



**UNIVERSIDAD PARTICULAR
DE CHICLAYO**

**FACULTAD DE DERECHO Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE DERECHO**



TESIS:

**“LOS CONFLICTOS SOCIALES Y LA NEGOCIACIÓN EN LAS
COMUNIDADES CAMPESINAS DE BAMBAMARCA – REGIÓN LA
LIBERTAD”.**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ABOGADO

BACHILLER:

OREJÓN FERNÁNDEZ, SILVIA

ASESOR

MG. MÉNDEZ OLIVA, JORGE PAVEL (CÓDIGO ORCID 0000-0001-6471-9020)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

MEDIOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Chiclayo, Perú, 2021

DEDICATORIA

A Dios por darme la fortaleza, a mis padres por su apoyo incondicional, comprensión y su estímulo en cada instante, para poder cumplir con mi meta trazada y obtener el título de abogada que forma parte de un gran sueño, que será muy útil para complementar mi desempeño como profesional y que a la vez fortalecerá mi vida personal. Finalmente, a mi asesor de tesis que con sus oportunos y adecuados consejos contribuyó con la culminación de la investigación.

AGRADECIMIENTO

Al Sr. Leonardo Molina Montero - Gerente de la Empresa Construcción y Administración S.A.; quien confió en mi persona para formar parte de su equipo de trabajo y me brindó su apoyo para lograr culminar con esta meta trazada, a mi familia que de una u otra manera me brindaron su apoyo y a los docentes que con sus conocimientos contribuyeron y motivaron a cumplir con mi objetivo. Gracias a todos porque formarán parte de esta gran meta y siempre serán importantes en mi vida.

INDICE

RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. DESARROLLO	4
2.1. Marco teórico	4
3.1.1. Antecedentes.....	4
3.1.2. Bases teóricas	7
III. METODOLOGÍA	12
4.1. Tipo de investigación.....	12
4.2. Diseño de investigación.	12
4.3. Matriz de Categorización, Categoría y Subcategoría.	13
4.4. Escenario de estudio.....	14
4.5. Participantes.	14
4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	14
4.7. Procedimiento de recolección de datos e informaciones.	15
4.8. Rigor científico.	15
IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	16
V. CONCLUSIONES	29
RECOMENDACIONES	30
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31
ANEXOS	35

Índice de tablas

Tabla 1	16
Tabla 2	17
Tabla 3	18
Tabla 4	19
Tabla 5	21
Tabla 6	22
Tabla 7	23
Tabla 8	24

Índice de figuras

Figura1 Entrevista realizada Sr. Salomon Rodriguez Alva - Juez de Paz.....	37
Figura 2 Corresponde a la entrevista realizada Sr. Alfredo Castro Pelaez SubPrefecto.....	38
Figura 3 Corresponde a la entrevista realizada al Prof. Carlos Peché Quiñones Alcalde.....	39
Figura 4 Entrevista realizada Prof. Elman Peña Coronel - Ex Presidente de la Comunidad Campesina de Bambamarca.....	39

RESUMEN

El presente trabajo de tesis tiene objetivo analizar la negociación como medio de solución de conflicto sociales en las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca, Región la Libertad. Aplicando una investigación básica descriptiva, empleando una metodología que ha tenido un enfoque cualitativo con un proceso inductivo, con un diseño fenomenológico en la que se tomado en cuenta las experiencias en común de cada uno de los participantes, en este caso a los entrevistados, tanto representantes de las comunidades del Área de Influencia Directa – AID del Proyecto, como también autoridades del distrito de Bambamarca.

En este caso como parte de la muestra de la investigación se ha considerado la participación de un Alcalde, Subprefecto, Comisario y Juez de Paz del Distrito de Bambamarca y un Ex Representante de la Comunidad Campesina de Bambamarca – Provincia de Bolívar – Región La Libertad. Empleándose para la recabación de información técnicas e instrumento de recolección de datos como la entrevista y guía de entrevista.

