



Sílabo del curso

Resolución de Conflictos Sociales y Ambientales

Marzo – julio 2025

IX Ciclo

Profesor

Ing. Armando Casis

I. Datos del curso

Nombre del curso:	Resolución de conflictos Sociales y Ambientales		
Requisito:	Sociología, Derecho Ambiental	Código:	07980
Precedente:	NA	Semestre:	2025-1
Créditos:	3	Ciclo:	IX
Horas semanales:	3 horas	Modalidad del curso:	Presencial
Carrera(s)	Ingeniería en Gestión Ambiental	Coordinadora del curso:	Mayra Arauco marauco@esan.edu.pe

II. Sumilla

El curso de Resolución de Conflictos Sociales y Ambientales es tanto práctico como teórico. Permitirá a los estudiantes analizar conflictos, teniendo en cuenta las perspectivas, la dinámica y los factores de los grupos de interés. Se centra en cómo una empresa puede gestionar su sostenibilidad social y ambiental. Cubre las tendencias que fomentan un comportamiento empresarial ético centrado en la obtención de licencia social para operar y de los procesos con sus grupos de interés

III. Objetivos del curso

Este curso tiene como objetivo que los estudiantes adquieran conocimientos sobre la importancia, los fundamentos, la implementación y seguimiento de los conflictos sociales y ambientales. Asimismo, servirá para tomar conciencia de los principios éticos del conflicto social y de la necesidad de la responsabilidad social en la construcción de una sociedad en continuo progreso.

IV. Resultados de aprendizaje

Al finalizar el curso, los estudiantes estarán en capacidad de comprender la importancia para gestionar la prevención y negociación de los conflictos sociales y ambientales como práctica importante dentro del sector público, sector privado y sociedad civil para aportar valor a la sostenibilidad de las organizaciones.

V. Metodología:

La metodología incluye clases magistrales y su orientación en el análisis y discusión grupal de documentos, estudios de caso, aplicación de los conceptos a través de una propuesta de proyecto con una evaluación de impacto social, la presentación y exposición de un trabajo grupal en el que se analizará y evaluará la gestión de un negocio local, utilizando los estándares internacionales propuestos. Estas evaluaciones, junto con tres cuestionarios de lectura, constituyen el Promedio de Evaluación Permanente (PEA). Además, los estudiantes realizarán un examen parcial y otro final.

El profesor utilizará herramientas audiovisuales y lecturas como ayuda para el aprendizaje.

Los estudiantes se preparan para participar activamente en clase de acuerdo con la programación del plan de estudios; de esta manera, pueden participar en forma permanente, para adquirir un conocimiento más profundo de los temas tratados y obtener buenos resultados en cuestionarios y exámenes.

VI. Evaluación

El sistema de evaluación es permanente e integral. La nota de la asignatura se obtiene promediando la evaluación permanente 60% y la evaluación final 40%.

La asistencia es obligatoria y forma parte de la evaluación permanente.

El promedio de evaluación permanente resulta del promedio según se indica en el cuadro siguiente:

PROMEDIO DE EVALUACIÓN PERMANENTE 60%		
Tipo de evaluación	Descripción	Ponderación %
Actividades de aprendizaje de aula	4 casos de aplicación	30
Prácticas Calificadas	2 PC	20 20
Trabajos Aplicativos Integrador Otros: casos, participación, etc.	Trabajos encomendados	30

El promedio final (PF) se obtiene del siguiente modo:

$$PF = (0,60 \times PEP) + (0,40 \times EF)$$

Dónde:

- PF = Promedio Final
- EP = Examen Parcial
- PEP = Promedio de evaluación permanente
- EF = Examen Final

VII. Contenido programado

Semana	Contenido	Actividad/Evaluación
UNIDAD DE APRENDIZAJE 1: PRESENTACIÓN Y ANTECEDENTES Objetivos de aprendizaje: Al finalizar la unidad de aprendizaje, el estudiante es capaz de comprender los elementos clave de la negociación, analizar el contexto social, económico y político del entorno, para prevenir y gestionar conflictos con los actores incorporando aspectos éticos en la negociación.		
1° 17 - 21 de marzo	1. UNIDAD 1: Presentación y antecedentes 1.1. Introducción general 1.2. Realidad Nacional.	Actividad en el aula
2° 24 - 28 de marzo	2. UNIDAD 1: Presentación y antecedentes 2.1. Organismos vinculados a la negociación 2.2. Gestión de grupos de interés	Actividad en el aula
3° 31 marzo - 04 de abril	3. UNIDAD 1: Presentación y metodología. 3.1. Responsabilidad Social empresarial estatal y sociedad civil 3.2. Naturaleza y ética en los negociadores	Control de lectura 1 Artículo: Por definir
UNIDAD DE APRENDIZAJE 2: GESTIÓN DE NEGOCIACIÓN Objetivos de aprendizaje: Al finalizar la unidad de aprendizaje, el estudiante es capaz de aplicar estrategias de negociación y comprender el proceso, técnicas, y la comunicación efectiva en negociaciones, destacando el Método Harvard.		
4° 07 - 11 de abril	4. UNIDAD 2: Gestión de Negociación. 4.1. Qué es la Negociación. 4.2. Características personales de los negociadores	Actividad en el aula
5° 14 - 18 de abril	5. UNIDAD 2: Gestión de Negociación. 5.1. Negociación e Inteligencia Emocional. 5.2. El proceso de negociación	Actividad en el aula
6° 21 - 25 de abril	6. UNIDAD 2: Gestión de Negociación. 6.1. Método Harvard 6.2. Tipos de Negociación 6.3 Técnicas de Negociación	Control de lectura 2 Artículo por definir
7° 28 abril- 02 de mayo	7. UNIDAD 2: Gestión de Negociación. 7.1. Resultados de Negociación	Práctica Calificada 1
8° 05 - 09 de mayo	Actividad por definir	
UNIDAD DE APRENDIZAJE 3: GESTIÓN DE CONFLICTOS Objetivos de aprendizaje: Al finalizar la unidad de aprendizaje, el estudiante es capaz de entender la gestión de conflictos, sus etapas, y las estrategias para su resolución efectiva.		

