



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Sistemas Alternativos de Resolución de Conflictos, Mediación y Arbitraje
Código	E000008968
Título	Grado en Derecho por la Universidad Pontificia Comillas
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	6,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Área de Derecho Procesal Departamento de Disciplinas Comunes
Responsable	Sara Díez Riaza

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Marlen Rosa Estévez Sanz
Departamento / Área	Departamento de Disciplinas Comunes
Correo electrónico	mrestevez@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>Con esta materia profundizaremos en el conocimiento de las vías no jurisdiccionales para resolver las controversias que se plantean entre las partes que, de no llegar a una solución, estarán abocadas a un proceso. La rapidez, la especialización de los profesionales y la economía de estas soluciones extraprocerales han hecho que cada día cobren mayor auge. La importancia del arbitraje y de la mediación entre estos sistemas de resolución de conflictos exige un mayor detenimiento en el estudio de los mismos.</p> <p>Por todo ello, se trata de ofrecer al alumno un estudio monográfico de los sistemas alternativos de resolución de conflictos, que se estudian de manera menos pormenorizada en la asignatura troncal "Teoría General del Proceso", presentándoles una posibilidad de especialización con vistas a su inserción en el mundo laboral.</p>
Prerequisitos
<p>La asignatura se impartirá en inglés, por lo que es requisito imprescindible, tanto para el seguimiento de la asignatura como para su superación, un conocimiento suficiente de la lengua inglesa.</p>



Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CGI05	Resolución de problemas. Capacidad para aplicar los conocimientos en la práctica, obteniendo resultados	
	RA1	Comprende adecuadamente los problemas, identificando sus partes- deslindar lo central frente a lo accesorio o marginal- y la secuencia que debe seguirse para su resolución
	RA2	Utiliza los conocimientos teóricos adquiridos para la resolución del problema, planteando diversas alternativas suficientemente razonadas y argumentadas jurídicamente
	RA3	Busca un resultado satisfactorio, salvando los obstáculos que puedan presentarse
CGI06	Toma de decisiones	
	RA1	Plantea con sentido crítico e iniciativa las alternativas que presenta la solución de un problema y determina el alcance de cada una de ellas
	RA2	Argumenta y defiende la opción elegida, considerando los intereses en juego y las implicaciones de toda índole y asumiendo las consecuencias de esa opción
CGI07	Conocimiento de una segunda lengua	
	RA1	Dentro de un contexto jurídico, comprende el discurso oral y escrito y se comunica de forma oral y escrita en inglés de acuerdo con las competencias fijadas por el Marco de referencia Europeo para las Lenguas para los niveles B2/C1

ESPECÍFICAS

CEA08	Comprensión del Derecho como instrumento de solución de intereses en conflicto	
	RA1	Identifica los valores y principios sociales que subyacen a los procesos de configuración del Derecho, los criterios que, en cada momento, inspiran o deberían inspirar la elaboración y aplicación de las normas jurídicas y el funcionamiento de las instituciones
	RA2	Conoce los principales modelos y teorías que marcan la evolución del ordenamiento jurídico hasta el sistema constitucional vigente
CED02	Aplicar los conocimientos jurídicos	
		Aplica su capacidad crítica al razonamiento para poder ubicarse en las distintas



	RA1	Aplica los diferentes medios de resolución para poder actuar en las distintas posiciones procesales según les sea requerido
	RA2	Subsume en la norma la cuestión que se plantee, identificando el momento procesal oportuno en que se encuentra el conflicto y analizando la consecuencia que le aplica el ordenamiento
CED04		Identificar los elementos de un problema jurídico, planteando alternativas para su solución
	RA1	Identifica en textos jurídicos y jurisprudenciales el origen disciplinar de los asuntos jurídicos que se tratan
	RA2	Plantea alternativas jurídicamente fundadas para su solución, sintetizando adecuadamente los distintos argumentos
	RA3	Ofrece soluciones jurisdiccionales (proceso) o extra-jurisdiccionales (arbitraje, mediación, conciliación, negociación) y elige una de ellas basada en criterios de economía procesal y eficacia jurídica

