RA2</b>	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
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CE01</b>		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
	<b>RA2</b>	Posee y desarrolla funciones de asesoramiento a clientes
	<b>RA3</b>	Sabe evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto para los clientes
<b>CE04</b>		Conocer las diferentes técnicas de composición de intereses y saber encontrar soluciones a problemas mediante métodos alternativos a la vía jurisdiccional.
	<b>RA1</b>	Conoce cuáles y cómo funcionan los sistemas alternativos de solución de conflictos
	<b>RA2</b>	Sabe escoger cuál es el sistema alternativo de solución de conflictos más adecuado a los intereses del cliente y a las características del caso
	<b>RA3</b>	Sabe manejar estrategias de argumentación, persuasión y convicción con el fin de evitar conflictos o soluciones judiciales
	<b>RA4</b>	Sabe ejercer el derecho de defensa de clientes en arbitrajes, mediaciones y otros sistemas alternativos de conflictos
<b>CE10</b>		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
	<b>RA3</b>	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
<b>CE13</b>		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
	<b>RA1</b>	Sabe exponer oralmente argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal
	<b>RA2</b>	Sabe redactar argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal

## BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

---



## Contenidos – Bloques Temáticos

### BLOQUE 1. MEDIACIÓN

#### 1. Introducción

- 1.1. La controversia
- 1.2. Análisis del conflicto
- 1.3. Tipología de mecanismos de ADR: posibilidad de mediación

#### 2. Rasgos generales de la Mediación

- 2.1. ¿Qué es realmente la Mediación?
- 2.2. Ventajas de la Mediación
- 2.3. Función del mediador
- 2.4. Resultado buscado en la Mediación

#### 3. El procedimiento de Mediación

#### 4. Normativa

- 4.1. Ley de Mediación y Reglamento y normativa CCAA
- 4.2. Derecho comparado
- 4.3. Mediación online

#### 5. Abogacía en la negociación y en la Mediación

- 5.1. Búsqueda de acuerdo satisfactorio a ambas partes
- 5.2. Papel del abogado en la Mediación
- 5.3. El procedimiento
- 5.4. Relaciones con posibles procesos judiciales, otros ADR y Arbitraje

#### 6. Clausulas ADR

#### 7. Práctica de la Mediación

#### 8. El futuro de los ADR

### BLOQUE 2. ARBITRAJE

#### 1. Introducción al arbitraje

- 1.1. Conceptos generales
- 1.2. Convenio Arbitral
- 1.3. Arbitraje, generalidades y distinción de otros métodos ADR



1.4. Arbitrabilidad

1.5. Ley aplicable

1.6. Ventajas y desventajas del arbitraje

1.7. Instituciones arbitrales más conocidas

1.8. La cláusula arbitral

1.9. Posibles patologías

## 2. Árbitros

2.1. Nombramiento

2.2. Derechos y obligaciones

2.3. Recusación

2.4. Remoción

## 3. Procedimiento Arbitral

3.1. Escritos de alegaciones

3.2. Prueba

## 4. Laudo

4.1. Anulación

4.2. Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros

## 5. Resolución de caso práctico

5.1 Árbitros y Procedimiento arbitral

5.2 Procedimiento

## 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.
- 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](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).



## 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

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.

CG02, CG13, CE01, CE04, CE10, CE13

### Metodología No presencial: Actividades

Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.

Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura.

CG01, CG04, CG07, CG12

## RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

### HORAS PRESENCIALES

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.

12.00

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

28.00

### HORAS NO PRESENCIALES

Trabajos Dirigidos: B3: Elaboración de documentos de carácter jurídico: dictámenes, demandas, contestaciones a demanda, etc.

35.00

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.

25.00

**CRÉDITOS ECTS: 4,0 (100,00 horas)**



## 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).

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>