

Universidad Autónoma del Estado de México
Facultad de Derecho
Licenciatura en Medios Alternos de Solución de
Conflictos



Programa de Estudios:

Integrativa de Negociación y Arbitraje

Elaboró: Lic. Marco Antonio Méndez Sosa

Fecha: Marzo/2018

Fecha de
aprobación

H. Consejo académico

24/enero/2019

H. Consejo de Gobierno

24/enero/2019



Índice

	Pág.
I. Datos de identificación	3
II. Presentación del programa de estudios	4
III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular	4
IV. Objetivos de la formación profesional	5
V. Objetivos de la unidad de aprendizaje	6
VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje, y su organización	6
VII. Acervo bibliográfico	9
VIII. Mapa curricular	10



I. Datos de identificación

Espacio educativo donde se imparte **Facultad de Derecho**

Licenciatura **Licenciatura en Medios Alternos de Solución de Conflictos**

Unidad de aprendizaje **Integrativa de Negociación y Arbitraje** Clave **LMA905**

Carga académica **1** **3** **4** **5**
 Horas teóricas Horas prácticas Total de horas Créditos

Período escolar en que se ubica **1** **2** **3** **4** **5** **6** **7** **8** **9**

Seriación **Negociación y arbitraje** **Ninguna**
 UA Antecedente UA Consecuente

Tipo de Unidad de Aprendizaje

Curso Curso taller

Seminario Taller

Laboratorio Práctica profesional

Otro tipo (especificar)

Modalidad educativa

Escolarizada. Sistema rígido No escolarizada. Sistema virtual

Escolarizada. Sistema flexible No escolarizada. Sistema a distancia

No escolarizada. Sistema abierto Mixta (especificar)

Formación común

Formación equivalente

Unidad de Aprendizaje



II. Presentación del programa de estudios

El objetivo de la unidad de aprendizaje está orientado a la identificación y aplicación de la Negociación y Arbitraje como un mecanismo alternativo para la solución de controversias, con la finalidad de contribuir al desarrollo de las competencias profesionales que deberá reflejarse en el egresado a través de las técnicas, herramientas y habilidades, así como la sensibilidad y la toma de decisiones acertadas en el momento de la negociación oportuna mismas que desarrollará a lo largo del curso.

Para concretar estas intenciones, los contenidos de la unidad de aprendizaje se organizaron en cinco unidades:

- I. Habilidades para la Negociación.
- II. Etapas del proceso de Negociación.
- III. Estrategia de Negociación.
- IV. Marco Jurídico.
- V. Arbitraje en México.

Lo anterior con la finalidad de proporcionar al alumno la mayor información y herramientas teóricas así como prácticas para el alumno.

III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular

Núcleo de formación: Integral

Área Curricular: Medios Alternos de Solución de Conflictos

Carácter de la UA: Obligatoria



IV. Objetivos de la formación profesional.

Objetivos del programa educativo:

- Interesarse en las dimensiones cognitiva, afectiva y conductual del alumno, que lo identifican con el otro.
- Relacionar los conceptos esenciales de los Medios Alternos de Solución de conflictos, en cada uno de los diversos procesos y materias del conflicto.
- Interpretar conflictos del contexto actual, con teorías pertinentes a los Medios Alternos de Solución de Conflictos.
- Explicar las causas y consecuencias de un conflicto, tomando en consideración el contexto en el que se presenta y sus antecedentes.
- Aplicar las herramientas, técnicas y habilidades del proceso específico, para que los intervinientes encuentren soluciones, tomando en consideración el diagnóstico y las estrategias de abordaje del conflicto.
- Reconocer las limitaciones jurídicas y humanas en un determinado conflicto y respetar las leyes, los Derechos Humanos y la voluntad de las partes.
- Colaborar con sus compañeros en la resolución de conflictos actuales, donde es necesaria la co-mediación o co-facilitación, estableciendo una metodología grupal para el abordaje del conflicto.

Objetivos del núcleo de formación:

Proveerá al alumno de escenarios educativos para la integración, aplicación y desarrollo de los conocimientos, habilidades y actitudes que le permitan el desempeño de las funciones, tareas y resultados ligados a las dimensiones y ámbitos de intervención profesional o campos emergentes de la misma.

Comprenderá aprendizajes sobre métodos y técnicas especializadas, y capacidades para desarrollar la autonomía profesional y el desempeño aceptable en el campo laboral.

Podrá contemplar áreas de formación con énfasis en ámbitos de intervención profesional o de iniciación en el proceso de investigación, con una práctica profesional supervisada en espacios laborales.

Objetivos del área curricular o disciplinaria:

Comprender y aplicar las formas auto compositivas de solución de conflictos en los diversos ámbitos y materias, que permitan reconstruir las relaciones intrapersonales, interpersonales y sociales dañadas, mediante una cultura de la paz, el perdón y una comunicación no violenta.



V. Objetivos de la unidad de aprendizaje.

Generar un ambiente propicio para la colaboración y el logro de compromisos duraderos, mediante la capacidad de dirigir y controlar una controversia utilizando habilidades, técnicas y herramientas para la planificación de alternativas.

VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje, y su organización.

Unidad 1. Habilidades para la Negociación
Objetivo: Conocer las habilidades para la negociación en general, interpersonal y afectiva así como la tecnología que deberá aplicar como negociador.
Contenidos: 1.1 Habilidades y conocimientos necesarios para negociación. 1.2 Negociación efectiva. 1.3 Habilidades de relación interpersonal. 1.4 Conocimiento de su propio negocio. 1.5 Tecnología del negociador.

Unidad 2. Etapas del proceso de Negociación.
Objetivo: Distinguir cada una de las etapas del proceso de negociación así como los factores determinantes durante el mismo.
Contenidos: 2.1 Etapas del proceso de negociación. 2.1.1.- Planificación. 2.1.1.1 Diagnostico. 2.1.1.2 Estrategia. 2.1.1.3 Tácticas. 2.1.2 Negociación (cara a cara). 2.1.3 Análisis posterior. 2.1.4 Factores determinantes. 2.1.4.1 Información. 2.1.4.2 Legitimidad. 2.1.4.3 Compromiso. 2.1.4.4 Tiempo. 2.1.4.5 Saber callarse. 2.1.4.6 - Asumir riesgos. 2.1.4.7 Dependencia. 2.1.4.8 Habilidades para negociar.



2.1.4.9 Esfuerzo.

2.1.4.10 Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades).

Unidad 3. Estrategia de Negociación

Objetivo: Comprender los puntos estratégicos de negociación, así mismo distinguirá cada una de sus etapas que aplicadas correctamente lo llevaran a negociaciones exitosas.

Contenidos:

3.1 La estrategia de negociación.

3.1.1 Necesidades.

3.1.2 Objetos.

3.1.3 Objetivos.

3.2. Tácticas de negociación.

3.2.1 Etapas de negociación cara a cara.

3.2.1.1 Apertura.

3.2.1.2 Expectativas.

3.2.1.3 Intercambio.

3.2.1.4 Acercamiento.

3.2.1.5 Cierre.

3.3 Consejos para negociación exitosa.

Unidad 4. Marco Jurídico.

Objetivo: Analizar la normatividad jurídica relacionada con la negociación y arbitraje a fin de poder aplicar al caso en concreto la Ley, Código o Tratado pertinente.

Contenidos:

4.1 Marco jurídico de referencia.

4.2 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

4.3 Tratados Internacionales suscritos por México.

4.4 Código de Comercio.

4.5 Código Federal de Procedimientos Civiles.

4.6 Leyes particulares.



Unidad 5. Arbitraje en México

Objetivo: Reconocer el arbitraje en nuestro país y examinar su naturaleza y procedimiento; diferenciara la competencia de los Tribunales arbitrales y analizar sus principios para que finalmente constate lo aprendido mediante la práctica.

Contenidos:

- 5.1 Arbitraje en México
- 5.2 Naturaleza del arbitraje
- 5.3 Procedimiento judicial
- 5.4 Acuerdo de arbitraje
- 5.5 Tribunal arbitral
 - 5.5.1 Sedes de Tribunal Arbitrario
 - 5.5.2 Composición de Tribunal Arbitral
 - 5.5.2.1 Arbitro único
 - 5.5.2.2 Tres árbitros
- 5.6 Competencia del Tribunal Arbitral
- 5.7 Incompetencia del Tribunal Arbitral
- 5.8 Excesos del Tribunal Arbitral
- 5.9 Principios del proceso arbitral
 - 5.9.1 Igualdad
 - 5.9.2 Oportunidad
 - 5.9.3 Confidencialidad
 - 5.9.4 Transparencia
 - 5.9.5 Celeridad
- 5.10 Prácticas de negociación y arbitraje



VII. Acervo bibliográfico

Básico:

Gómez Lara Cipriano. (1974). Teoría General del Proceso. Oxford

Tribunal Estatal de Conciliación y Arbitraje del Estado de México. (2008). Reglamento Interior del Tribunal Estatal de Conciliación y Arbitraje del Estado de México.

Loyo Pérez Jorge Antonio, Soto Montiel Aura Itzel y Camacho Soriano Melina Zareth (2010). Negociación de Contratos Colectivos con los Sindicatos.

Complementario:

Becerril Mendoza José Francisco (1974) “La Conciliación en los Conflictos de Trabajo”, Reseña Bibliográfica, Publicada por la OIT, Ginebra Suiza, adaptada a la Legislación Laboral Mexicana.

Tribunal Estatal de Conciliación y Arbitraje del Estado de México, (2012) Jurisdictio Revista No.2 y No.3.

Junta Local de Conciliación y Arbitraje del Estado de México, (1988) Revista de la Junta Local de Conciliación y Arbitraje del Estado de México, No.1.

Calcaterra Rubén Alberto, (2012) Mediación Estratégica, editorial Gedisa

Azar Cecilia, (2011) Panorama General de la Mediación: pasado, presente y futuro.

Loyo Pérez Jorge Antonio, (2003) Conducción del Proceso de Conciliación.

Pineda Salcedo Ezequiel, (2003) La Conciliación, Instituto de Especialización y Arbitraje del Distrito Federal.



