

A background image showing two men wearing hard hats (one white, one blue) and smiling at each other in an industrial setting.

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL SECTOR MINERO



INICIO: 17 de marzo



DURACIÓN:

48 horas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Lunes y miércoles
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL

APLICACIÓN PRÁCTICA

Proyecto Integrador
Análisis de un caso real de
conflicto minero-extractivo.

CONFERENCIA INTERNACIONAL

Innovación para la
sostenibilidad.

A man and a woman, both wearing yellow safety vests and hard hats, are standing on a construction site. The man is gesturing with his hands while talking to the woman, who is holding a large sheet of paper with technical drawings. The background shows a clear sky and some construction equipment.

Descripción del programa

El Programa Especializado en Negociación y Resolución de Conflictos en el Sector Minero está diseñado para proporcionar a los participantes una comprensión profunda de los principios teóricos fundamentales, así como las habilidades prácticas necesarias para abordar y resolver conflictos de manera constructiva en una variedad de contextos y situaciones, ya sea profesional, personal o social. Al combinar la teoría con la práctica, los participantes adquieren una base sólida de conocimientos y al mismo tiempo desarrollan habilidades prácticas aplicables en situaciones reales. Con este conocimiento, podrán participar e intervenir en procesos de negociación, aplicando herramientas y técnicas de manera efectiva.





Serás capaz de

1

Desarrollar habilidades de negociación efectiva: aprender técnicas y estrategias de negociación, como la escucha activa, la identificación de intereses, la generación de opciones, el manejo de emociones y la construcción de confianza.

2

Comprender los diferentes tipos de conflictos en la industria minera; abordar los diversos conflictos que pueden surgir, como disputas sobre derechos de tierra, impactos ambientales, distribución de beneficios económicos, consultas a comunidades indígenas, entre otros.

3

Adquirir conocimientos sobre mecanismos alternativos de resolución de conflictos: aprender sobre diferentes métodos, como la mediación, el arbitraje y los procesos de diálogo colaborativo.

4

Desarrollar habilidades de comunicación intercultural para construir relaciones sólidas y fomentar la comprensión mutua.



Perfil del participante

Este programa está dirigido principalmente a profesionales que se desempeñan o buscan desempeñarse en el sector minero, en áreas como:

- ▶ Relaciones comunitarias: encargados de gestionar la interacción y los potenciales conflictos entre las operaciones mineras y las comunidades locales.
- ▶ Asuntos corporativos: profesionales que velan por el cumplimiento de regulaciones, manejo de riesgos y resolución de disputas que puedan afectar a la empresa.
- ▶ Responsabilidad social: equipos que trabajan en programas de desarrollo sostenible, manejo ambiental y relacionamiento con grupos de interés.
- ▶ Abogados y negociadores: expertos legales que requieren habilidades de negociación y resolución alternativa de controversias en el ámbito extractivo.
- ▶ Funcionarios gubernamentales: autoridades que regulan, fiscalizan y median en conflictos vinculados con proyectos mineros.

Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados).
- ▶ Ficha de inscripción.
- ▶ Acuerdo de matrícula.
- ▶ Experiencia laboral mínima de un año.





Skills

Al finalizar el programa dominarás las siguientes competencias:

- ▶ Comunicación asertiva.
- ▶ Análisis de intereses.
- ▶ Innovación y generación de opciones.
- ▶ Gestión de emociones.
- ▶ Inteligencia emocional.
- ▶ Construcción de confianza.
- ▶ Facilitación de diálogo.
- ▶ Manejo de diversidad cultural.
- ▶ Negociación y mediación.
- ▶ Liderazgo y *coaching*.

Por qué somos diferentes



Casos de estudio reales: análisis profundo de conflictos mineros pasados y actuales para aprender de experiencias concretas.



Simulaciones y juegos de roles: los participantes practicarán negociaciones y mediaciones simuladas basadas en escenarios realistas del sector.



Mapeo de actores: técnicas para identificar y comprender los intereses y posiciones de todas las partes involucradas en un conflicto minero.



