

MEDIACIÓN Y ARBITRAJE

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE DERECHO
DIVISIÓN DE UNIVERSIDAD ABIERTA



GUÍA DE ESTUDIO

Guía de estudio elaborada por:
Lic. Hugo Antonio Castellanos Leyva



FACULTAD DE DERECHO MEDIACIÓN Y ARBITRAJE NOVENO O DÉCIMO SEMESTRE

Datos curriculares:

- **Nombre de la asignatura:** Mediación y Arbitraje
- **Ciclo:** Licenciatura
- **Plan de estudios:**1471
- **Carácter:** Optativa de Elección
- **Créditos:**6
- **Asignatura precedente:** Ninguna
- **Asignatura subsecuente:** Ninguna

Características de los destinatarios:

- El alumnado debe estar cursando noveno o décimo semestre.
- Los alumnos y las alumnas inscritos al noveno o décimo semestre que tengan las habilidades cognitivas de comprensión de lectura, uso adecuado del lenguaje, razonamiento lógico, capacidad reflexiva, buena redacción, sintaxis, entre otras.

Criterios de acreditación:

Examen final 100%

Duración (horas):

48 horas

Elaborador de la guía:

Lic. Hugo Antonio Castellanos Leyva.

Objetivo general de la asignatura:

El alumnado comprenderá la aplicación eficiente de mecanismos alternativos de solución de conflictos, con énfasis en la negociación, entregando los elementos técnicos y las herramientas de aplicación práctica e interpretativa para la búsqueda de acuerdos eficaces y duraderos

Índice temático

Unidad 1. El Conflicto y su Gestión Tradicional

- 1.1 Definición.
- 1.2 Elementos conceptuales del conflicto.
- 1.3 Factores que generan el conflicto.
- 1.4 Manejo y solución de los conflictos.
- 1.5 Proceso de análisis y transformación de los conflictos.
- 1.6 Ética en la resolución de conflictos.

Unidad 2. Métodos Alternativos de Solución de Conflictos

- 2.1 Desarrollo Histórico.
- 2.2 Perspectiva Nacional e Internacional.
- 2.3 Ventajas y desventajas de su aplicación.
- 2.4 La equidad como principio rector de los Métodos Alternativos de Solución de Controversias.
- 2.5 Clases de Métodos Alternativos de Solución de Controversias.

Unidad 3. La Negociación

- 3.1 Cómo negociar.
- 3.2 Construcción de las bases para la negociación.
- 3.3 La Negociación como proceso.
- 3.4 La anatomía de la negociación.
- 3.5 La teoría de la satisfacción.
- 3.6 Estrategias.
- 3.7 Tres elementos decisivos: tiempo, información y poder.
- 3.8 Los Modelos de Negociación.
 - 3.8.1 Modelo Competitivo.
 - 3.8.2 Modelo Cooperativo.
 - 3.8.3 Modelos Híbridos.
 - 3.8.4 Los elementos de cada modelo.
- 3.9 Margen de negociación en el modelo competitivo y modelo cooperativo.
 - 3.9.1 Ventajas y desventaja.
- 3.10 El Modelo Cooperativo de Negociación.
 - 3.10.1 Las partes.
 - 3.10.2 Los intereses.
 - 3.10.3 Las opciones y alternativas.
 - 3.10.4 Los criterios objetivos.
- 3.11 El cierre de las negociaciones.
- 3.12 La preparación de las negociaciones.
- 3.13 Negociaciones internacionales.

Unidad 4. La Mediación

- 4.1 Modelos de mediación.
- 4.2 Elementos y requisitos de la mediación.
- 4.3 Características: voluntariedad, confidencialidad, imparcialidad y neutralidad.
- 4.4 Etapas del proceso de mediación.
- 4.5 Principios generales de mediación.

Unidad 5. El Arbitraje

- 5.1 Arbitraje institucional y ad-hoc.
- 5.2 Definición, clases y marco jurídico.
- 5.3 Cláusulas relevantes.
- 5.4 Particularidades de la función del árbitro.
- 5.5 El procedimiento arbitral.
- 5.6 Derecho aplicable al fondo de la disputa.
- 5.7 Resoluciones del tribunal arbitral y el laudo.
- 5.8 La impugnación del laudo (nulidad, reconocimiento y ejecución).
- 5.9 Jurisprudencia arbitral.

Unidad 6. Métodos Alternativos de Solución de Conflictos en los Tratados de Libre Comercio

- 6.1 TLCAN.
- 6.2 Unión Europea.
- 6.3 Otros tratados.

Introducción a la asignatura

La búsqueda necesaria e invariable del hombre, en lo individual y en lo social, para encontrar una solución que lo lleve a tomar la mejor decisión, no es una tarea ligera, ni rápida, y a veces ni siquiera pensada con la razón que debiera de ser, por el contrario, nos dejamos arrastrar por el instinto visceral y animal, y atacamos sin tener en cuenta valores, efectos, ni consecuencias y en mérito de ello nos enfrentamos a un conflicto.

La educación que como abogados en mucho tiempo se nos dio, estaba enfocada a atender al cliente con la vehemencia con que algunos predicaban una religión, lo que representaba muchas veces estar presente en una misa de gallo con siete ministros, es decir, trabajamos bajo la sombra de procesos largos y costosos y solo atendiendo a la prédica de aquello que el cliente nos daba como 'su razón', sin siquiera ir más allá y solo enfocarse a presentar una demanda, lograr el emplazamiento y empezar el pleito hasta su resolución.

La identificación del conflicto y su raíz como tal, en la mayoría de los casos era dada hasta que aportábamos pruebas, las mismas se desahogaban y se valoraban por la autoridad, y, en consecuencia, se decantaba la misma autoridad por resolver a favor de quien tuviera la razón en base a lo demostrado en juicio y para llegar a ello, el transcurso del tiempo ya había, inminentemente, transcurrido a veces en exceso.

Aparejado a lo anterior, "el bolsillo", es quien sufre cuando estamos ante un pleito legal, donde culturalmente no estamos acostumbrados a trabajar bajo presupuestos, al saber que el abogado nos atenderá una primera instancia, luego una segunda, posteriormente un juicio de amparo y hasta su revisión de ser necesario, empleando gastos, copias, peritos, gratificaciones y demás emolumentos que de cada juicio se desprenden, también se ve lesionado y hace una conjunción que en muchos casos conlleva enojo, desesperación o no dar para más, lo que demerita la labor profesional y personal, pues a nadie le gusta trabajar sin percibir una remuneración y si el asunto no avanza, el cliente va buscando cada vez la menor calidad y el costo más bajo, sin pensar siquiera la consecuencia que esto pudiera llevar o acarrearle.

Es así donde retomando a los clásicos, desenmarañamos y desempolvamos técnicas legales de las que ya teníamos noticias, pero de las que poco queríamos hacer eco hasta que vimos una saturación de tintes históricos en los tribunales.

Así, recordamos qué en la *Biblia*, el libro más impreso del mundo y quizá el más leído, en varios de sus apartados ya nos hablaba de tener una visión de diálogo (*Evangelio según San Lucas 12:58-59*) para poder negociar, en Roma, (*Doce Tablas y Cicerón*) eran aplicables el arbitraje y la conciliación para lograr una real liberalidad de la gente, en Grecia (*Temostetes*) era el relator de la conciliación quien pedía a las partes transigir equitativamente sus diferencias; de China (*Confucio y Mao Tse Tung- Comisiones Populares de Conciliación*) ya nos hablaban de la mediación y de la conciliación dando prioridad a la negociación inicial entre la propia gente, la intermediación de quien pudiera actuar entre dos partes contendientes y evitando que se llegara a un tribunal, de Japón con su tradicional cultura de respeto a la persona tenemos a la conciliación donde se insta a someter las diferencias a un escrutinio personal para lograr acuerdos equitativos, Israel, (*tribunales rabínicos*) de la conciliación y mediación que buscaban a manera de consejo de sabios intermediar entre partes conflictuadas, África, (*Namibia, Zaire, Zambia, Sudáfrica – Tribunales Legos*) propios de conciliación y mediación donde los vecinos de los

contendientes eran quienes fungían como mediadores y/o conciliadores y buscaban destrabar la problemática, entre otros.

Para la década de 1980, los Estados Unidos de América nos dan un gran documento denominado *The 1980 Dispute Resolution Act*, enfocada preferentemente a la mediación, pero contemplando la conciliación y el arbitraje para dar agilidad a la obtención de resultados entre dos partes conflictuadas, pudiendo acudir a una instancia pública o privada para ello; en Latinoamérica, países como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Perú, y Venezuela a partir de la década de los 90 empiezan a contemplar al arbitraje como un mecanismo paralelo al procedimiento procesal más efectivo y menos tardado, así como a la mediación y a la conciliación como elementos de apoyo para solventar conflictos, insertándolos dentro de sus legislaciones.

En México, nuestro bello país, empieza de menos a más y con un enfoque disperso entre lo nacional y lo internacional.

En la perspectiva laboral por lo menos desde 1970 con la Ley Federal del Trabajo se contempla a la conciliación como una fase del procedimiento y que, con la reforma del año 2019, necesaria e invariablemente será no solo de una breve invitación, sino que estará determinada en una audiencia formal, previa y obligatoria al inicio del procedimiento.

Un antecedente más lo tenemos en 1999, en el Estado de Quintana Roo se emite la Ley de Justicia Alternativa dando preferencia a la conciliación y a la mediación como avance de impartición de justicia local, funcionando de manera estable y paralela a la justicia tradicional. En el 2008 con la reforma del mes de junio a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se dio presencia y movilidad a los medios alternativos de solución de controversias al incorporarse dentro del artículo 17 del citado ordenamiento principalmente, sin embargo, el perfeccionamiento encaminado hacia esta adecuación penal, vino mucho después y se formaliza hasta el 2014 cuando es publicada la Ley Nacional de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias cuyo énfasis es a la mediación y a la conciliación.

Es importante destacar que, en nuestros antecedentes internacionales, hemos hechos uso de este tipo de métodos, pues en los alcances de los tratados internacionales celebrados con diversos entes de la comunidad internacional como son Estados u Organizaciones, los hemos contemplado y empleado, con resultados favorables y desfavorables.

En el uso del arbitraje, dentro de los asuntos más notorios, tenemos en 1902 el sometimiento del Fondo Piadoso de las Californias a la entonces Corte Permanente de Arbitraje (desfavorable), en 1909 la Isla de la Pasión o Clipperton (desfavorable) al haber fallado el árbitro único en contra de nuestro país y el de 1910 El Chamizal (favorable) cuyo cumplimiento tardo casi 50 años en darse a favor de nuestro país.

Asimismo, somos parte de las Leyes Modelo de Arbitraje y Conciliación de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional [CNUDMI] (*UNCITRAL* por sus siglas en inglés) de 1985, de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (*Convención de Nueva York de 1958*) y la Convención Interamericana de Arbitraje Comercial (*Convención de Panamá de 1975*), perfeccionándose de manera amplia y con una alta gama a partir de 1986 con la incorporación de nuestro Estado al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*GATT*), la Organización Mundial de Comercio (*OMC-1995*), y ser el país con mayor número de

Tratados de Libre Comercio como el que rigiera con Estados Unidos de América y Canadá (*TLCAN hoy denominado TMEC*), y en donde sea dicho de paso, hemos hecho uso y frente a estos métodos.