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Tema 1: INTRODUCCIÓN

- 1 Los sistemas de resolución de conflictos: Sistemas coactivos y Sistemas persuasivos

Tema 2 LA NEGOCIACIÓN

- 2.1 Concepto y aspectos generales.
- 2.2 Tipos de negociación
- 2.3 Criterios para elegir el tipo de negociación más apropiado.
 1. Negociación Simple y a Corto Plazo o Negociación Compleja y a Largo.
 2. Necesidad de llegar a un acuerdo.
 3. Posición Dominante.
- 2.4 Metodología
 1. Método Harvard de Negociación
 2. Desarrollo de una negociación



2.5 El negociador.

1. Características del buen negociador
2. Errores

Tema 3: LA CONCILIACION

3. La conciliación: Antecedentes. Regulación. Requisitos. Procedimiento. Efectos. Impugnación

Tema 4: LA MEDIACIÓN

- 4.1 La mediación. Antecedentes
- 4.2 Caracteres y Metodología. La función de los abogados en la mediación
- 4.3 El Derecho Europeo de la Mediación. La Directiva 2008/52/CE
- 4.4 La Ley de mediación en asuntos civiles y mercantiles
- 4.5 El estatuto mínimo del mediador
- 4.6 El proceso de mediación
- 4.7 Ejecución del acuerdo de mediación.
- 4.8 La mediación en la jurisprudencia

Tema 5: EL ARBITRAJE

- 5.1 Antecedentes históricos. Concepto, clases, naturaleza y fundamento
- 5.2 Arbitraje interno y arbitraje internacional
- 5.3 El convenio arbitral
- 5.4 Los árbitros
- 5.5. El procedimiento arbitral
- 5.6. Los arbitrajes especiales
- 5.7. Medios de impugnación de los laudos
- 5.8. Ejecución del laudo.

Tema 6: ARBITRAJE INTERNACIONAL

- 6.1. Arbitraje Internacional vs otros Sistemas ADR
- 6.2 Ventajas y Desventajas de Arbitraje Internacional
- 6.3 El modelo de Uncitral



6.4 La Cláusula Arbitral

6.5. Arbitraje Institucional vs Arbitraje Ad hoc

6.6. Algunos tribunales arbitrales relevantes: ICC, LCIA, Corte de arbitraje de Madrid

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

- BLACKABY, N., *Redfern and Hunter on international arbitration*, Oxford, Oxford University Press, 2009.
- PARK, W. W., *Arbitration of international business disputes: studies in law and practice*, Oxford, Oxford University Press, 2006.
- BLANCO CARRASCO, *Mediación y Sistemas Alternativos de Resolución de Conflictos*, Reus, Madrid, 2009.
- FISCHER, R. Y URY L. W. *Getting to YES: Negotiating Agreements Without Giving In* Ed. Penguin, 1991.
- HINOJOSA SEGOVIA, Rafael (Coordinador), CLAROS ALEGRÍA, Pedro, CUBILLO LÓPEZ, Ignacio, FORTUN COSTEA, Alberto, GISBERT POMATA, Marta, HERNÁNDEZ BURRIEL, Jorge y HERNÁNDEZ-TEJERO GARCÍA, Manuel. *Comentarios a la Ley de Arbitraje. Ley 60-2003, de 23 de diciembre*, Grupo Difusión, Barcelona, 2008.
- POUDRET, J F., *Comparative Law of international arbitration*, London, Sweet & Maxwell, Schulthess, 2007.
- REDFERN, A Y HUNTER, M., *Teoría y Práctica del Arbitraje Internacional*. Ed. Aranzadi, 4ª Edición, 2006.
- SOLETO MUÑOZ, H. (Dir.), *Mediación y Resolución de Conflictos: Técnicas y Ámbitos*, Tecnos, Madrid, 2011
- [STÜRNER, ROLFKAWANO, MASANORI](#), *Comparative studies on business tort litigation*, Edited by Rolf Stürner and Masanori Kawano, Tübingen, Mohr Siebeck, 2011.