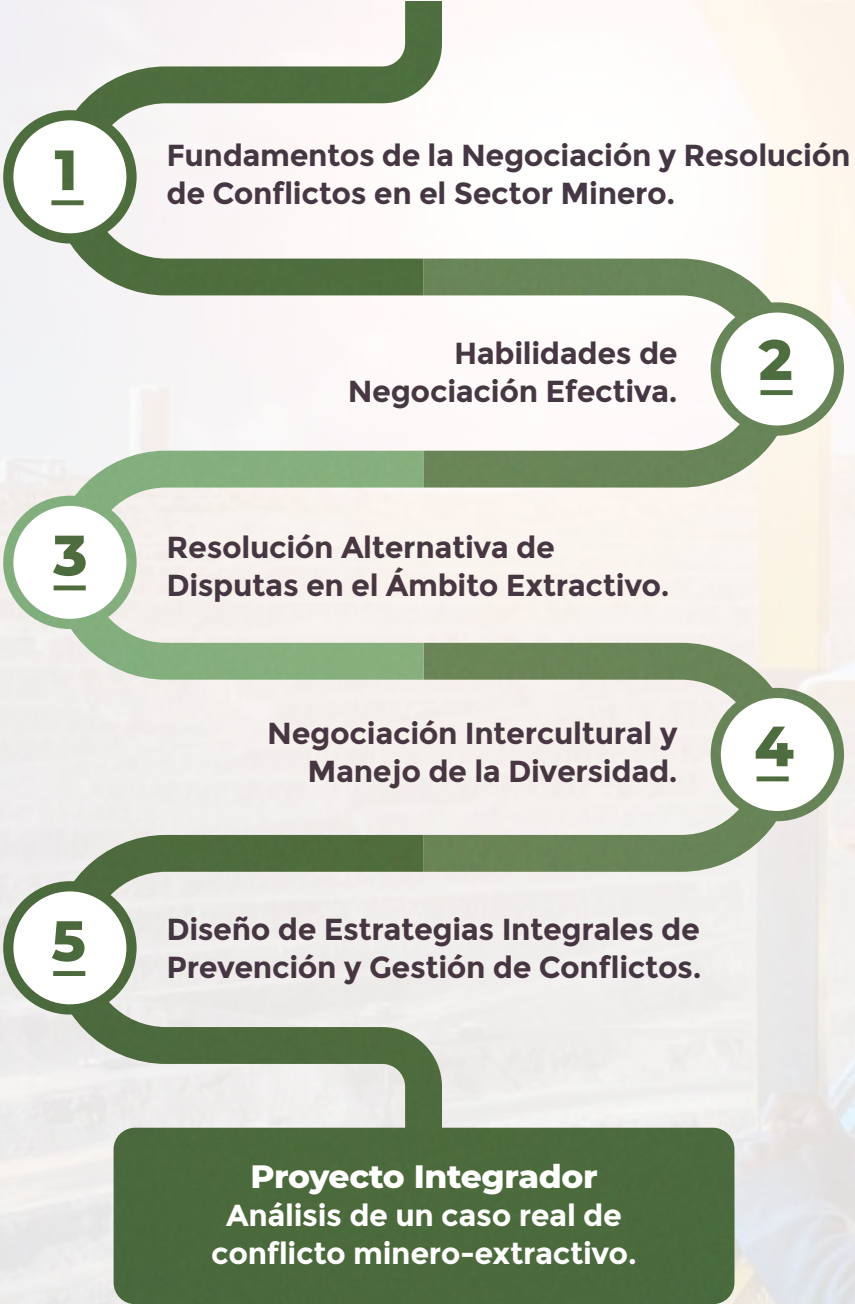
Diseño de procesos de diálogo: herramientas para estructurar procesos incluyentes y colaborativos de resolución de disputas.



Participación de docentes calificados: con experiencia real en el sector minero.



Ruta de aprendizaje



Conferencia Internacional:
Innovación para la sostenibilidad.

Potencia tu liderazgo y empleabilidad accediendo a los *workshops* exclusivos para nuestros estudiantes.

- ▶ Marca personal digital
- ▶ Networking
- ▶ LinkedIn
- ▶ Entrevistas efectivas

La Conferencia Internacional y los *workshops* son opcionales, a los que nuestros alumnos pueden acceder libremente hasta tres meses después de haber finalizado las clases de su programa.

Cursos

Fundamentos de la Negociación y Resolución de Conflictos en el Sector Minero

El curso aborda los conflictos en la industria minera, analizando causas como territoriales, ambientales y económicas. Enseña a identificar actores y sus intereses, y a aplicar conocimientos mediante casos reales para analizar conflictos socioambientales complejos en proyectos mineros.

- ▶ Introducción al conflicto: definiciones, tipos y causas en la industria minera.
 - ▶ Mapeo de actores involucrados: comunidades, empresas, gobiernos, ONG, etc.
 - ▶ Análisis de intereses, posiciones y necesidades de las partes.
 - ▶ Caso de estudio: conflicto socioambiental en torno a un proyecto minero.
- Trabajo aplicado: desarrollo del caso “Tía María, Agua o Muerte”, análisis de los actores, causas e intereses del conflicto.

Habilidades de Negociación Efectiva

En este curso, los participantes desarrollarán habilidades prácticas para negociar en conflictos mineros, aprendiendo técnicas de comunicación asertiva, escucha activa y manejo de emociones. Se enfocarán en la negociación basada en intereses y practicarán mediante simulaciones y juegos de roles para mejorar sus habilidades.

- ▶ Comunicación asertiva y escucha activa.
 - ▶ Técnicas de negociación basada en intereses.
 - ▶ Manejo de emociones y construcción de confianza.
 - ▶ Generación de opciones y búsqueda de acuerdos mutuamente beneficiosos.
 - ▶ Simulaciones y juegos de roles de negociaciones mineras.
- Trabajo aplicado: análisis de situación: “La comunicación efectiva para la construcción de relaciones fuertes”.