Aunado con lo anterior, el camino para nuestro país es largo, pues si bien se cuenta con instituciones públicas y privadas para la aplicación de éstos métodos, al orden interno de nuestro país ha tenido mayores beneficios en lo privado que en lo público, pues tanto la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), la Comisión Nacional de Arbitraje Médico (CONAMED) y la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) lejos de actuar como una autoridad creada para realmente resolver alternativamente a una instancia judicial se han convertido en preámbulos para llegar a la confrontación legal.

Por tanto, ésta materia tal cual ha sido denominada tiene una cierta limitante, pues se circunscribe a la mediación y arbitraje, sin embargo, la temática a emplear sobre los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos o Controversias (MASC) (no mecanismos, al ser este concepto limitativo también), como se les ha denominado, permitirán al futuro abogado adentrarse a una esfera de luz más amplia de conocimiento, más ágil en la atención a su propia clientela, más efectiva en la relación costo beneficio y más prolífica para la resolución de los conflictos que le sean planteados.

Las ventajas en lo profesional, de conocer y hacer uso de los MASC le permitirán al profesionalista hacer un análisis más minucioso de la problemática que le presenten, indagar hacia la verdadera raíz del conflicto y explotar sus habilidades como gestor de recursos humanos para lograr una solución placentera a las partes involucradas logrando que se plasme en blanco y negro, y que se cumpla.

Además, se le posicionará en el ámbito social como un abogado del más alto perfil por su elocuencia, uso de técnicas de negociación y planteamiento de convenios en base a las propuestas dadas por los involucrados, las que él emita como intermediario o como resolutor arbitral, ampliando su espectro de trabajo en lo público y en lo privado, en lo nacional y en lo internacional.

En el mismo tenor, en el ámbito personal de cada abogado sea en su carácter de mediador, conciliador y/o arbitro se notará el mérito de estudiar en el Sistema de Universidad Abierta donde su parte investigadora, autodidacta y analítica se harán notar de manera inminente, esto, ligado a la oralidad que demuestre en el apego rector de razonar-pensar-y-hacer, adminiculado a su muy particular manera de negociar, le brindarán frutos en un mercado por demás creciente.

Forma de trabajo (metodología)

Esta guía de estudio es un documento de apoyo para el desarrollo de los contenidos de la asignatura; en ella están indicados, por unidad, algunas sugerencias bibliográficas y actividades de aprendizaje para adquirir los conocimientos mínimos sobre la materia.

Por ello, es responsabilidad del alumnado:

- **Revisar de manera general la guía** para contextualizar la asignatura y organizar óptimamente el tiempo destinado al estudio de los textos planteados y la solución de las actividades.
- **Leer exhaustiva y cuidadosamente los documentos** que se indican y revisar las páginas electrónicas. Asimismo, realizar, después de cada lectura, resúmenes, cuadros sinópticos, mapas conceptuales y esquemas para facilitar la construcción y aprehensión del conocimiento y detectar los aspectos que deberá consultar y aclarar con su asesor en las sesiones sabatinas en caso de poder asistir a ellas.
- **Realizar las actividades de aprendizaje** que básicamente se orientan a la identificación de los contenidos dentro de los textos señalados. Es importante mencionar que antes de comenzar con el desarrollo de las actividades de aprendizaje es recomendable haber estudiado y leído toda la bibliografía básica sugerida en la unidad.
- **Responder de forma honesta y personal las autoevaluaciones** al final de cada unidad, para observar la comprensión de cada tema, el grado de avance y los contenidos que deben reforzar rumbo al examen final.
- **Acudir a las sesiones de asesoría en los horarios establecidos** para reforzar el conocimiento adquirido, así como para intercambiar puntos de vista que permitan el flujo de retroalimentación o la formación de vínculos de estudio más tenaces y asertivos.

Cabe aclarar que esta guía, como su nombre lo indica, es un recurso de apoyo para el estudio de esta asignatura, por tanto, es muy importante que realicen las lecturas, actividades y autoevaluaciones PREVIAMENTE a las sesiones presenciales (en caso de asistir a ellas), ya que el objetivo de estas sesiones es únicamente aclarar las dudas y enriquecer el estudio de los temas mediante la retroalimentación con su profesor(a) y compañeros(as).

Unidad 1. El Conflicto y su Gestión Tradicional

Introducción

El conflicto es inmanente al hombre. Es tan nato que día a día lo debemos vislumbrar no solo en el aspecto social, sino sociológico, cultural, político y psicológico, pues tal como lo refiere el psicólogo español Silverio Barriga “el conflicto es motor de cambio social”. Su existencia siempre se dará cuando se presente una incompatibilidad de cogniciones o emociones, así será constructivo o destructivo según se le atienda.

El conflicto es nato al hombre mismo desde su propia toma de decisiones aun en las no verbales; el bebé que decide hacer una mueca de sonrisa lo hace tras las gracias que le hacen los padres en el afán de que lo dejen descansar o por mirarlos tranquilos un breve momento; el niño que hace rabieta en la puerta de la primaria en aras de no querer entrar lo hace por llamar la atención y lograr que no lo dejen o sólo por el gusto de ver ironizados a los padres ante personas distintas; el adolescente frente a su primer cerveza y/o cigarrillo con sus padres una primera vez, para probar o por conocer la reacción de aquellos; el adulto ante pedir ir más allá en una relación de noviazgo, por propia decisión, por compromiso, por enamoramiento y de continuidad en cada etapa de la vida personal.

Misma tónica se presenta hacia su entorno comunitario, inclusive hasta en lo académico: ¿me he de titular por seminario, por tesis, por posgrado?; choque mí auto, ¿me espero a qué el otro se baje y me arme un numerito, me bajo y aceptó mi culpa, me doy a la fuga?; esta es la importancia del conflicto, ubicar su origen y como lo cita la autora argentina Marines Suares, encararlo y enfrentar el proceso que conlleva, aquí, en muchos casos, haciendo galantería de una buena técnica de negociación que asimismo puede ser nata o adquirida a través de estudio, para que el mismo no crezca y se des controle. El conflicto antecede a la negociación (*Budjac, Bárbara A.*)

Ante un conflicto siempre saldrá el instinto de conservación y supervivencia; inmediatamente a este se dará un análisis de las tensiones que le rodean y/o que puedan surgir, habrá una medida de fuerzas de poder y se podrá entonces entrar a una negociación.

Los tópicos para contemplar por los abogados en formación y futuros profesionistas deben centrarse en su capacidad analítica, en la planeación estratégica que no se vea limitada a una opción y que contemple pros y contras, en su gestión táctica para resolver los imprevistos que se pudieran presentar en base a su capacidad de negociar escuchando, razonando y aplicando, plasmando acuerdos equitativos y efectivos.

| | <p>Esto se da en atención a que de la guerra también se aprende y si bien la coexistencia de tendencias contradictorias es inevitable, de las mismas pueden surgir experiencias constructivas, siendo menester para ello afrontar la problemática de éste con actitud y sentido positivos para generar sinergias que permitan acuerdos loables y de aplicación inmediata.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|---------|-------|----------|-------|----------|---------------|--|--|--|--|---------------|--|--|--|--|-----------------|--|--|--|--|
| <p>Objetivo</p> | <p>Al concluir el estudio de esta unidad el alumnado podrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar el conflicto no solo conceptualmente sino sus causas y efectos inmediatos. • Aprender a vincular los pros y contras de un conflicto con la finalidad de planear estrategias y gestionar tácticas para que el mismo sea resuelto de manera inmediata. • Vincular, al resolver conflictos, sus conocimientos para impulsar dinámicas que le asistan en eventos similares y genere soluciones equitativas e inmediatas. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Bibliografía sugerida por el autor de la guía</p> <p>Redorta, Josep. <i>Entorno de los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos</i>. Revista de Mediación, Año 2, Número 3, España, 2009. Trabajo encargado por el Centro de Estudios Jurídicos de las Américas (Santiago, Chile) y se debatió con legisladores, fiscales y magistrados del estado de Michoacán (México) en Morelia en mayo de 2006. Disponible en: www.concepto.de/conflicto [consultado el 8 de junio del 2021]</p> <p>Munduate Jaca, Lourdes y Martínez Riquelme, José M. <i>Conflicto y</i></p> | <p>Actividad de aprendizaje 1. Definición y elementos conceptuales, factores generadores</p> <p>Con base en la bibliografía sugerida para esta unidad, elabore un cuadro sinóptico relativo a las partes que componen el conflicto.</p> <p>Conflicto {</p> <p>Identifique y anote diversas situaciones tanto familiares, como personales, educativas, pasajeras (en la calle, transporte, tienda, etcétera) los elementos de un conflicto; analice las causas y efectos de éstos, tiempos y soluciones dadas.</p> <p>Elabore un cuadro comparativo a partir de las situaciones analizadas, sus factores, tiempos y soluciones dadas.</p> <table border="1" data-bbox="542 1486 1390 1629"> <thead> <tr> <th></th> <th>CASA</th> <th>ESCUELA</th> <th>CALLE</th> <th>GIMNASIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ORIGEN</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TIEMPO</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>SOLUCIÓN</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Actividad de aprendizaje 2. Manejo del conflicto y transformación</p> <p>A partir de la actividad de aprendizaje 1 sugerida para esta unidad, identifique en los conflictos observados y anotados si existió intervención de terceros incluyendo al analista, su grado de participación y manejo de los mismos.</p> | | CASA | ESCUELA | CALLE | GIMNASIO | ORIGEN | | | | | TIEMPO | | | | | SOLUCIÓN | | | | |
| | CASA | ESCUELA | CALLE | GIMNASIO | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ORIGEN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TIEMPO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SOLUCIÓN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | |
|---|----------------------------|-------------|----------------|--------------|-----------------|
| <p><i>Negociación</i>, 2ª ed. México, Ediciones Pirámide, 2012.</p> <p>Álzate Sáez de Heredia, Ramón, <i>Teoría del Conflicto</i>. Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 1994.</p> <p>De La Rosa Javier y Rivas Gino. <i>Teoría del Conflicto y Mecanismos de Solución</i>. Lima, Fondo Editorial Pontificia Universidad del Perú, 2018.</p> | INTERVENCIÓN | CASA | ESCUELA | CALLE | GIMNASIO |
| | SOLO INVOLUCRADOS | | | | |
| | TERCEROS DIRECTOS | | | | |
| | TERCEROS INDIRECTOS | | | | |
| | SOLUCIÓN SÍ/NO | | | | |

Elabore un análisis, en no más de una cuartilla por observación de cada conflicto observado y determine de qué manera lo podría atender y solucionar.

Autoevaluación

Conteste si es falso o verdadero el enunciado.

1. Un conflicto es una pelea, disputa o discrepancia que se da cuando dos o más personas tienen intereses u opiniones que no pueden desarrollarse al mismo tiempo. V/F
2. El conflicto se puede dar en el ámbito de las relaciones interpersonales o a nivel social cuando se involucran muchas personas o grupos. V/F
3. La causa de conflicto de “Falta o falla en la comunicación” se da entre las partes porque cada una de ellas busca su propio beneficio o cubrir su necesidad y esto va en contra de la otra parte involucrada. V/F
4. Son elementos del conflicto los actores, el problema y el proceso. V/F
5. El conflicto filosófico se da entre personas o grupos con posturas ideológicas o políticas opuestas, o que defienden intereses distintos y en algunas ocasiones se convierten en conflictos armados. V/F

Unidad 2. Métodos Alternativos de Solución de Conflictos

Introducción

La hoy denominada *Justicia Alternativa*, cuya esencia se desprende de los métodos alternativos de solución de controversias, MASC, es el conocimiento mismo de una serie de conceptos teórico – prácticos que, al igual que la historia de la humanidad, nos da una crónica de cómo estos han existido para coadyuvar con la justicia tradicional que vemos en el día a día a través de instituciones o tribunales donde se imparte y aplica. Es nuestro origen a la materia a estudiar.