Bibliografía Complementaria

- BELL, ANDREW S., *Forum shopping and venue in transnational litigation*, Oxford University Press, 2003.
- BORN, GARY B., *International civil litigation in United States courts : commentary & materials*, The Hague, Kluwer Law International, 1996.
- CAMPBELL MCLACHLAN, *Lis pendens in international litigation*, Leiden Boston, Martinus Nijhoff, 2009.
- CARON, DAVID D., *The UNCITRAL arbitration rules : a commentary*, Oxford, Oxford University Press, 2006.
- DERAIS Y., and SCHWA, E., *A guide to the ICC rules of arbitration*, The Hague, Kluwer Law International, 2005.
- FENTIMAN, R., *International commercial litigation*, Oxford New York, Oxford University Press, 2010.
- FISCHER, R. Y URY L. W. *Getting to YES: Negotiating Agreements Without Giving In* Ed. Penguin, 1991.



- HARTLEY, TREVOR C., *International commercial litigation : texts, cases and materials on Private International Law*, Cambridge,: Cambridge University Press, 2009.
- PARK, W. W., *Arbitration of international business disputes: studies in law and practice*, Oxford, Oxford University Press, 2006.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología Presencial: Actividades

A) Clases magistrales con participación del alumno:

El Profesor, siguiendo los contenidos propios de la materia, a través de las correspondientes explicaciones, transmitirá a los alumnos con la máxima claridad los conocimientos propios de la misma, asegurando la comprensión del alumno. El alumno deberá tener una presencia activa en las mismas, procurando intervenir cada vez que estime oportuno solicitando aclaración de conceptos o planteando las dudas que en cada caso puedan surgir al hilo de la explicación del profesor.

B) Clases prácticas:

El profesor hará especial hincapié en la aplicación de los contenidos a situaciones reales planteando problemas prácticos.

C) Simulación de una mediación y de un arbitraje

El profesor planteará un conflicto que deberá ser resuelto mediante arbitraje; para ello, asignará a los alumnos un papel específico.

Finalmente, se dedicarán 15 minutos a la semana a analizar las noticias de prensa que los alumnos localicen y hablen de algún método alternativo de resolución de conflictos.

Metodología No presencial: Actividades

Estudio autónomo de los alumnos respecto de los conocimientos que van siendo explicados mediante lección magistral utilizando los materiales docentes adecuados como los libros de texto y aquellos propuestos por el Profesor a través del Portal de recursos.

Preparación de los casos prácticos mediante el estudio de las normas que se constituyen como presupuestos para resolución de los mismos.

Preparación por equipos de la mediación y del arbitraje simulado conforme al papel asignado, siguiendo las instrucciones del profesor.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES		
Lección Magistral	Resolución de casos prácticos	Realización de test de autoevaluación



34.00	20.00	6.00
HORAS NO PRESENCIALES		
Estudio y relación de las lecciones magistrales	Preparación de la resolución de los casos prácticos y trabajos dirigidos	Realización de test de autoevaluación
35.00	28.00	27.00
CRÉDITOS ECTS: 6,0 (150,00 horas)		

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Casos prácticos Simulación de un arbitraje y una mediación en el aula	<p>Para los casos prácticos (10% Advocacy presentation):</p> <ul style="list-style-type: none">- Entrega puntual de los casos bien resueltos.- Razonamiento y argumentación de la solución- Ortografía y presentación- Aceptación y cumplimiento de las normas del grupo.- Contribución al establecimiento y aplicación de los procesos de trabajo del equipo. <p>- Consecución de acuerdos y objetivos comunes</p> <p>Para la simulación del arbitraje y de la mediación en el aula (20% Mock Case):</p> <ul style="list-style-type: none">- Realización de las tareas que la son asignadas dentro del grupo en los plazos requeridos.- Participación de forma activa en los espacios de encuentro del equipo, compartiendo la información, los conocimientos y las experiencias.- Contribuye al establecimiento y aplicación de los procesos de trabajo del equipo	30