En la investigación, se concluyó que en los últimos años las comunidades campesinas en el Perú han sido materia de intervención e impacto directo por diferentes proyectos de desarrollo y las modificaciones a sus estilos de vida les han conllevado a generar conflictos sociales a las empresas ejecutoras. En tal sentido, se ha recurrido a la negociación como mecanismo alternativo de solución de conflictos sociales, considerando que es una institución basadas en acuerdos satisfactorios para las partes intervinientes en dicho conflicto. Siendo necesario e importante que para lograr dicho propósito las partes evidencien predisposición para negociar y satisfacer sus intereses.

Palabras Claves

Negociación y conflictos sociales, comunidades campesinas, empresas de ejecución de proyectos.

ABSTRACT

The present thesis work aims to analyze negotiation as a means of solving social conflict in the peasant communities of the District of Bambamarca, La Libertad Region. Applying a descriptive basic research, using a methodology that has had a qualitative approach with an inductive process with a phenomenological design in which the common experiences of each of the participants were taken into account, in this case the interviewees, both representatives of the communities of the Area of Direct Influence - AID of the Project, as well as authorities of the district of Bambamarca. In this case, as part of the research sample, the participation of a Mayor, Subprefect, Commissioner and Justice of the Peace of the Bambamarca District and a former representative of the Peasant Community of Bambamarca - Bolívar Province - La Libertad Region has been considered. Used for the collection of technical information and data collection instrument such as the interview and interview guide.

Through which it was concluded that in recent years the peasant communities in Peru have been the subject of intervention and direct impact by different development projects and the modifications to their lifestyles have led them to generate social conflicts for the executing companies. In this sense, negotiation has been used as an alternative mechanism for solving social conflicts, considering that it is an institution based on satisfactory agreements for the parties involved in said conflict. It is necessary and important that to achieve this purpose the parties show a willingness to negotiate and satisfy their interests.

Keywords

Pal Negotiation and social conflicts, peasant communities, project execution companies.

I. INTRODUCCIÓN

Según lo refiere la Organización de las Naciones Unidas (ONU), La tipología y magnitud de los conflictos y la violencia han variado categóricamente luego de la segunda guerra mundial; tal es así, que su letalidad es mucho menor y se circunscriben a grupos nacionales no así entre Estados. Al margen de ello, en algunas latitudes la frecuencia de los conflictos se ha incrementado. Al mismo tiempo, este contexto ha generado presión en la cooperación internacional lo que a su vez propicio la probabilidad de prevenir y solucionar los conflictos y la violencia que estos pueden ocasionar (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 2021).

Considerando las diversas tipologías de los conflictos estos no son ajenos y también están asociados a las obras de construcción e infraestructura en el sector privado. Es claro, que para lograr el desarrollo de las comunidades se han presentado diversos conflictos entre las empresas privadas y las comunidades; siendo muy recurrentes en América y el Caribe. El desarrollo siempre se ha fomentado en las zonas de mayor población rural o más remotas; quienes que a menudo por las modificaciones y variaciones en sus condiciones de vida inicialmente, no se han visto satisfechos sus expectativas de mejora. Siendo este aspecto el que ha contribuido a que muchos de estos sectores de la población, no tengan una visión positiva sobre el desarrollo y la implementación de obras de Infraestructura. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2018).

Mientras que, en el Perú para la Secretaría de Gestión Social y Diálogo de la Presidencia del Consejo de Ministros [SGSD – PCM], la existencia de diferentes escenarios con factores de riesgo a nivel social, económico y político, han permitido identificar que pueden originarse espacios de conflictividad con mayor escalonamiento. Permitiéndonos una evaluación de intervención anticipada; asimismo, consideran que la conflictividad social se origina cuando diferentes actores sociales perciben que sus intereses se contraponen y se ven amenazados, adoptando acciones de amenaza contra el Estado. Señalando, que en el año 2019 se identificó 190 casos de conflictos sociales a nivel nacional. De los cuales el 33% se encuentran en estado de Pre conflicto, el 14% en etapa

de conflicto activo y el 53% en etapa de Posconflicto. En este último de restitución de afectaciones. (Secretaría de Gestión Social y Diálogo [SGSD], 2019).