De las acepciones que para alternativo nos da la Real Academia, hemos de tomar la que cita: *Capaz de alternar con función igual o semejante*. Desprendiendo de la misma la importancia de los MASC al estar dotados de capacidad e igualdad a la de un procedimiento judicial tradicional sólo que con dos acepciones que benefician la dupla cliente abogado, son tiempo y costo, y, cuya aplicabilidad por esta capacidad de disminuirlos, ha permitido su auge y constante crecimiento en los ámbitos nacional e internacional.

Aunado a esta celeridad que los MASC brindan, así como la elevación del acuerdo alcanzado a la categoría de cosa juzgada para brindar certeza y seguridad que parten desde los mismos involucrados, ya que los antagonistas se sienten atendidos, escuchados y auxiliados no solo anímica sino económicamente, de ahí que sus principios rectores como son la voluntariedad, confidencialidad, neutralidad, imparcialidad y equidad de entre otros, permitan efectivamente hacerles dimensionar hasta donde pueden llegar para resolver una problemática bajo un plano de trato de igual a igual.

Además, la labor del abogado que hará las veces de facilitador es no solo importante por el estudio de la ciencia jurídica sino por el humanismo que ponga a su labor, pues en este recaerá principalmente el ser escuchado por la gente para encaminarla junto con su contraparte a resolver un conflicto (mediación), o dará las pautas con posterioridad a los elementos aportados por partes involucradas en una disputa para generar acuerdos que a ambos convenzan y convengan (conciliación), o determinará en base a elementos aportados, un sistema de reglas determinado y bases de operación a quien asiste la razón haciendo que de su palabra no quede ni deje lugar a dudas al resolver (arbitraje), siempre teniendo el deber racional de hacer que las partes se procuren en el más sano encuentro de talentos sin demérito el uno del otro, en aras de obtener para sí lo más benéfico (negociación).

En el mismo sentido, la creciente demanda por el uso de estos MASC ha obligado al estado a buscar su regulación en los dos torrentes de acceso, el público y el privado, regulación que, aunque

| | |
|---|---|
| | <p>lenta y cada vez más perfectible, ya por lo menos vislumbra la importancia que se les debe dar.</p> <p>Encontramos antecedentes de esta regulación en 1975 con la creación de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), 1996 con la Comisión Nacional de Arbitraje Médico (CONAMED) y en 1999 con la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) quienes por su génesis legal estaban dispuestos a emplear la mediación, la conciliación y el arbitraje, sin embargo, la práctica cotidiana los ha llevado a ser un preámbulo de la justicia tradicional.</p> <p>Sin embargo, hemos dado pauta a materias como la penal con la reforma constitucional del 2008 y su adecuación de los MASC como parte de los derechos fundamentales, de la misma manera que lo hemos venido haciendo sin tanta publicidad a las normas mercantiles a través del Código de Comercio dónde los entes privados han sabido desarrollar, principalmente la mediación y el arbitraje al haberse adoptado a este cuerpo normativo, las de otro de modelo internacional (<i>Reglas Modelo de UNCITRAL</i>). Igual tesitura se ha presentado con la modificación legal a la materia laboral de 2019, donde el modelo a adoptar paulatinamente será judicial con una partida previa de alternativa al señalar a la conciliación cómo una medida obligatoria previa al inicio de las hostilidades, a través de una audiencia igualmente obligatoria, alejándose así del modelo de las Juntas de Conciliación y Arbitraje en aras de que la aplicación de la justicia sea dada en los cánones del marco constitucional, es decir, de forma expedita.</p> <p>El tiempo dirá e indicará a los abogados en formación a dictaminar en conciencia y vencer el miedo al cambio, así como a lo desconocido, si les conviene alargar los procedimientos legales en los que sean consultados y contratados o si les será más factible emplear los métodos alternativos.</p> |
| <p>Objetivo</p> | <p>Al concluir el estudio de esta unidad el alumnado podrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer la importancia de los métodos alternativos de solución de controversias desde su evolución histórica hasta su aplicación práctica. • Analizar la realidad de considerar a la justicia alterativa cómo método de solución de conflictos y la efectividad de ser o no una justicia alternativa. • Vincular y valorará los métodos alternativos de solución de conflictos cómo un amplio mercado de trabajo y de desarrollo personal. |
| <p>Bibliografía sugerida por el autor de la guía</p> | <p>Actividad de aprendizaje 1. Desarrollo histórico, ubicación, y definición.</p> |

Gorjón Gómez, Francisco J. y Steele Garza José G. *Métodos Alternativos de Solución de Conflictos*. 2ª ed., México, Editorial Oxford, 2015.

Gorjón Gómez, Francisco J. y Steele Garza José G. *Métodos Alternativos de Solución de Conflictos*. 3ª ed., México, Editorial Oxford, 2020.

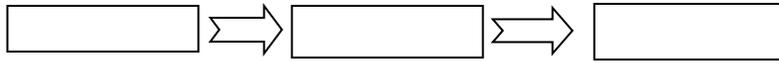
Muñoz de Cote Otero, Alfonso Tirso. *Derecho Internacional Público*. Enciclopedia Jurídica de la Facultad de Derecho-UNAM, México, UNAM-Porrúa, 2017, pp. 160-181.

Heftye Ettiene, Fernando. *Derecho Internacional Público*. Editorial México, Porrúa, pp. 213-226.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]

Reglas Modelo de UNCITRAL TLCAN Capítulos XIX y XX TMEC Capítulo 10

Con base en la bibliografía sugerida para esta unidad, realice una línea de tiempo histórica de los MASC.

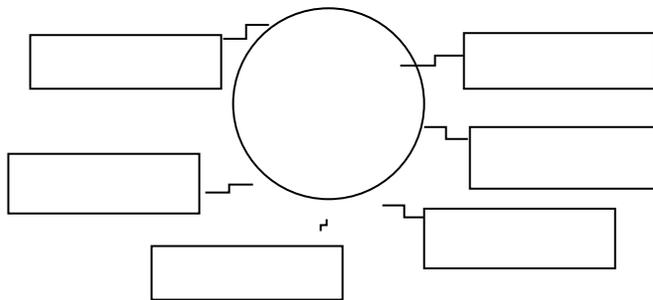


Actividad de Aprendizaje 2. Localización Normativa

Investigue y elabore resúmenes de los marcos normativos citados en la bibliografía sugerida en esta unidad para atender a la regulación de los MASC, además elabore un cuadro comparativo de textos legales para identificar cuales contempla cada ordenamiento.

| | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|--|------------------|------------------|-------------|------------------|------------------|-------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------------|---------------------------------|-----------------------|------------------|
| | | | | | | | | | | | | | |
| C P E U M | R M U N C I T R A L | C N P P | L N M A | L F T | C O C O | L F P C | L C E | L P D U S E F | L J A Q R O O | L M A E N L | L J A C D M X | T L C A N | T M E C |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |

Ubique en un mapa mental los distintos MASC contemplados en las normas citadas.



Actividad de Aprendizaje 3. Los MASC en el derecho mexicano contemporáneo

A partir de la lectura de la bibliografía sugerida para esta unidad, elabore un resumen y un esquema de los desafíos que enfrentan los MASC en el Derecho Mexicano.

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---|--|--|--|--|------------------|--|--|--|--|------------------|--|--|--|--|
| <p>Código Nacional de Procedimientos Penales. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> | <table border="1"> <tr> <td data-bbox="544 262 722 430">MASC (nombre de cada método en cada columna)</td> <td data-bbox="722 262 852 430"></td> <td data-bbox="852 262 1047 430"></td> <td data-bbox="1047 262 1177 430"></td> <td data-bbox="1177 262 1388 430"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="544 430 722 472">Desafío 1</td> <td data-bbox="722 430 852 472"></td> <td data-bbox="852 430 1047 472"></td> <td data-bbox="1047 430 1177 472"></td> <td data-bbox="1177 430 1388 472"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="544 472 722 514">Desafío 2</td> <td data-bbox="722 472 852 514"></td> <td data-bbox="852 472 1047 514"></td> <td data-bbox="1047 472 1177 514"></td> <td data-bbox="1177 472 1388 514"></td> </tr> </table> | MASC (nombre de cada método en cada columna) | | | | | Desafío 1 | | | | | Desafío 2 | | | | |
| MASC (nombre de cada método en cada columna) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Desafío 1 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Desafío 2 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Ley Nacional de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias en Materia Penal. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Ley Federal del Trabajo. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Código de Comercio, Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Ley Federal de Protección al Consumidor. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|--|--|
| <p>Ley de Comercio Exterior. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> <p>Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> <p>Ley de Justicia Alternativa para el Estado de Quintana Roo. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> <p>Ley de Mecanismos Alternativos para la Solución de Controversias para el Estado de Nuevo León. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> <p>Ley de Justicia Alternativa CDMX, Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> | |
|--|--|

Sánchez Castañeda
Alfredo *et al.* *Desafío
de los Medios
Alternativos de
Solución de
Controversias en el
Derecho Mexicano
Contemporáneo.*
Defensoría de los
Derechos
Universitarios – Serie:
Los Derechos
Universitarios en el
Siglo XXI, Número 9,
UNAM, 2020.

Autoevaluación

Conteste si es falso o verdadero el enunciado.

1. Una de las principales características de los MASC es que nos acercan más a la equidad y a la justicia que la vía judicial en la solución de conflictos. V/F
2. Los MASC actúan y operan aun cuando no existe la voluntad de las partes para que eso ocurra. V/F
3. Según Francisco Gorjón, el control de la judicial está en crisis por: el poder judicial no se da abasto para cubrir la demanda de resoluciones; difícil acceso a la justicia; ignorancia y escaso conocimiento de los MASC; los abogados; todos los demás profesionistas en otras áreas que creen que por no ser abogados no son capaces de resolver sus problemas. V/F
4. El derecho comparado es de gran importancia para los MASC, debido a que los impulsa en el mundo, sobre todo por su efecto unificador como método y promotor del *ius commune*. V/F
5. Los MASC no se basan en el *petitum* de las mismas. V/F

Unidad 3. La Negociación

Introducción

Tema cónclave. Para algunos una metodología, para otros una consecuencia de la identificación del conflicto y la coyuntura para su solución. Abordaremos.

La negociación *per se* es tan natural en el ser humano como quejarse por abrir los ojos a un nuevo día y tener que cumplir con la rutina diaria de asearse, desayunar, trasladarse y laborar; esa es la negociación que cada uno hace diario consigo mismo, hago algo para obtener algo.

La que se hace con el pequeño que da vueltas en el piso bajo tremenda rabieta sin hacernos caso porque obligadamente quiere un juguete y qué, si no hacemos algo para aminorar el drama, ambos perderemos algo más que la compostura y bajo la igualdad dé hacer el ridículo el padre empieza a hacer lo mismo junto a aquel a la vista de los demás y de pronto el niño sobresaltado se incorpora sobresaltado deteniendo el berrinche paterno y la pregunta: -¿Qué haces?, lo mismo que tú, pero yo quiero un muñeco, y yo que dejes de hacer rabieta, no te da pena, no si a ti no te da, si me da pero quiero el muñeco, a mí también pero deja de hacer rabieta y después lo compramos hoy no...lo piensan un momento y al mismo tenor ¡ya me dio pena, vámonos!, ok, se levantan ambos, se toman de la mano, se abrazan y se van- bajo la misma mirada incrédula de la gente que hasta los veía con vergüenza.