Resolución Alternativa de Disputas en el Ámbito Extractivo

Este curso aborda métodos alternativos de resolución de conflictos en el sector minero, como mediación, arbitraje y diálogo colaborativo. Los participantes aprenderán sus fortalezas, limitaciones y técnicas para procesos participativos, analizando casos exitosos para entender los factores clave de efectividad.

- ▶ Procesos de mediación y facilitación del diálogo.
 - ▶ Arbitraje y otros métodos alternativos de resolución de conflictos.
 - ▶ Diseño de procesos incluyentes y colaborativos
 - ▶ Análisis de casos exitosos de resolución de disputas mineras.
- Trabajo aplicado: análisis de caso: “Proceso de mediación Corredor Minero”.

Negociación Intercultural y Manejo de la Diversidad

Este curso aborda la negociación intercultural en la industria minera, destacando la importancia de comprender y respetar cosmovisiones, valores y tradiciones, especialmente de comunidades indígenas. Los participantes aprenderán técnicas de comunicación efectiva, construcción de confianza y análisis de casos prácticos en contextos multiculturales.

- ▶ Comprensión de cosmovisiones y valores culturales diversos.
 - ▶ Comunicación efectiva en contextos multiculturales.
 - ▶ Construcción de puentes y fomento de la confianza entre grupos diferenciados.
 - ▶ Caso práctico: negociación con comunidades indígenas por uso de tierras.
- Trabajo aplicado: análisis de caso: “La cosmovisión y valores interculturales, una mirada a la realidad”.

Diseño de Estrategias Integrales de Prevención y Gestión de Conflictos

En este curso final, los participantes aprenderán a realizar análisis de riesgos y evaluaciones de impacto social, así como a implementar mecanismos de participación ciudadana y consulta previa. Se enfatizará la importancia de construir relaciones comunitarias sólidas y duraderas basadas en la confianza mutua.

- ▶ Análisis de riesgos y evaluación de impacto social.
- ▶ Mecanismos de participación ciudadana y consulta previa.
- ▶ Construcción de relaciones comunitarias sólidas y duraderas.
- Trabajo aplicado: análisis de caso: "Arbitraje y mediación, análisis de aplicabilidad en el entorno minero-extractivo".

Proyecto Integrador: Análisis de un caso real de conflicto minero-extractivo.

Como proyecto final, los estudiantes trabajarán en equipo para diseñar una estrategia integral aplicada a un caso real. Cada grupo deberá seleccionar un grupo de alternativas de un conflicto minero-extractivo.

La EPG-USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus programas y comunicarlas con la debida anticipación.

Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

El dictado de clases del programa se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por USIL.

Para la entrega de certificados son requisitos indispensables alcanzar una nota mínima de 11 en cada uno de los cursos del programa, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del programa.

Profesores *practitioners*



Miguel Guillermo Reyes Zanetti

Consultor sénior en Pera Consultores,
catedrático universitario.

- ▶ Subgerente de Gestión Humana en Volcan; superintendente de Gestión Humana en Sociedad Minera El Brocal, Minsur; gerente de Recursos Humanos en SMP Courier; gerente operacional de Desarrollo Humano en Pacífico, Cía. de Seguros y Reaseguros.
- ▶ Manejo de todos los subsistemas de gestión humana, manejo de conflictos sociales y laborales.
- ▶ Máster en Gestión Humana.
- ▶ Ingeniero zootecnista por Universidad Agraria La Molina, Especialización Agrícola Empresarial.
- ▶ Maestría en Gestión Humana, título propio por EUDE Business School España.

La EPG-USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente, ya sea por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, sin afectar la calidad académica del programa.



Miguel Armando Farfán Chuecas

Docente y consultor en minería.

- ▶ Asesor, capacitador, *coach* y consultor en el desarrollo de proyectos mineros integrales: mina, planta, seguridad, medio ambiente, logística, con conocimientos en elaboración de PEA, PFS, ingeniería, FS y construcción; así como la mejora de los procesos de producción.
- ▶ Ha sido subgerente de Minería del proyecto de tierras raras Aclara Resources. Módulo Penco Concepción, Chile.
- ▶ Gerente de Minería a cielo abierto y subterráneo Toroparu – Guyana y *mining manager* del proyecto minero de oro subterráneo Marmato Deep Zone; Caldas – Colombia.
- ▶ Master of Business Administration en la A. B. Freeman School of Business de la Universidad de Tulane - EE. UU.
- ▶ Magíster en Administración de Negocios Globales por la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- ▶ Ingeniero de minas por la Universidad Nacional de Ingeniería.



Más información

📞 981 458 741

✉ informes.epg@usil.edu.pe

📘 @usileducacionejecutiva

🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

epg.usil.edu.pe