Participación	Participación activa en clase (*5% Participation in class + Assignments)	5
Evaluación: examen	- Conocimiento de la lengua inglesa - Dominio de los conceptos - Claridad en la explicación - Razonamiento y argumentación en la solución de la parte práctica - Corrección gramatical - Ortografía y presentación	65
Actividades voluntarias del alumno (asistencia a conferencias, seminarios, etc.)	- Pertinencia de la actividad (Adicional a la nota final que no superará el 5%.)	5

Calificaciones

1) El examen:

- El 60% de su contenido serán preguntas de carácter teórico de todo el temario.
- El 40% será de carácter práctico, conteniendo supuestos similares a los desarrollados en clase.

Sólo se computarán las actividades de evaluación continua cuando sea superado el examen con al menos el cincuenta por ciento de la nota total, para ello debe superarse además cada parte del examen obteniendo al menos el cincuenta por ciento de la calificación otorgada a cada una de ellas.

2) Para poder aplicar la bonificación en la calificación final por actividades voluntarias, es necesario haber aprobado obteniendo, al menos un 50% de la calificación total.

3) En la segunda convocatoria y siguientes el 100% de la calificación corresponderá al examen final.

4) Los alumnos out-going serán evaluados computándoles el examen como 100% de la calificación final.

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](https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792)

Alternative Dispute Resolution Systems: Mediation and Commercial Arbitration

Summary

With this matter we will deepen the knowledge of the non-judicial ways to resolve the controversies that arise between parties that, in case of not reaching a solution, will be destined to court litigation. The speed, the specialization of the professionals and the economy of these out-of-court solutions have made them increasingly popular.

The importance of arbitration and mediation between these systems of conflict resolution requires further study.

Chapters and topics

1. Introduction to alternative dispute resolution systems – Overview
2. Negotiation
 - 2.1. Concept and general aspects.
 - 2.2. Types of negotiation
 - 2.3. Criteria for choosing the most appropriate type of negotiation.
 - 2.4. Methodology
3. Mediation and Conciliation
 - 3.1. Differences between Mediation and conciliation. Background
 - 3.2. Characters and Methodology. The Role of Lawyers in Mediation and conciliation
 - 3.3. European Mediation Law. Directive 2008/52/EC
 - 3.4. The mediation and/or conciliation process
 - 3.5. Implementation of the agreement.
4. International Arbitration
 - 4.1. Historical background. Concept, classes, nature and foundation
 - 4.2. Internal and international arbitration
 - 4.3. The Uncitral model Law
 - 4.4. The Arbitration Agreement
 - 4.5. International Arbitration vs. other ADR Systems | Advantages and Disadvantages of International Arbitration
 - 4.6. The Arbitration Clause
 - 4.7. Institutional Arbitration vs Ad hoc Arbitration
 - 4.8. Some relevant arbitral tribunals: ICC, LCIA, Madrid Arbitration Court

5. The arbitrators
 - 5.1. Requisites and conditions
 - 5.2. Nomination
 - 5.3. Relationship with the parties and lawyers
6. The arbitration proceedings
 - 6.1. Overview of the proceedings
 - 6.2. Main international rules
 - 6.3. Jurisdictional issues discussions
 - 6.4. Written phase
 - 6.5. Oral phase
7. Investment Arbitration
 - 7.1. General principles of Investment protection
 - 7.2. The ICSID Convention
 - 7.3. BIT's
 - 7.4. Fair and equitable treatment
 - 7.5. Expropriation
8. The Award
 - 8.1. Formalities
 - 8.2. Annulment
 - 8.3. Enforcement

Evaluation

Case Studies - Simulation of a negotiation process and an arbitration -30 %

Class intervention - 5 %

Exam – 65 %

Voluntary activities of the student (attendance at conferences, seminars...etc.) – 5 %