Ambos explicaron su conflicto, negociaron sus posiciones y entre ellos mismos mediaron su propio conflicto y lo resolvieron. Para el público quizá ganó el padre, para otros el hijo, cuando el verdadero ganador fue el público que no pagó por tan sublime espectáculo.

De la negociación se puede decir que tiene tantas escuelas que de cada una se puede desprender algo para aprender y aplicar, verbigracia de ejemplo, tenemos de las más representativas la escuela rusa (de fuerza y arrogancia), la estadounidense (mercadológica y de objetivos), la japonesa (atenta a la gente, sin contacto físico pero con conocimiento de causa), la árabe (personalísima, no arrogante y bien visto el uso de intermediarios), de entre otras, todas ellas con formas concretas, con una disciplina específica y con la connotación de los estilos propios de la negociación como son el competitivo, colaborador, flexible, evasivo, complaciente, que, dé cierto, son caracteres comunes en el ser humano.

Especial mención tiene una escuela de negociación, la de Harvard. Se ha convertido prácticamente en un modelo sociocultural, económico y político dadas sus características, trazo de objetivos y

| | |
|--|---|
| | <p>metas y por el seguimiento que ha tenido en su aplicación cotidiana, por y en cualquier sector de la vida cotidiana.</p> <p>La negociación hay que verla como un ESFUERZO DE INTERACCIÓN. Se ha culturizado el <i>déjalos hablar y que nos digan que quieren (no hagas la primera oferta)</i>, y así nos vamos defendiendo y poniendo trabas y hasta prolongamos la agonía en algo que a la mejor nos tomaría no más de tres minutos, exploramos el miedo mutuo de los <i>amigos y rivales</i> y vamos jugando a las adivinanzas para conocer los límites y saber hasta qué punto, o podemos presionar o podemos ceder.</p> <p>Así, está dado el esfuerzo porque somos analíticos y autodidactas tal cual los alumnos del Sistema de Universidad Abierta, leemos encontramos, conjeturamos, discernimos y entendemos. Ya en la interacción actuamos y proponemos, vamos a resolver. Aquí es donde la negociación encuentra su esencia y la entendemos como un proceso, no como un acto particular, amén de una consecuencia del conflicto enfrentado y génesis de un método como la mediación, la conciliación o el arbitraje.</p> <p>En este tenor, no podemos coartarnos nosotros mismos al estudiar a la negociación como un método alternativo como ahora se le pretende clasificar, sino que debemos entender a la negociación como un proceso de vida, paralelo al desarrollo del hombre. Los dotes de cada persona, particularmente como abogados que han de ser los ahora estudiantes ya han negociado, solo están puliendo su diamante interno a través del estudio, de análisis, del debido razonamiento, la concentración, la aplicabilidad de metas y la oralidad para manifestarlas, es decir, el proceso cognitivo inmanente de enseñanza – aprendizaje.</p> |
| <p>Objetivo</p> | <p>Al concluir el estudio de esta unidad el alumnado podrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar de manera inmediata, en su entorno, cualquier tipo de conflicto, razonando cómo, cuándo y dónde aplicaría su técnica personal de negociación. • Valorar y Vinculará los elementos que entre partes se van presentando, para plantear los objetivos propios de una negociación que le lleven a formalizar un acuerdo. • Aprender a perfeccionar su técnica personal de negociación para hacerla más ágil en su aplicabilidad diaria. |
| <p>Bibliografía sugerida por el autor de la guía</p> <p>Alfredson, Tanya <i>et al.</i> <i>Teoría y Práctica de la Negociación.</i> Una</p> | <p>Actividad 1. Definición de Negociación y elementos constitutivos</p> <p>Con base en la bibliografía sugerida para esta unidad, ubique en un cuadro sinóptico, los elementos que integran la definición de negociación y las características de la misma.</p> |

revisión de la literatura,
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 2008. Disponible en: www.fao.org/easypol [consultado el 8 de junio del 2021]

García Dauder, Silvia y Domínguez Bilbao, Roberto. *Introducción a la Teoría de la Negociación*. Madrid, Universidad Rey Juan Carlos Servicio de Publicaciones, 2003.

Budjac Corvette, Bárbara A. *Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos*. México, Pearson Educación, 2011.

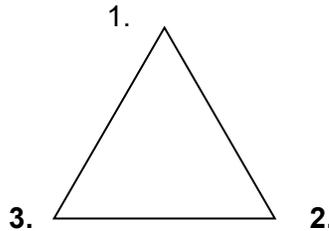
Mirabal, Daniel. *Técnicas para Manejo de Conflictos, Negociación y Articulación de Alianzas Efectivas*. Universidad Autónoma del Estado de México, Red de Revistas Científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal, redalyc.org, Sistema de Información Científica, Provincia Número 10, enero – diciembre 2003.

Medina Francisco J. et al. *La Enseñanza de la*

Definición { }

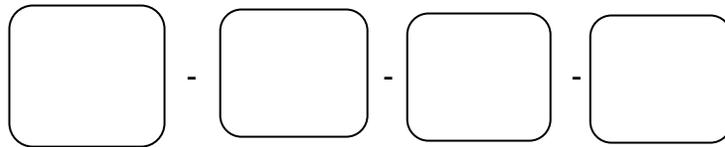
Actividad 2. Personalidad y sus rasgos. Vínculo en la Negociación

A partir de la lectura sugerida para esta unidad, elabore una entrevista en no más de dos cuartillas como máximo de seis preguntas con familiares, amigos o maestros para conocer los puntos de vista que se pueden tener sobre su personalidad; además esquematice cuáles son los 3 rasgos de la personalidad que más relevancia debe tener un abogado para ser un eficiente negociador y explique cómo aplica en su propia persona.

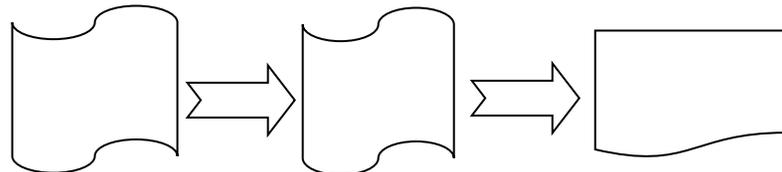


Actividad 3. Escuelas de Negociación, características y relevancia de éstas

Después de revisar la bibliografía sugerida para esta unidad, determine esquemáticamente cuales son las principales escuelas de negociación y qué aplica el analista de cada una de ellas en su haber cotidiano.



Establezca en un diagrama de flujo, por escuela, que se debe hacer para obtener resultados en una negociación.



| | |
|---|--|
| <p><i>Negociación (Extracto).</i> Departamento de Psicología Social, Universidad de Sevilla, 2006.</p> <p>González Castillo, Carolina. <i>Negociación Eje 1 Conceptualicemos.</i> Fundación Universitaria del Área Andina, Miembro de la Red Ilumino. Disponible en: https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/2808/RP_eje1.pdf?sequence=1&isAllowed=y [consultado el 8 de junio del 2021]</p> <p>Labrador Hender S. <i>Método de Negociación Harvard.</i> IUTI - Universidad Católica Andrés Bello de Chile, Facultad de Negocios Internacionales, 2007. Disponible en: www.iancaneocyar.com.ar/diferen.htm [consultado el 8 de junio del 2021]</p> <p>Escuelas, estilos, tendencias, corrientes de negociación a lo largo de la historia. Disponible en: https://www.monografias.com/trabajos17/estilos-de-negociacion/estilos-de-negociacion.shtml</p> | <p>Explique en un ensayo de máximo dos cuartillas, porque la escuela de Negociación de Harvard se ha convertido en el modelo más icónico a nivel internacional.</p>  |
|---|--|

[consultado el 8 de
junio del 2021]

Autoevaluación

Conteste si es falso o verdadero el enunciado.

1. La negociación integradora busca el mejor acuerdo para la propia parte. V/F
2. La negociación distributiva busca el mejor acuerdo para todas las partes. V/F
3. La teoría de las negociaciones laborales de Richard E. Walton y Robert B. McKersie fue desarrollada en el contexto de los trabajos de resolución de conflictos en las ciencias de la conducta. V/F
4. Las negociaciones laborales comprenden: negociación distributiva; negociación integradora; estructuración de las actitudes; negociación intracorporativa. V/F
5. La estructuración de las actitudes cumple con la función de influir en las actitudes de las partes para establecer o intensificar los lazos básicos. V/F

Unidad 4. La Mediación

Introducción

Este novedoso tema tiene especial relevancia junto con los restantes que hemos de analizar y presentar al alumnado ya que del año dos mil diecinueve en que se emprendió una reforma a los planes de estudio de nuestra Facultad de Derecho, hasta su aprobación y ahora empleado directamente en las aulas ha permitido una nueva sensibilización, apreciación y mejora en los abogados que han de formarse.

Así, en un tema toral se estableció dentro de la presentación, aprobación y el resumen ejecutivo del nuevo plan de estudios que, aunque no tiene efectos retroactivos, si tiene la visión de lo que en esta materia se tiene y se cita:

...El análisis muestra que el mercado profesional y laboral, demanda que los egresados de la Licenciatura en Derecho cuenten con las habilidades y destrezas sobre oralidad en todos los procesos y procedimientos, que además del penal, han cambiado el paradigma de la argumentación como acontece en materia civil, familiar, mercantil, laboral, administrativa y fiscal, por lo que es esencial impulsar la enseñanza de la oratoria forense, el debate y la retórica jurídica.

Que las y los juristas formados en nuestras aulas, no solo se desenvuelvan exitosamente en el ámbito litigioso sino también que reduzcan costos de transacción para todas las partes involucradas en alguna controversia aplicando los métodos alternos de solución de conflictos como la mediación, la conciliación, la justicia restaurativa y el arbitraje entre otros...

Esta temática que empezó un tanto aislada con esta materia de MEDIACIÓN y ARBITRAJE, se ha consagrado inclusive como elemento del acceso a la justicia eficaz, expedita y clara como derecho fundamental, creciendo abismalmente a la formación de abogados con otra expectativa y visión del derecho, lo que es enteramente plausible, encomiable y transmisible de manera inmediata.

Así, como se ha hecho popular la canción que empieza en un solo artista y cada replicante le va poniendo su propio estilo y la va dejando como herencia a generaciones posteriores, así la frase de: **la mediación es la solución.**

Formalmente la mediación es un procedimiento no adversarial en el cual un tercero neutral ayuda a las partes a negociar para llegar a un acuerdo mutuamente aceptable (*Mediación y conciliación extrajudicial, Oscar Peña González*), en la práctica es la asistencia

de un tercero que les brinda confianza y seguridad, a otros dos en pugna para que la solucionen siendo ellos mismos quienes decidan como.

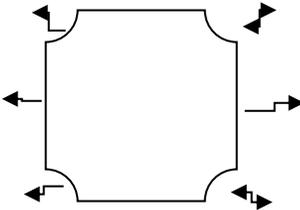
Este tercero que genera la empatía de los otros solamente facilita la comunicación, evita el sometimiento a un proceso judicial tradicional y no actúa como juez, ya que no impone una decisión. Su autoridad es equiparable a la de un director de orquesta, pues solo dirige la instrumentación que hacen las partes involucradas.