Por otra parte, la Defensoría del Pueblo en su Reporte de Conflictos Sociales N° 206, indica que, a nivel nacional, las estadísticas de los 191 conflictos sociales identificados 141 de ellos se encuentran activos, 50 en estado latente y 5 de ellos serían casos nuevos de naturaleza múltiple; cifras que en estos dos últimos años ha logrado mantenerse; sin embargo, corren el riesgo de activarse con medidas de fuerza y protesta, por lo que deberán ser atendidos de manera temprana para llegar a acuerdos satisfactorios (Defensoría del Pueblo, abril del 2021).

Igualmente, en la región la Libertad, existen 134 comunidades campesinas, específicamente el Distrito de Bambamarca, es un escenario continuo de conflictos sociales de las comunidades con las empresas privadas, quienes ejerciendo el poder de ser poseedores y/o titulares de predios en donde se ejecutan las obras, desconocen los acuerdos suscritos inicialmente, para condicionar a las Empresas a acceder a sus requerimientos económicos bajo constantes amenazas de paralización de obra y/o desalojarlos de los espacios intervenidos para instalaciones de áreas auxiliares que contribuye a construcción de las obras, perturbando el normal desarrollo de sus actividades, condición a la que finalmente acceden los contratistas, para no verse perjudicados en el incumplimiento de sus obligaciones contractuales con el Estado, como el incumplimiento de los plazos de ejecución y las sanciones pecuniarias (penalidades) que establece la ley.

En este contexto, y con el fin de evitar el escalamiento del conflicto, surge la negociación como parte significativa de los múltiples mecanismos para la solución de conflictos, ya que esta se efectuaba desde los inicios de la historia humana y lo largo del desarrollo de sociedades organizadas, política y jurídicamente, es decir, la negociación siempre ha existido como componente esencial para el acuerdo entre las partes, ya sean personas naturales o Jurídicas- comprendiendo inclusive al propio Estado. (Huachaca, 2019).

La presente investigación titulada “Los conflictos sociales y la negociación en las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca – Región La Libertad”,

estudia el fenómeno social que motiva a las comunidades campesinas de la localidad a generar constantes conflictos durante la ejecución de obra en el Área de Influencia Directa AID del Proyecto – Obra: Construcción de la Carretera – Calemar – Abra El Naranjillo y qué vías de solución deben primar, enfatizando en la negociación como medio de solución de conflictos.

En ese sentido, formulamos como problema de investigación la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las actitudes de las comunidades campesinas frente a la negociación como mecanismo de solución de los conflictos sociales? Asimismo, la investigación encuentra su justificación en la relevancia del tema a investigar, atendiendo a los múltiples conflictos sociales generados por las comunidades campesinas y las empresas privadas o el mismo Estado, encontrando:

Desde el punto de vista teórico se analizarán diversos componentes doctrinarios que permiten profundizar el objeto de la investigación para establecer las definiciones básicas, su importancia y otros aspectos teóricos que permitan una perspectiva y enfoque más claros sobre los conflictos sociales, la negociación y las comunidades campesinas; este aspecto muestra la importancia teórica del estudio.

Este análisis tiene importancia práctica, pues los resultados obtenidos serán de mucha utilidad porque contribuirán con otras investigaciones de los conflictos sociales de las comunidades campesinas y la negociación como método idóneo de solución al conflicto. Para tal efecto, se aplica el método científico, para identificar, entender las actitudes de los actores de los conflictos sociales frente a la negociación como una alternativa de solución.

Precisamente en esa misma línea se formulan los siguientes objetivos, tanto generales como específicos, estableciendo como el primero de ellos: Analizar la negociación como medio de solución de conflicto sociales en las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca, Región la Libertad; y determinando como fines específicos: a) identificar los factores que conllevan a la comunidad campesina de Bambamarca a generar conflictos sociales con la empresa ejecutora de obras en su localidad; b) analizar la importancia de la negociación como método de solución de los conflictos sociales y c) exponer la eficacia de la negociación frente a este tipo de conflictos.

