



<b>Nombre del curso</b>	<b>Sistemas de prevención y solución de controversias internacionales</b>
<b>Profesoras</b>	Elina Mereminskaya y Carmen Sfeir
<b>Carácter</b>	Profesional
<b>Mención</b>	Derecho Internacional y Derecho Privado
<b>Descripción del curso</b>	<p>El curso abarca las habilidades blandas que un abogado debe tener para ayudar a sus clientes a prevenir y resolver disputas internacionales, los conocimientos sobre principales formas alternativas de resolverlas y las nociones fundamentales del diseño de solución de disputas, utilizado con éxito por grandes empresas como herramienta fundamental de desarrollo del negocio. El curso pone énfasis especial en el arbitraje comercial internacional debido a la relevancia del mismo para la práctica del comercio internacional. Todo ello con la finalidad de ampliar la mirada de los profesionales del derecho respecto de su función como pacificadores de la sociedad e incentivadores de negocios en un ambiente donde los conflictos se resuelvan, en lo posible, de forma constructiva, incentivando las relaciones comerciales y el desarrollo económico y social.</p>
<b>Objetivos</b>	<p><b>Objetivo General:</b></p> <p>- El curso tiene como objetivo principal entregar habilidades blandas que un abogado debe tener para ayudar a sus clientes a prevenir y resolver disputas internacionales, los conocimientos sobre principales formas alternativas de resolverlas y las nociones fundamentales del diseño de solución de disputas, utilizado con éxito por grandes empresas como herramienta fundamental de desarrollo del negocio.</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b> Que los/as estudiantes:</p> <p>- Se familiaricen con la teoría y la práctica del conflicto, la comunicación, las formas alternativas de solución de disputas, en particular el arbitraje;</p> <p>- Sepan emplear los mecanismos de la negociación y mediación en circunstancias correspondientes;</p> <p>- Desarrollen algunas de las habilidades blandas necesarias para practicarlas con éxito, junto con una visión del diseño de sistemas de solución de disputas;</p> <p>- Utilicen la comunicación contractual eficiente;</p> <p>- Manejen las nociones fundamentales sobre el arbitraje comercial internacional.</p>
<b>Contenidos</b>	<p>Sesión 1:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Teoría del conflicto - definición, enfoques, tipos, reacciones, percepción, escalada y desescalada.</li></ul> <p>Sesión 2:</p>



- Teoría de la comunicación.

Sesión 3:

- Persuasión y Comunicación efectiva
- Comunicación no violenta.

Sesión 4:

- Comunicación contractual estratégica en los contratos de construcción

Sesión 5:

- Negociación - Principios, tipos, herramientas, casos prácticos, estilos, tensiones

Sesión 6 y 7:

- Mediación - Definición, tipos, técnicas, casos prácticos, papel del abogado.

Sesión 8:

- Dispute Boards
- Expert Adjudication
- Nociones fundamentales de arbitraje comercial internacional

Sesión 9:

- Negociación de una cláusula arbitral

Sesión 10:

- Jurisdicción del tribunal y admisibilidad de las demandas
- Aplicación práctica de las cláusulas escalonadas

Sesión 11:

- Prueba en el arbitraje y su preparación a lo largo de la implementación del contrato

Sesión 12:

- Med-Arb, Arb-Med, Conciliación en el arbitraje y otras herramientas conexas.

Sesión 13:

- Resolución de Disputas Online - definición, elementos, casos prácticos, aspectos relevantes a ser considerados

Sesiones 14:

- Resolución de Disputas en base a combinación de métodos



	<p>Sesión 15:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diseño de Sistemas de Solución de Disputas – Elementos, Diagnóstico, Implementación, casos.</li></ul>
<b>Modalidad de evaluación</b>	Caso práctico a ser desarrollado por los alumnos en forma no presencial.
<b>Régimen de asistencia</b>	70% de las sesiones efectivamente realizadas.
<b>Bibliografía</b>	<p>Básica:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Marshall Rosenberg, Comunicación no Violenta</li><li>2. Roger Fisher y William Ury con Bruce M. Patton, “SI DE ACUERDO! Como Negociar Sin Ceder “.</li><li>4. Dr. Armando Castanedo Abay, “Mediación y conflicto comercial. El ABC para el abogado y el empresario de hoy”</li><li>3. Elina Mereminskaya, Arbitraje Comercial Internacional en Chile, Thomson Reuters, 2014; Alan Redfern,</li><li>4. Martin Hunter, Nigel Blackaby, Constantie Partisides, Teoría y práctica del Arbitraje Comercial Internacional, 4ª edición, Thomson Aranzadi, 2006.</li></ol> <p>Recomendada:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Roger Fisher, William Ury, Getting to YES</li><li>2. Designing Systems and Processes for Managing Disputes, Wolters Kluwer</li></ol> <p>Gary B. Born, International Arbitration: Law and Practice, Kluwer Law International, 2012.</p>