Lo que si debe saber un buen mediador son los principios básicos del procedimiento para abordar la problemática; tener imagen y presencia que brinde tranquilidad, y seguridad a los conflictuados así como liderazgo; conocer los modelos y técnicas de la negociación y la mediación; tener conocimiento sobre derechos humanos, perspectiva de género; y, por sobre todo tener una programación neurolingüística tan virtuosa como sus valores éticos y su dimensión de equidad y anticorrupción (*conjunción de lo psicológico con lo jurídico*).

El mercado laboral para el mediador ha crecido al igual que el método mismo, y se vislumbra en los ámbitos público y privado, donde se ha generado una sistemática de trabajo interesante, nada compleja y efectiva en tiempos para beneficio de las partes. A grandes rasgos: a) una entrevista para verificar viabilidad de acceso a la mediación, b) una notificación e invitación para acudir a una cita entre partes, c) planteamiento de la logística (solo el mediador), d) Discurso inicial, e) establecimiento de reglas, f) acuerdo o convenio, g) Tiempo, en muchos casos no más de seis meses, h) costo, menos del cincuenta por ciento que en un asunto ordinario.

Esta sistemática siempre y en todo momento estará velada por los principios de a) voluntariedad, esto es, que las partes acepten hacerlo, b) confidencialidad, donde nadie habrá de decir nada más que lo narrado en la mesa de juntas, c) imparcialidad, la cual es una característica necesaria al mediador, d) equidad, donde se ve la tenacidad del mediador al tratar de igual a igual a cada parte siendo el fiel de la balanza sin esta última, e) honestidad, clave para creer y hacer que la gente crea en este método y sus interlocutores, y f) flexibilidad, con la cual se ha de permitir a las partes, dentro de los límites fijados, centrarse en los puntos del conflicto, sus propuestas y el acuerdo a alcanzar sin caer en excesos de tiempo o formulismos.

Así, con este método que va ganando terreno, hemos de darle mayor fuerza para que él mismo aumente en uso y, aun cuando no es obligatorio, si se haga y se promueva como la palabra, con la entera confianza de que dará seguridad plena.

| | |
|--|---|
| <p>Objetivo</p> | <p>Al concluir el estudio de esta unidad el alumnado podrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valorar a la mediación como un método de solución de conflictos benéfico para evitar juicios largos y costosos. • Valorar su esencia como profesionista e identificará sus valores para implementarlos en el uso de los principios de la mediación para convertirse en un excelente mediador. |
| <p>Bibliografía sugerida por el autor de la guía</p> <p>González Martín, Nuria. <i>El ABC de la Mediación en México</i>. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, Publicado en Vega, Juan (Coordinador), Libro Homenaje a Sonia Rodríguez Jiménez, México, 2014.</p> <p>Viana Orta, María Isabel. <i>La Mediación. Características, Modelos, Procesos, Técnicas y Herramientas de la Persona Mediadora, y Límites a la Mediación. La Mediación en el Ámbito Educativo en España. Estudio Comparado entre Comunidades Autónomas</i>. Universidad de Valencia, España, 2014-2015.</p> <p>Folberg, Jay, Taylor Alison. <i>Mediación, Resolución de Conflictos sin Litigio</i>. Limusa, Grupo</p> | <p>Actividad de aprendizaje 1. Identificación de la Mediación como Método Alternativo de Solución de Conflictos</p> <p>Con base en la bibliografía sugerida para esta unidad, identifique a la Mediación en el ámbito del Derecho Mexicano a través de un esquema donde identifique sus elementos y características.</p>  <p>Actividad de Aprendizaje 2. Identificar los elementos de trabajo que tiene la mediación para ser considerado un método alternativo de solución de controversias ágil y eficaz</p> <p>A partir de la lectura de la bibliografía sugerida para esta unidad, diseñe un diagrama de flujo donde identifique los modelos, técnicas, procesos y herramientas propios de la medicación.</p>  <p>Además, explique de manera resumida que modelos, técnicas, procesos y herramientas le son más interesantes para llevar a cabo una mediación.</p> <p>Actividad 3. La materialización del Mediador</p> <p>Después de revisar la bibliografía sugerida para esta unidad, describa en base al material aportado, como atendería una mediación en la que le piden:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Resolver un conflicto que tiene más de diez años. b) Los protagonistas son medios hermanos y pelean por un terreno cuyo valor asciende a los 2 millones de euros. <p>Además, elabore su esquema estratégico de atención a los quejosos, seguimiento del asunto y del convenio a formalizarse</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Noriega Editores, México. 1996.</p> <p>Carretero Morales, Emiliano. <i>La Mediación Civil y Mercantil en el Proceso de Justicia</i>. Editorial Dyckinson, Madrid, 2016.</p> <p>Orozco Pardo, Guillermo y Monereo Pérez, José Luis (directores). <i>Tratado de Mediación en la Resolución de Conflictos</i>. Tecnos, Madrid, 2015.</p> |  <p>Mediación y esquema estratégico.</p> |
|--|--|

Autoevaluación

Conteste si es falso o verdadero el enunciado.

1. El fundamento legal de la mediación en México se encuentra en el artículo 17 y 18 de la CPEUM. V/F
2. La mediación es un proceso autocompositivo de solución de conflictos, asistida por un tercero imparcial que auxilia a las partes para que estas logren una comunicación constructiva que les permita negociar sus intereses y necesidades de manera satisfactoria y dentro de los límites de legalidad. V/F
3. El tercero imparcial en la mediación debe conducir a las partes para que: separen a las personas de los problemas; se centre la discusión en los intereses de las partes y no en sus posiciones. V/F
4. En México, la mediación en sede judicial se practica desde 1998 cuando el Estado de Veracruz reformo su Constitución y sus leyes para introducirla. V/F
5. La mediación pública es aquella que es conducida por individuos que, en el libre ejercicio de su profesión, facilitan la negociación entre las partes en conflicto. V/F

Unidad 5. El Arbitraje

Introducción

El arbitraje es un método hetero-compositivo y extraprocesal de solución de controversias, fundado en el principio de la autonomía de la voluntad de las partes que dada la aceptación que tienen de un tercero imparcial, denominado árbitro, le someten sus diferencias para solucionarlas bajo los principios de oposición frente a terceros (*erga omnes*) y debido cumplimiento (*pacta sunt servanda*).

Es el proceso por excelencia, NO JUDICIAL, para solventar los conflictos que se presentan entre Estados en el ámbito internacional y en las relaciones de tipo mercantil, lo que se logra gracias a que es especializado, menos ritualista, simple, informal, pero sobre todo rápido y económico.

El arbitraje goza de distintas clases y por ello mismo conlleva debate en su apreciación sobre las mismas, sin embargo, predominan estas clases: a) Derecho: basado en un convenio arbitral que determina de manera clara la aplicación de la norma específica a un caso concreto; b) Equidad: Basado exclusivamente en la experiencia de las partes que logran un primer acuerdo a un caso concreto, al someterse a este; este primer bloque se basa principalmente en la ley mercantil que integra además los usos y costumbres que se consideran norma jurídica en el derecho comercial internacional); c) Institucional: Administrado por algún órgano u organismo que somete a las partes a la obediencia de las reglas que para ello determina, a su lista de árbitros, y al pago de aranceles determinados para cada caso; y, d) *Ad Hoc*: En el cual las partes son quienes deciden su propio proceso, la normatividad a aplicar sea nacional o internacional o, en su caso, creando las propias y dejando al árbitro su administración.

El arbitraje tiene una dualidad de características, primero para quien ha de ser árbitro y después para el proceso mismo.

En lo que toca a la persona, el árbitro, que de actuar de manera única, en colegio, o en panel o tribunal debe ser altamente especializado, con un alto perfil ético, imparcial, celoso de sus atributos y que demuestre confiabilidad a las partes en pugna sin involucrarse con ellos.

Mientras que para el proceso deberá satisfacer intereses particulares y público, ser vinculante, actuar de pleno y de pleno derecho (inadmisibilidad de duda y recurso), demostrar un carácter desnacionalizado, su cumplimiento será voluntario o forzoso dada la equiparabilidad de su resolución a un título ejecutivo y/o una sentencia judicial, terminando al darse el debido cumplimiento.

| | |
|---|--|
| | <p>De ello que existan tres teorías que los sustenten, la contractualista, la jurisdiccionalista y la mixta.</p> <p>Este método para acreditar el valor que merece a nuestra materia y dé denominación a la misma, parte de las adecuaciones efectuadas al Código de Comercio en 1994, donde se adoptaron las leyes modelo de la ya conocida CNUDMI, la Convención de Nueva York de 1958 y la de panamá de 1975, referidas con antelación y que ligan a los métodos de solución uno a uno, como antecedentes para llegar al arbitraje.</p> <p>Por tanto, Mediación y Arbitraje, y demás métodos analizados, con el enfoque dado por la reforma constitucional de 2008 y la incorporación de éstos en los planes de estudio de nuestra casa, ayudarán a la ampliación e instauración de una cultura no adversarial. Punto de cierre que deriva de esta nueva cultura son las cláusulas <i>med-arb</i> que han de emplearse en el comercio a través de sus usos y costumbres, más no será limitativo y generará mayor mercado hacia los MASC y la incorporación de éstos a los cuerpos normativos.</p> |
| <p>Objetivo</p> | <p>Al concluir el estudio de esta unidad el alumnado podrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer los aportes históricos del arbitraje internacional y nacional y el porqué de su durabilidad a lo largo del tiempo. • Comprender y valorará al arbitraje como el método más efectivo de solución de conflictos por su seguridad y confiabilidad. • Valorar la integridad de un árbitro en su entorno práctico para emularlo y convertirse en uno. • Recomendar al arbitraje como método eficiente y menos oneroso ante un juicio de orden jurisdiccional judicial. |
| <p>Bibliografía sugerida por el autor de la guía</p> <p>Quintana Adriano, Elvia Arcelia. <i>Marco Jurídico del Arbitraje Nacional, Regional e internacional</i>. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, 2015.</p> <p>Treviño, Julio C. <i>La Nueva Legislación Mexicana Sobre Arbitraje Comercial</i>.</p> | <p>Actividad de aprendizaje 1. Arbitraje. Historia y Utilidad. El Árbitro.</p> <p>Con base en la bibliografía sugerida para esta unidad, identifique al Arbitraje en el ámbito del Derecho Mexicano a través de un esquema donde identifique: elementos, características, aportes históricos y materias en las que ha sido más empleado.</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Además, elabore un breve ensayo que tome como base los criterios, requisitos y conocimientos que debe tener una persona para ser árbitro.</p> |

Journal International Arbitration, Genova, Volumen II, Número 4, 1994.

Disponible en:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/hernandez_f_vw/capitulo4.pdf
[consultado el 8 de junio del 2021]

Conceptualización del Arbitraje en México.

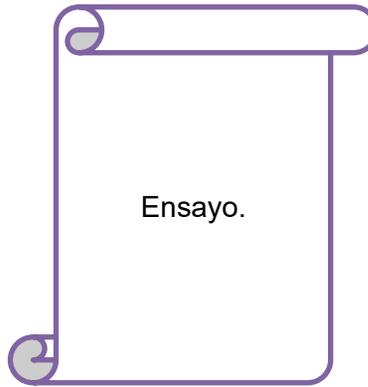
Disponible en:
<http://www.gdca.com.mx/PDF/arbitraje/SOBRE%20LA%20NAT%20JDCA%20ARBITRAJE%20Hom%20%20Raul%20Medina.pdf>
[consultado el 8 de junio del 2021]

González de Cossío, Francisco. *Sobre la Naturaleza Jurídica del Arbitraje. Homenaje a Don Raúl Medina Mora.*

Reyes Retana Tello, Ismael – Comisión Nacional de los Derechos Humanos. *México frente al arbitraje internacional. El Caso de El Chamizal.* Revista Mexicana de Política Exterior, México, 1994.

