

## ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS, MANEJO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN

### DR. BASILIO VERDUZCO CHÁVEZ

Academia Jalisciense de Ciencias, A.C.  
Departamento de Estudios Regionales-INESER  
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas  
**Universidad de Guadalajara**

Periférico Norte 799, edificio M., Tercer Piso  
Núcleo Los Belenes, Zapopan, Jal. 45000  
Tel. (33) 3770 3404

Correo: [basiliomapas@gmail.com](mailto:basiliomapas@gmail.com), [basiliov@cucea.udg.mx](mailto:basiliov@cucea.udg.mx),

### DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso está dirigido a estudiosos de conflictos así como a administradores o gestores de proyectos en los campos de energía, desarrollo inmobiliario, desarrollo turístico y grandes obras de infraestructura que pueden generar conflictos entre diversos involucrados.



El curso tiene una orientación teórico-práctica con el propósito de que los participantes puedan desarrollar herramientas analíticas para identificar involucrados y sus intereses, así como para diseñar opciones en el manejo de conflictos y construir habilidades de negociación.

El curso pone énfasis en la relación entre persistencia de mecanismos que dan lugar a conflictos, cambios de arreglos institucionales (reglas, leyes, reglamentos, procedimientos), así como discursos e interpretaciones divergentes como las construidas en oficinas públicas, sedes corporativas, en organizaciones sociales o en barrios y comunidades, y los problemas para la construcción de consensos en torno a temas controversiales como la distribución de impactos sociales y ambientales de los proyectos.



Los participantes aprenden la importancia de prepararse y de entender que los conflictos emergen en una situación relacional en donde convergen mecanismos de interacción social, la agencia de los involucrados y las posibilidades de lograr cambios en aspectos

como los efectos distributivos de decisiones que tienen algún interés público. Asimismo, los participantes en el curso pueden desarrollar habilidades para el análisis sistemático de controversias y para crear estrategias de negociación dirigidas a la creación opciones de beneficio mutuo.



### **Duración**

El curso tiene una duración total de 40 horas que incluyen 30 horas-clase y 10 horas de ejercicios prácticos. Se imparte en cinco sesiones de seis horas. Al inicio del curso se asignan casos de estudio a grupos de participantes para que analicen el conflicto e identifiquen opciones y aspectos clave para una negociación multilateral. Los casos son presentados en la última sesión.

### Edición Noviembre-2018

**Fecha:** 5 al 9 de Noviembre

**Horario:** 10:00-16:00 horas

**Lugar:** (Guadalajara, sitio por especificar)

**Costo por persona**

**Asistencia general:** \$ 4,600.00

**Miembros regulares de la Academia Jalisciense de**

**Ciencias:** \$ 3,600.00 (Esta tarifa aplica también para estudiantes recomendados por miembros regulares).



**Cupo limitado:** La **Edición Noviembre-2018** del curso es impartida para personal de una entidad pública federal. Hay un número reservado de lugares para asistentes externos. Interesados mandar un correo a [basiliomapas@gmail.com](mailto:basiliomapas@gmail.com), con una muy breve nota curricular que será tomada en cuenta en el proceso de selección.

**Materiales:** La cuota incluye materiales didácticos, servicio de *coffee break* y expedición de diploma por parte de la Academia Jalisciense de Ciencias, A.C. para cada

participante que haya cubierto su cuota de inscripción.

### Temario y actividades

**Día 1. El análisis relacional de actores y conflictos.** En esta sesión se analiza la persistencia de mecanismos de exclusión social como factor fundamental en las dinámicas de conflicto/negociación que prevalecen en diversas esferas de la convivencia social como es el caso de la gestión de proyectos de infraestructura.

**Día 2. Determinantes y tendencias de conflictos.** Se exploran las causas comunes asociadas a la emergencia, duración y severidad de los conflictos. De manera específica se analizan las condiciones que hacen posible la difusión de relaciones contenciosas en el tiempo y en el espacio.

**Día 3. Actores y asuntos de interés (casos de estudio).** Esta sesión tiene una orientación práctica y se enfoca al desarrollo de sistemas de monitoreo y seguimiento de variaciones en las constelaciones de actores y de sus intereses.

**Día 4. Procesos de negociación y construcción de opciones de acuerdo.** Mediante ejercicios prácticos y estudios de caso se desarrollan habilidades para el diseño e implementación de procesos de negociación. Se destaca en esta sesión la importancia de preparar materiales de gabinete para negociadores.

**Día 5. Diseño y monitoreo de acuerdos.** En esta sesión se analizan los problemas de diseño y monitoreo de acuerdos y formas de enfrentar contingencias durante la etapa de implementación de los acuerdos logrados en las negociaciones.

---

**Basilio Verduzco Chávez:** es Doctor en Planeación Urbana y Desarrollo de Políticas por la Universidad Rutgers del Estado de Nueva Jersey en Estados Unidos, en donde fue Becario Fulbright. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel II, y Profesor del Curso “Políticas Públicas y Desarrollo” del Doctorado en Políticas Públicas y Desarrollo que se imparte en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.



Las personas aceptadas en el curso recibirán un correo con instrucciones de cómo hacer su pago a la Academia Jalisciense de Ciencias, A. C.