VIII. Mapa curricular

Mapa curricular de la Licenciatura en Medios Alternos de Solución de Conflictos 2015

PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5	PERIODO 6	PERIODO 7	PERIODO 8	PERIODO 9	PERIODO 10
Sociología I 4 0 4 8	Sociología II 4 2 4 6	Problemáticas Sociales Emergentes 2 0 4 6	Metodología de las Ciencias Sociales I 4 0 4 8	Metodología de las Ciencias Sociales II 4 0 4 8	Estadística 4 0 4 8		Transformación del Ser Humano 2 0 4 6	Investigación 0 0 0 0	
Cultura de la Paz y No Violencia 3 1 4 7	Derechos Humanos y Democracia 2 2 4 6	Ética Aplicada a los Medios Alternos 3 1 4 6			Mediación en el Ambiente Público 2 2 4 6	Mediación en el Ambiente Privado 2 2 4 6	Mediación en el Ambiente Judicial 2 2 4 6	Integrativa de Mediación 1 3 4 5	
Lógica 4 0 4 8	Corrientes Filosóficas 3 1 4 7	Teoría del Conflicto 4 0 4 8	Conflictología 2 2 4 6	Psicología del Conflicto 2 2 4 6			Negociación y Arbitraje 2 2 4 6	Integrativa de Negociación y Arbitraje 1 3 4 5	
Comunicación 2 2 4 6	Medios de Solución de Conflictos 2 2 4 6	Fundamentos Jurídicos de los Medios de Solución de Conflictos 2 2 4 6	Sistema Acusatorio y Oral 3 1 4 7	Criminología 2 2 4 6	Victimología 2 2 4 6	Justicia Restaurativa 2 2 4 6	Justicia Restaurativa para Adolescentes 2 2 4 6	Integrativa de Justicia Restaurativa 1 3 4 5	
Fundamentos de Derecho 2 2 4 6	Teoría General del Proceso 2 2 4 6	Derecho de las Personas y la Familia 2 2 4 6	Derecho de las Obligaciones 3 1 4 7	Derecho de los Contratos 3 2 4 7	Derecho Mercantil 4 0 4 8	Elaboración de Instrumentos 2 2 4 6	Conciliación 2 2 4 6	Integrativa de Conciliación 1 3 4 5	
Fundamentos de la Psicología 4 0 4 8	Procesos Psicológicos 2 2 4 6	Procesos Psicosociales 2 2 4 6	Dinámica y Manejo de Grupos 2 2 4 6	Dinámica Familiar 2 2 4 6	Contención Emocional 2 2 4 6	Intervención en Crisis 2 2 4 6	Manejo Emocional de las Pérdidas 2 2 4 6	Autoaidado del Facilitador 2 2 4 6	
			Entrevista I 2 2 4 6	Entrevista II 2 2 4 6		Psicología Social en las Comunidades 2 2 4 6		Optativa 4, Núcleo Integral 2 2 4 6	
	Inglés 5 2 2 6	Inglés 6 2 2 6	Inglés 7 2 2 6	Inglés 8 2 2 6	Optativa 1, Núcleo Integral 2 2 4 6	Optativa 2, Núcleo Integral 2 2 4 6	Optativa 3, Núcleo Integral 2 2 4 6	Optativa 5, Núcleo Integral 2 2 4 6	Práctica profesional 30

Simbología

HT: Horas Teóricas
HP: Horas Prácticas
TH: Total de Horas
CR: Créditos

13 Líneas de asociación

- Obligatorio Núcleo Básico
- Obligatorio Núcleo Sustantivo
- Obligatorio Núcleo Integral
- Optativo Núcleo Integral

PARÁMETROS DEL PLAN DE ESTUDIOS

Núcleo Básico cursar y acreditar 16 UA	10 22 72 122
Núcleo Sustantivo cursar y acreditar 25 UA	40 40 100 160
Núcleo Integral cursar y acreditar 13 UA + 1 Práctica Profesional	24 24 54 104
Núcleo Integral acreditar 5 UA	10 20 30
Total del Núcleo Básico 16 UA para cubrir 122 créditos	
Total del Núcleo Sustantivo 25 UA para cubrir 160 créditos	
Total del Núcleo Integral 18 UA + 1 Práctica Profesional para cubrir 134 créditos	

TOTAL DEL PLAN DE ESTUDIOS

UA Obligatorias	50 UA + 1 Actividad Académica
UA Optativas	5
UA a Acreditarse	51 UA + 1 Actividad Académica
Créditos	416



PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5	PERIODO 6	PERIODO 7	PERIODO 8	PERIODO 9	PERIODO 10
						Resiliencia	Mediación Empresarial	Mediación Familiar	Mediación Comunitaria e Intercultural
						Pedagogía del Der	Mediación Laboral	Mediación Escolar	Mediación Municipal
						Estudios de Género y Equidad*	Mediación Mercantil	Mediación Civil	Mediación Policial
									Mediación Penitenciaria

*Unidad de Aprendizaje que deberá impartirse, cursarse y acreditarse en el idioma inglés.