Garza Magdaleno, Fernanda. *El Arbitraje en México.* ITAM, México.

Guzmán-Barrón Sobrevilla, César. *Arbitraje Comercial Nacional* e

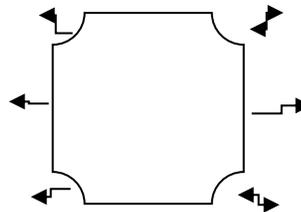


Actividad 2. Concepto, Naturaleza Jurídica y Regulación

A partir de la lectura de la bibliografía sugerida para esta unidad, conceptualice propiamente al arbitraje en base a las lecturas, y en su caso los videos analizados de manera libre en no más de un cuarto de cuartilla; además establezca en un cuadro sinóptico cuál es la naturaleza jurídica del arbitraje.



Después Indique en un diagrama de flujo que materias emplean al arbitraje como método de solución de controversias y cuál es su regulación.



Actividad 3. Empleo del arbitraje en el entorno internacional

Con base en la bibliografía sugerida para esta unidad, narre en no más de dos cuartillas alguno de los casos en que México ha empleado al arbitraje como método de solución de controversias y emitir su opinión sobre el caso particular.

Internacional. Fondo Editorial, Universidad católica del Perú, Lima, 2017.

Rangel Huerta, María de la Luz. *Análisis Jurídico del Arbitraje Mercantil en México*. Universidad Autónoma del Estado de México, 2017.

Pérez González, Carlos. *Comentarios Sobre el Arbitraje en México*. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México, 2016.

ICC México PAUTA. *Arbitraje y Mediación*. ICC México PAUTA, Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C. México, Número 84, 2017.

Sánchez Lorenzo, Sixto. *Derecho Aplicable al Fondo de la Controversia en el Arbitraje Comercial Internacional*. Revista Española de Derecho Internacional, Madrid, Volumen LXI, 2009

Vidal Ramos, Roger. *Alcances de la Ejecución del laudo Arbitral en Alcances Generales del Convenio Arbitral*. Libros de Ponencias del VII Congreso Nacional de Derecho Civil. Lima, 2012.



Actividad 4. El Arbitraje en la actualidad. Tipos, reglas modelo, cláusula arbitral o compromisoria, laudo.

A partir de la bibliografía básica sugerida para esta unidad, identifique en una tabla los distintos tipos de arbitraje que existen, qué es y qué características tiene una cláusula arbitral y a qué obliga a las partes que la suscriben.

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| Arbitraje Tipos | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Cláusula Arbitral Características | | | | | |



¿A QUÉ OBLIGA A LAS PARTES?

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
| | | | | | |

Actividad 5. El Laudo Arbitral. Recursos y Cumplimiento

Después de revisar la bibliografía sugerida para esta unidad, identifique en un diagrama que características deben de tener los laudos arbitrales; indique si existe algún recurso legal en contra de ellos y qué debe tomarse en cuenta para que los mismos se cumplan.

Graham, James A. *La Atracción de los No Firmantes de la Cláusula Compromisoria en los Procedimientos Arbitrales*, Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México.

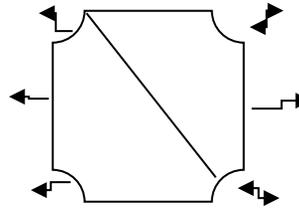
El Pacto Arbitral.
Disponible en:
http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/014847/014847_02.pdf
[consultado el 8 de junio del 2021]

Cláusula de Arbitraje.
Disponible en:
https://www.iccspain.org/wp-content/uploads/2015/04/Arbitration_clause_SPA.pdf
[consultado el 8 de junio del 2021]

Evolución del Arbitraje Internacional.
Disponible en:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/hernandez_f_vw/capitulo3.pdf
[consultado el 8 de junio del 2021]

El Laudo.
Disponible en:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/hernandez_f_vw/capitulo7.pdf
[consultado el 8 de junio del 2021]

CARACTERÍSTICAS



RECURSOS

CUMPLIMIENTO

Autoevaluación

Conteste si es falso o verdadero el enunciado.

1. El principio contractual del pacto arbitral considera al árbitro como mandatario de las partes, por lo que el laudo arbitral adolecería de los elementos de una sentencia. V/F
2. La teoría del arbitraje en un ámbito mixto se cuestiona si el arbitraje es un juicio en el sentido estricto y si el laudo arbitral configura una sentencia. V/F
3. El arbitraje privado, es aquel que tiene por objeto el arreglo de los litigios entre los Estados con entidades soberanas, mediante árbitros designados libremente y sobre la base del respeto a las instituciones jurídicas. V/F
4. El arbitraje forzoso proviene de la ley, ya que dependiendo de la determinada materia las partes deberán someter el conflicto al arbitraje. V/F
5. En el arbitraje de equidad el árbitro decidirá la cuestión litigiosa, de acuerdo con las leyes del lugar donde se instale el tribunal arbitral o a lo que las partes hayan pactado. V/F

Unidad 6. Métodos Alternativos de Solución de Conflictos en los tratados de libre comercio

Introducción

Nuestro país ha tenido una cultura de respeto a los pueblos y a los ciudadanos con que ha cerrado tratos que, validados al tenor de la Carta Magna y su protector, el Senado, permiten que se conviertan en Tratados Internacionales.

Este tipo de documentos sean de amistad, intercambio, respeto, comercio, libre comercio, reconocimiento, de entre otros, llevan empeñada la esencia jurídica del pueblo mexicano y con ello su palabra.

En aras de atender al cumplimiento del compromiso generado, para evitar especulaciones y malos entendidos, así como problemáticas largas y costosas, se establece en cada uno un apartado de solución de controversias dando preferencia a los marcos normativos a aplicar, los tiempos a acatar, los elementos que deberán contemplar para atender al proceso y por sobre todo el catálogo de métodos alternativos de solución de controversias a los cuales pueden sujetarse, mismos que estarán presentes en uno o más capítulos de acuerdo a lo convenido por las partes.

Ejemplo de esto lo tenemos en el Tratado de Libre Comercio para Norteamérica (*TLCAN O NAFTA*), en cuyo contenido se encontraban los capítulos XI, XIV, XIX y XX, donde toda disputa era representada, en nuestro contexto, por el Estado Mexicano y en su documento sucesor, en el capítulo 31.

De igual suerte, hemos delimitado para con nuestros pares europeos en el tratado de libre Comercio entre México y la Comunidad Europea, el cual surgiera dentro del Acuerdo Marco de Cooperación con aquella y el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política, Cooperación y el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos.

Además de ello y haber sido un parangón modelos en el ámbito internacional, fuimos parteaguas de estos métodos al orden internacional (sin haberlos hecho en el nacional en los mismos tiempos) y hemos compartido esta esencia en mercados internacionales con documentos regulatorios iguales con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Asociación Interamericana de Integración (ALADI), la Comunidad del Caribe (CARICOM) de entre otros donde la vía diplomática sobresale en aras de atender a los métodos alternos de solución de conflictos, lo que en mucho ayuda a su admisión, aplicación y cumplimiento.

| <p>Objetivo</p> | <p>Al concluir el estudio de esta unidad el alumnado podrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicar a los Métodos de Solución de Controversias como herramientas necesarias en el ejercicio de las relaciones internacionales y de los documentos que de ellas emanan. • Establecer investigaciones y comparativos de cuáles son los MASC que México más ha referido en sus Tratados Internacionales y a cuáles se ha apegado prácticamente. • Promover el uso de los MASC en el ámbito internacional como herramientas de solución ejecutiva a los conflictos enfocados al ejercicio del respeto soberano entre los pueblos. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|------|-------|------|-------|---|--|--|--|---|--|--|--|---|--|--|--|---|--|--|--|---|--|--|--|
| <p>Bibliografía sugerida por el autor de la guía</p> <p>Redactar clausula arbitral. Disponible en: http://can-mex-usa-sec.org/secretariat/ard-red-masc/arbitration-arbitrage-arbitral.aspx?lang=sp a [consultado el 9 de septiembre del 2021]</p> <p>Comercio exterior solución de controversias. Disponible en: https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-solucion-de-controversias?state=published [consultado el 9 de septiembre del 2021]</p> <p>Programas de comercio exterior. Disponible en: https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-solucion-de</p> | <p>Actividad de aprendizaje 1. Identificación de MASC en los Tratados Internacionales</p> <p>Con base en la bibliografía sugerida para esta unidad, identifique en un cuadro comparativo, los métodos alternativos de solución de controversias que se han determinado tanto en el TLCAN, TMEC y Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea</p> <table border="1" data-bbox="544 945 1388 1165"> <thead> <tr> <th>MASC</th> <th>TLCAN</th> <th>TMEC</th> <th>TLCUE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Actividad 2. Objetividad y Funcionalidad de los MASC en los Tratados Internacionales</p> <p>A partir de la bibliografía sugerida para esta unidad, establezca en un breve ensayo si los MASC, desde su adopción y aplicabilidad en los Tratados Internacionales han o no funcionado en beneficio de México principalmente, además investigue en qué materias se ha visto involucrado México como denunciante y como denunciado para aplicar los MASC en su favor o en su contra. Cite en un resumen.</p> <div data-bbox="795 1585 1055 1848" style="border: 1px solid purple; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center;">  <p>Ensayo. Resumen.</p> </div> | MASC | TLCAN | TMEC | TLCUE | 1 | | | | 2 | | | | 3 | | | | 4 | | | | 5 | | | |
| MASC | TLCAN | TMEC | TLCUE | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

controversias?state=p
ublished

[consultado el 9 de
septiembre del 2021]

El Secretariado,
Solución de
Controversias.

Disponible en:

[https://can-mex-usa-
sec.org/secretariat/di-
pute-differends-
controversias/index.as-
px?lang=spa](https://can-mex-usa-sec.org/secretariat/di-
pute-differends-
controversias/index.as-
px?lang=spa).

[consultado el 9 de
septiembre del 2021]

CEPAL. *Solución de
Controversias en el
Tratado de Libre
Comercio de América
del Norte*,
Organización de
Estados Americanos,
Oficina del
Subsecretario de
Asuntos Jurídicos,
Subsecretaría de
Asuntos Jurídicos,
Secretaría General de
la Organización de los
Estados Americanos.
*Métodos Alternativos
de Resolución de
Conflictos en los
Sistemas de Justicia
de los Países
Americanos*. Bogotá,
2001.