9° 12 - 16 de mayo	9. UNIDAD 3: Gestión de Conflictos. 9.1. Qué es un conflicto 9.2. Causas del conflicto	Actividad en el aula
10° 19 - 23 de mayo	10. UNIDAD 3: Gestión de Conflictos. 10.1. Proceso del conflicto 10.2. Conflictos sociales	Actividad en el aula
11° 26 - 30 de mayo	11. UNIDAD 3: Gestión de Conflictos. 11.1. Etapas del conflicto 11.2. Aspectos emocionales en la gestión del conflicto	Actividad en el aula
12° 02 - 06 de mayo	12. Unidad 3: Gestión de Conflictos 12.1 Precrisis 12.2 Que es la negociación de riesgo 12.3 Resolución del conflicto o postcrisis	Control de lectura 3 Artículo: Por definir
UNIDAD DE APRENDIZAJE 4: SOSTENIBILIDAD EN LA NEGOCIACIÓN DEL CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN Objetivos de aprendizaje: Al finalizar la unidad de aprendizaje, el estudiante es capaz de comprender el papel de la interculturalidad en la prevención y gestión de conflictos para la negociación y mediación.		
13° 09 - 13 de mayo	13. Unidad 4: Sostenibilidad en la gestión del conflicto, negociación y mediación 13.1 Cultura, negociación y mediación 13.2 Cultura en la comunicación de la negociación	Actividad en el aula
14° 16 - 20 de junio	14. Unidad 4: Sostenibilidad en la gestión del conflicto, negociación y mediación 14.1 Reputación e imagen 14.2 El valor de las alianzas multisectoriales	Actividad en el aula
15° 23 - 27 de junio	15. Unidad 4: Sostenibilidad en la gestión del conflicto, negociación y mediación 15.1 Medios de Comunicación	Práctica Calificada 2
16° 30 junio - 04 de julio	Examen Final	

VIII. Bibliografía

- Libro principal:
 - Jáuregui, K & Ramírez, J. (2020). *Relaciones Comunitarias: Análisis y desafíos en la gestión empresarial*. (1era edición). Pearson.

- Libros complementarios:
 - Remy, P. (2016). *Manejo de crisis ¿Qué hacer el día en que todo está en contra nuestra?* (2da edición). ECOE Ediciones.
 - Remy, P. (2018). *50 autopsias de crisis ¿Por qué el manejo mata más que el problema?* (1era edición).
 - Cohen, H. (1980). *Todo es negociable: Como conseguir lo que se siente*. (1era edición)
 - Fisher, R. y Ertel, D. (1998). *Sí... ¡de acuerdo! En la práctica*. Grupo Editorial Norma.
 - Ury, W. (1993). *¡Supere el no! Cómo negociar con las personas que adoptan posiciones obstinadas*. Grupo Editorial Normal.

IX. Profesor

Ing. Armando Casis

Ingeniero Industrial (UNI), Magíster en Gerencia Social (PUCP), MBA (Universite Du Quebec) y Master en Administración (ESAN), Social Impact Strategy UPenn, Programa de Certificación de Miembros de Directorio Independientes (MDD) - CENTRUM Católica Graduate Business School and ND Executive Search, Programa de Realidad Nacional para el Desarrollo de Inversiones - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura (PAD), Diplomado en Responsabilidad Social Empresarial del Tecnológico de Monterrey (TEC) y World Bank Institute (WBI), Leadership Series de The Harvard Kennedy School . Corporate Citizenship Management del Boston College Center for Corporate Citizenship (BCCCC). Programa de Gobernabilidad y Gerencia Política - PUCP, CAF y George Washington University. Business & the Environment Programme for Industry (BEP) - The Prince of Wales's, University of Cambridge, Create Share Value - Harvard Business School.

Más de cuarenta años de experiencia como Gerente General y otros cargos directivos experiencia de trabajo con el sector público, sector privado, sociedad civil y cooperación internacional. Presidente y director de diversas organizaciones sin fines de lucro. Ex Gerente General de ASOCIACIÓN UNACEM (AU), Organización de Responsabilidad Social Corporativa de Unión Andina de Cementos S.A.A. (UNACEM). Ex Director Corporativo de Relaciones Institucionales del Grupo UNACEM.

Actualmente Director de Sostenibilidad ESAN. Presidente de la APFA, Alianza Peruana de Fundaciones y Asociaciones y Director de los Encuentros Iberoamericanos de la Sociedad Civil.