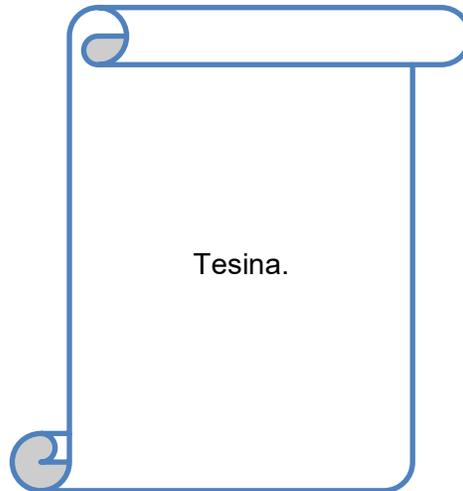
Disponible en:

[http://www.siicex.gob.
mx/portalSiicex/SICET
ECA/Acuerdos/Pagina
%20principal/SOLUCI
ON%20DE%20CONT
ROVERSIAS.pdf](http://www.siicex.gob.
mx/portalSiicex/SICET
ECA/Acuerdos/Pagina
%20principal/SOLUCI
ON%20DE%20CONT
ROVERSIAS.pdf)

[consultado el 9 de
septiembre del 2021]

Actividad 3. Aprendizaje de evaluación

Con base en lo aprendido en el curso, determine en una breve tesina, de no más de diez cuartillas, cuál es para usted el principal MASC empleado en la actualidad, de qué manera lo implementaría para mejorarlo en su aplicación práctica y qué adecuaría en el marco legal para su mayor eficiencia.



(Solución de Controversias en el Comercio Internacional)
López Ayllón, Sergio. *Los Mecanismos de Solución de Controversias en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea*. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México, 2003

Pérez Cano Díaz, Hugo. *La Solución de Controversias en el Marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el Futuro del Libre Comercio en el Continente Americano*. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México, 1997

McRae, Donald y Siwec, John. *Solución de Controversias del TLCAN ¿Éxito o fracaso?* Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México, 2019.
Deloitte. *Tratado México - Estados Unidos - Canadá (T-MEC)*. México, 2018.

Autoevaluación

Conteste si es falso o verdadero el enunciado.

1. El sistema de solución de controversias del TLCAN se basó en parte en las disposiciones establecidas en el TLC. V/F
2. Los tres principales procesos de solución de controversias en el TLCAN son: proceso de Estado a Estado; proceso de revisión de cuotas de AD y derechos compensatorios; y un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión. V/F
3. El capítulo XXI del TLCAN establece un procedimiento que opera únicamente entre Estados, para la prevención o la solución de las controversias relativas a la aplicación o a la interpretación del tratado. V/F
4. El procedimiento de Estado a Estado consta de 4 etapas: consulta; comisión de libre comercio; procedimiento arbitral; suspensión de beneficios. V/F
5. La sección B del capítulo XI del TLCAN establece un procedimiento arbitral que permite a los inversionistas de un país demandar a un Estado Extranjero, por violaciones en materia de inversión. V/F

Estrategias de aprendizaje

Las estrategias de aprendizaje se definen como el conjunto de actividades, técnicas y medios que son útiles para potencializar un aprendizaje significativo. En este apartado le explicamos cómo realizar algunas de las actividades o tareas que se deberán elaborar a lo largo de la asignatura.

Ensayo

Es un escrito en prosa en el que se expresa un punto de vista acerca de un problema o tema, con la intención de persuadir a otros. Para ello es importante tener ideas y razones consistentes, además de lograr expresarlas elocuentemente.

En su ensayo puede expresar abiertamente sus ideas y opiniones, estar a favor o en contra de una disciplina o tema expresados. Debe cuidar que la intención de la comunicación que ha entablado sea clara para quien lo lea, con el fin de que su mensaje sea captado sin dificultad.

Todo ensayo se compone básicamente de la siguiente estructura:

- **Introducción.** Describe la problemática y objetivo de su tema.
- **Desarrollo.** Explica de manera profunda sus ideas y da respuesta a las interrogantes, que inviten a la reflexión de quien lo lee. Recuerde siempre sustentar su trabajo con las fuentes que consultaste.
- **Conclusiones.** Retoma lo que planteó inicialmente y aporta soluciones y sugerencias con la intención de dar pie a que pueda continuarse sobre la misma temática en otras situaciones o por otras personas.
- **Bibliografía.** Se indican las fuentes de consulta que sirvieron para recabar la información y sustentar su propuesta.

Resumen

Es la forma abreviada de un texto original al que no se le han agregado nuevas ideas; representa en forma objetiva, pero más acotada, los contenidos de un texto o escrito en particular. El resumen se deriva de la lectura de comprensión y constituye una redacción escrita a partir de la identificación de las ideas principales de un texto respetando las ideas del autor. Se realiza una descripción abreviada y precisa para dar a conocer lo más relevante de un tema. El resumen permite repetir literalmente las ideas ajenas (aunque también puede utilizar sus propias palabras), siempre y cuando la presentación sea coherente y se hagan las citas correspondientes; el fin es comunicar las ideas de manera clara, precisa y ágil.

Al elaborar un resumen no debe incluir interpretaciones, críticas o juicios propios, ni omitir los elementos fundamentales del tema original. Elaborarlo implica desarrollar su capacidad de síntesis y la habilidad para redactar correctamente.

Para realizarlo, considere lo siguiente:

- Haga una lectura general y total.
- Seleccione las ideas principales.

- Elimine la información poco relevante.
- Redacte el informe final conectando las ideas principales.

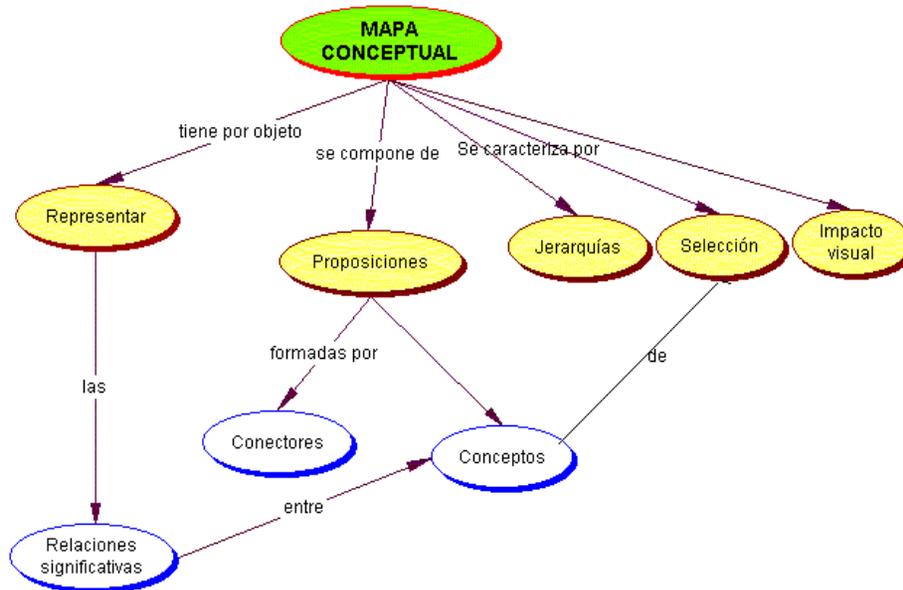
Mapa conceptual

Es un esquema gráfico que se integra por la selección, jerarquización de conceptos y relación entre ellos; generando una visión de conjunto del concepto principal. Recuerde que un concepto es la representación mental de la realidad –tangible o intangible–, por ejemplo: concepto de amor o democracia.

Para elaborar un mapa conceptual:

- Identifique los conceptos con los que va a trabajar estableciendo niveles de análisis.
- Establezca niveles de análisis y la relación entre los conceptos.
- Ordene, de lo abstracto y general, al más concreto y específico, situando los conceptos en el diagrama.
- Coloque conectores para enlazar los conceptos, éstos son muy importantes, pues en ellos se comprueba si comprendió el tema.
- Revise su mapa, observe si todas las conexiones de conceptos y enlaces tienen coherencia y expresan su comprensión del texto.

Observe el siguiente ejemplo:



Ejemplo de un mapa conceptual [mapa conceptual]. (s.f.). Tomado de <http://www.facmed.unam.mx/emc/computo/mapas/mapaconceptual.htm>

Cuadro sinóptico

Esta herramienta permite sintetizar la información de manera ordenada y jerárquica, tiene la posibilidad de irse ampliando a medida que aparecen más datos dentro del documento.

Con esta herramienta es posible extraer una serie de palabras clave/tema que permitan desarrollar las ideas o teorías que contenga el texto.

Al elaborar un cuadro sinóptico se deben incluir solamente las ideas principales en forma breve y concisa; localice los conceptos centrales de manera ordenada y sistemática y relaciónelos elaborando un esquema que los contenga; amplíe las ideas principales con ideas subordinadas.

Para elaborar un cuadro sinóptico, tome en cuenta lo siguiente:

- Organice la información de lo general a lo particular, de izquierda a derecha, en orden jerárquico.
- Utilice llaves para clasificar la información.

Cuadro comparativo

Es utilizado para organizar y sistematizar la información; está formado por un número variable de columnas en las que se lee la información en forma vertical y se establece la comparación entre los elementos de estas.

Con esta herramienta se pueden identificar las semejanzas y diferencias entre dos o más objetos o eventos para llegar a una conclusión. Facilita la organización de ideas trascendentes y secundarias de una temática. Para realizarlo,

- Identifique los elementos que se compararán.
- Defina los parámetros de comparación.
- Identifique las características de cada objeto o evento.
- Anote las semejanzas y diferencias de los elementos comparados.
- Elabore sus conclusiones.

Ejemplo:

| Características | Sólido | Líquido | Gaseoso |
|---------------------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Movimiento | Vibran | Se mueven desordenadamente | Se mueven libremente |
| Fluidez | Nula | Tienen fluidez | Tienen fluidez |
| Fuerza de cohesión | Bastante | Poca | Nula |
| Forma | Definida | Adopta la forma del recipiente | Adopta la forma del recipiente |
| Volumen | Definido | Definido | Indefinido |

| | | | |
|-------------------------|------|------|----------|
| Comprensibilidad | Nula | Poca | Bastante |
|-------------------------|------|------|----------|

Cuestionarios

Instrumento de investigación apoyado en preguntas de carácter abierto para dar libertad al estudiante para redactar; las alternativas de respuesta no se limitan a un solo documento, ya que las respuestas pueden sustentarse con los textos que se manejan, ya sean complementarios o del propio interés del estudiante.

Constituyen la fuente de consulta para el estudio general de la materia:

Bibliografía Básica

- Alcántara Torres, Alejandro. *El arbitraje de consumo*, México, Universidad Latinoamericana, 2003.
- Briseño Sierra, Humberto. *El arbitraje comercial, doctrina y legislación*, México, Limusa, 2001.
- Cortés Ortega, Ligia Aurora, *La mediación como instrumento jurídico en la violencia intrafamiliar*, México, Memoria del II Congreso Nacional de Mediación, UNAM, 2002.
- Gorjón Gómez Francisco. *Arbitraje Comercial y ejecución de laudos*, México, McGraw Hill, 2004.
- Neuman, Elías. *Mediación Penal*, Universidad, Argentina, 2005.
- Pastrana Aguirre, Laura Aída. *Mediación en el Sistema Procesal Acusatorio en México*, Flores Editor y Distribuidor, México 2009.
- Peña González, Oscar. *Mediación y conciliación extrajudicial*, Flores Editor y Distribuidor, México 2010.
- Urribari Carpinteiro, Gonzalo, *El arbitraje en México*, 27ª Edición, Porrúa, México, 2003.

Bibliografía complementaria

- Barreiro, Telma, *Conflictos en el aula*, Ediciones Novedades Educativas, Argentina Argentina, 2000.
- Bodnar, Pablo D. *Manual de Mediación*, La Cañada, Cuba, 2000.
- Bodnar, Pablo D. *El Mediador en la Comunidad*, La Cañada, Cuba, 2001.
- González Martín, Nuria, *Arbitraje Comercial Internacional*, Porrúa-UNAM, México, 2007.
- Gorjon Gómez, Francisco Javier, *Mediación y Arbitraje*, Porrúa, México, 2009.
- Moore, Christopher. *El proceso de mediación*, EDC, Argentina, 2008.
- Neuman, Elías. *La Mediación Penal y la Justicia Restaurativa*, Porrúa, México, 2005.
- Silva Silva, Jorge A., *Arbitraje Comercial Internacional en México*, 2ª Edición, México, Oxford, 2001.
- Stella Álvarez, Gladys. *La mediación y el acceso a la justicia*, Rubinzal Culzoni Ed., Argentina, 2003.

Bibliografía sugerida por el autor de la guía

Alfredson, Tanya *et al.* *Teoría y Práctica de la Negociación. Una revisión de la literatura*, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 2008. Disponible en: www.fao.org/easypol

Álzate Sáez de Heredia, Ramón, *Teoría del Conflicto*. Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 1994.

Budjac Corvette, Bárbara A. *Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos*. México, Pearson Educación, 2011.

Carretero Morales, Emiliano. *La Mediación Civil y Mercantil en el Proceso de Justicia*. Editorial Dyckinson, Madrid, 2016.

De La Rosa Javier y Rivas Gino. *Teoría del Conflicto y Mecanismos de Solución*. Lima, Fondo Editorial Pontificia Universidad del Perú, 2018.

Folberg, Jay, Taylor Alison. *Mediación, Resolución de Conflictos sin Litigio*. Limusa, Grupo Noriega Editores, México. 1996.

García Dauder, Silvia y Domínguez Bilbao, Roberto. *Introducción a la Teoría de la Negociación*. Madrid, Universidad Rey Juan Carlos Servicio de Publicaciones, 2003.

Garza Magdaleno, Fernanda. *El Arbitraje en México*. ITAM, México.

González Castillo, Carolina. *Negociación Eje 1 Conceptualicemos*. Fundación Universitaria del Área Andina, Miembro de la Red Ilumino.

Disponible en:
https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/2808/RP_eje1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

González de Cossío, Francisco. *Sobre la Naturaleza Jurídica del Arbitraje. Homenaje a Don Raúl Medina Mora*.

González Martín, Nuria. *El ABC de la Mediación en México*. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, Publicado en Vega, Juan (Coordinador), Libro Homenaje a Sonia Rodríguez Jiménez, México, 2014.

Gorjón Gómez, Francisco J. y Steele Garza José G. *Métodos Alternativos de Solución de Conflictos*. 2ª ed., México, Editorial Oxford, 2015.

Gorjón Gómez, Francisco J. y Steele Garza José G. *Métodos Alternativos de Solución de Conflictos*. 3ª ed., México, Editorial Oxford, 2020.

Graham, James A. *La Atracción de los No Firmantes de la Cláusula Compromisoria en los Procedimientos Arbitrales*, Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México.

Guzmán-Barrón Sobrevilla, César. *Arbitraje Comercial Nacional e Internacional*. Fondo Editorial, Universidad católica del Perú, Lima, 2017.

Heftye Ettiene, Fernando. *Derecho Internacional Público*. Editorial México, Porrúa, pp. 213-226.

ICC México PAUTA. *Arbitraje y Mediación*. ICC México PAUTA, Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C. México, Número 84, 2017.

Labrador Hender S. *Método de Negociación Harvard*. IUTI - Universidad Católica Andrés Bello de Chile, Facultad de Negocios Internacionales, 2007. Disponible en: www.iancaneocyar.com.ar/diferen.htm

Medina Francisco J. *et al. La Enseñanza de la Negociación (Extracto)*. Departamento de Psicología Social, Universidad de Sevilla, 2006.

Mirabal, Daniel. *Técnicas para Manejo de Conflictos, Negociación y Articulación de Alianzas Efectivas*. Universidad Autónoma del Estado de México, Red de Revistas Científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal, redalyc.org, Sistema de Información Científica, Provincia Número 10, enero – diciembre 2003.

Munduate Jaca, Lourdes y Martínez Riquelme, José M. *Conflicto y Negociación*, 2ª ed. México, Ediciones Pirámide, 2012.

Muñoz de Cote Otero, Alfonso Tirso. *Derecho Internacional Público*. Enciclopedia Jurídica de la Facultad de Derecho-UNAM, México, UNAM-Porrúa, 2017, pp. 160-181.

Orozco Pardo, Guillermo y Monereo Pérez, José Luis (directores). *Tratado de Mediación en la Resolución de Conflictos*. Tecnos, Madrid, 2015.

Pérez González, Carlos. *Comentarios Sobre el Arbitraje en México*. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México, 2016.

Quintana Adriano, Elvia Arcelia. *Marco Jurídico del Arbitraje Nacional, Regional e internacional*. Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, 2015.

Rangel Huerta, María de la Luz. *Análisis Jurídico del Arbitraje Mercantil en México*. Universidad Autónoma del Estado de México, 2017.

Redorta, Josep. *Entorno de los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos*. Revista de Mediación, Año 2, Número 3, España, 2009. Trabajo encargado por el Centro de Estudios Jurídicos de las Américas (Santiago, Chile) y se debatió con legisladores, fiscales y magistrados del estado de Michoacán (México) en Morelia en mayo de 2006. Disponible en: www.concepto.de/conflicto

Reglas Modelo de UNCITRAL, TLCAN Capítulos XIX y XX, TMEC Capítulo 10.

Reyes Retana Tello, Ismael – Comisión Nacional de los Derechos Humanos. *México frente al arbitraje internacional. El Caso de El Chamizal*. Revista Mexicana de Política Exterior, México, 1994.

Sánchez Castañeda Alfredo *et al. Desafío de los Medios Alternativos de Solución de Controversias en el Derecho Mexicano Contemporáneo*. Defensoría de los Derechos Universitarios – Serie: Los Derechos Universitarios en el Siglo XXI, Número 9, UNAM, 2020.

Sánchez Lorenzo, Sixto. *Derecho Aplicable al Fondo de la Controversia en el Arbitraje Comercial Internacional*. Revista Española de Derecho Internacional, Madrid, Volumen LXI, 2009

Vidal Ramos, Roger. *Alcances de la Ejecución del laudo Arbitral en Alcances Generales del Convenio Arbitral. Libros de Ponencias del VII Congreso Nacional de Derecho Civil*. Lima, 2012.

Treviño, Julio C. *La Nueva Legislación Mexicana Sobre Arbitraje Comercial*. Journal International Arbitration, Genova, Volumen II, Número 4, 1994.

Disponible en:

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/hernandez_f_vw/capitulo4.pdf

Viana Orta, María Isabel. *La Mediación. Características, Modelos, Procesos, Técnicas y Herramientas de la Persona Mediadora, y Límites a la Mediación. La Mediación en el Ámbito Educativo en España. Estudio Comparado entre Comunidades Autónomas*.

Universidad de Valencia, España, 2014-2015.

Documentos electrónicos.

CEPAL. *Solución de Controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Organización de Estados Americanos, Oficina del Subsecretario de Asuntos Jurídicos, Subsecretaría de Asuntos Jurídicos, Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos. *Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos en los Sistemas de Justicia de los Países Americanos*. Bogotá, 2001. Disponible en:

<http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Acuerdos/Pagina%20principal/SOLUCION%20DE%20CONTROVERSIAS.pdf>

Cláusula de Arbitraje.

Disponible en:

https://www.iccspain.org/wp-content/uploads/2015/04/Arbitration_clause_SPA.pdf

Código Nacional de Procedimientos Penales.

Disponible en:

www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Conceptualización del Arbitraje en México

Disponible en:

<http://www.gdca.com.mx/PDF/arbitraje/SOBRE%20LA%20NAT%20JDCA%20ARBITRAJE%20Hom%20%20Raul%20Medina.pdf>

[consultado el 8 de junio del 2021]

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Disponible en:

www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Código de Comercio,

Disponible en:

www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Código Nacional de Procedimientos Penales.

Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Comercio exterior solución de controversias.

Disponible en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-externo-solucion-de-controversias?state=published>

El Laudo.

Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/hernandez_f_vw/capitulo7.pdf

El Pacto Arbitral. Disponible en: http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/014847/014847_02.pdf

El Secretariado, Solución de Controversias.

Disponible en: <https://can-mex-usa-sec.org/secretariat/dispute-differends-controversias/index.aspx?lang=spa>.

Escuelas, estilos, tendencias, corrientes de negociación a lo largo de la historia.

Disponible en: <https://www.monografias.com/trabajos17/estilos-de-negociacion/estilos-de-negociacion.shtml>

Evolución del Arbitraje Internacional.

Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/hernandez_f_vw/capitulo3.pdf

Ley de Comercio Exterior.

Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Ley Federal de Protección al Consumidor.

Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Ley Federal del Trabajo.

Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Ley de Justicia Alternativa para el Estado de Quintana Roo. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Ley de Mecanismos Alternativos para la Solución de Controversias para el Estado de Nuevo León. Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Ley Nacional de Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias en Materia Penal.

Disponible en: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros. Disponible en:

www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm

Programas de comercio exterior.

Disponible en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-externo-solucion-de-controversias?state=published>

Redactar clausula arbitral.

Disponible en: <http://can-mex-usa-sec.org/secretariat/ard-red-masc/arbitration-arbitrage-arbitral.aspx?lang=spa>

Para realizar las actividades de aprendizaje de la guía, se utilizó la bibliografía básica, bibliografía complementaria, documentos publicados en internet y sitios electrónicos de interés del temario de la materia, así como la bibliografía sugerida por el autor de la misma.

Respuesta de las autoevaluaciones

| | |
|---|---|
| <p>Unidad 1 Falso o verdadero</p> <ol style="list-style-type: none">1. V2. V3. F4. V5. F | <p>Unidad 2 Falso o verdadero</p> <ol style="list-style-type: none">1. V2. F3. V4. V5. F |
| <p>Unidad 3 Falso o verdadero</p> <ol style="list-style-type: none">1. F2. F3. V4. V5. V | <p>Unidad 4 Falso o verdadero</p> <ol style="list-style-type: none">1. V2. V3. V4. F5. F |
| <p>Unidad 5 Falso o verdadero</p> <ol style="list-style-type: none">1. V2. V3. F4. V5. F | <p>Unidad 6 Falso o verdadero</p> <ol style="list-style-type: none">1. V2. V3. F4. V5. V |

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Graue Wiechers
Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas
Secretario General

Dr. Luis Agustín Álvarez Icaza Longoria
Secretario Administrativo

Dr. Alfredo Sánchez Castañeda
Abogado General

FACULTAD DE DERECHO

Dr. Raúl Contreras Bustamante
Director

Mtro. Ricardo Rojas Arévalo
Secretaría General

Mtra. Irma Patricia Merodio Bassan
Secretaría Administrativa

Dra. Sonia Venegas Álvarez
Secretaría Académica

Lic. Lorena Gabriela Becerril Morales
Secretaría de Asuntos Escolares

DIVISIÓN DE UNIVERSIDAD ABIERTA

Dr. Tito Armando Granados Carrión
Jefe de División

Mtro. Orlando Montelongo Valencia
Coordinador de Evaluación

Lic. Miguel Ángel Vidal González
Responsable de Sección Escolar

Lic. Carlos Mondragón Navarro
Revisión Editorial

Mtro. Diego Alexander Cancino Meza
Jefe de Diseño

Mtra. G. Herlinda Valverde Uribe
Delegación Administrativa



SUAYED Facultad de Derecho
DUA
División de Universidad Abierta