II. DESARROLLO

2.1. Marco teórico

3.1.1. Antecedentes

Para dar mayor realce teórico al presente trabajo de investigación se revisará estudios previos a nivel **internacional**, en la cual se detalla de la siguiente manera:

En Colombia, respecto al tema materia de investigación Llera Santos, M. (2017), desarrolló un estudio en el que propone como objetivo principal, analizar las formas y alternativas de resolución de conflictos reglamentados en Colombia. El autor consideró dos aspectos importantes; el primero se refiere a las personas, quienes en el marco de sus relaciones sociales han asumido el rol protagonista de solución de sus propios conflictos y el segundo, se refiere al Estado, como garante de la administración de justicia quien procuran una convivencia social pacífica. Llera, concluyó que el conflicto es parte integrante de la sociedad. Los seres humanos, en el marco de las dinámicas presentes de sus relaciones sociales, deben ponerse de acuerdo, buscar consenso y convivir en paz con el propósito de lograr la armonía y el equilibrio social. El conflicto, desde el Derecho, no solo tiene la función de organizar o direccionar la conducta humana sino también la de señalar los modos de resolver las situaciones conflictivas como producto de interacción social.

En Argentina, Scharager, A. (2019), planteó como objetivo principal de su tesis, examinar los conflictos y controversias suscitadas en los procesos de implementación de políticas judicializadas. Concluyendo, que en América latina ha evolucionado la predisposición de la judicialización de los conflictos sociales y políticos, cambiando la forma de reclamo de los actores y reestructurando el funcionamiento de las entidades públicas. La judicialización de los conflictos, ha sido impulsada por los operadores jurisdiccionales como abogados, jueces y fiscales, llevando la solución de dichas contiendas a ser resueltas de modo tradicional.

España, Díaz Puertas, D. (2016), ha tenido como objetivo principal, analizar a profundidad el término de negociación, así como determinar la importancia que tiene dentro de las organizaciones. Concluyendo, que dos son los presupuestos para negociar: la existencia de la contienda y la necesidad de llegar a un acuerdo, aunque el mismo no satisfaga las pretensiones originarias de alguna de las partes, sin embargo, ambas están predispuestas a que el conflicto generado entre ellas sea apoyado para la solución por un tercero a quienes ambas partes reconocen como tal.

En Guatemala, Arrivillaga Meza, C. (2017), propuso como objetivo principal de su tesis, analizar los aspectos adjetivos de la negociación, mediación y conciliación como métodos alternativos de resolución de conflictos en distintas áreas del Derecho en Guatemala. Concluyendo, que la negociación para la resolución de un conflicto es necesario la voluntad y predisposición de las partes, quienes aún con pretensiones opuestas, la realizan con pleno consentimiento, estableciendo las reglas de juego para viabilizar no solo el dialogo alturado sino la consecución de la resolución del conflicto.

Del mismo modo, se revisará estudios previos relacionados a las categorías de la investigación a nivel **nacional** y que se detalla de la siguiente manera:

En Lima, Zapata Corrales, O. (2016), planteo como objetivo de tesis proponer un modelo de gestión de los conflictos sociales de naturaleza socio ambiental, que incorpore la aplicación de políticas que permitan lograr una eficiente gestión de la conflictividad social en las Regiones Cajamarca, Ancash, Apurímac y Puno. Conclusión orientada a la implementación normativa que regule la resolución de conflictos sociales, generados a nivel socioambiental en los últimos. Específicamente en las regiones de Cajamarca, Ancash, Apurímac y Puno; en razón, a que de existir dichos mecanismos de solución conflictiva reguladas legalmente reforzaría las políticas diseñadas y la gobernabilidad en el país.

En Moquegua, Palomino Rincón, H. (2018), estableció como objetivo principal describir cómo los conflictos sociales en las comunidades altas, inciden en la gobernabilidad del Distrito de San Jerónimo. Concluyendo, que la ausencia de políticas estratégicas para solucionar los conflictos generados en las comunidades altas de nuestro país, han generado que los mismos se hayan dimensionado considerablemente, resultando difícil el control y solución de los mismos.

En La Libertad, Alcántara Ruiz, C. (2018), estableció como objetivo principal, analizar la dinámica específica de este tipo de conflictos, identificándose similitudes y diferencias con otros tipos de conflictos; asimismo, busca entender de qué manera la trayectoria histórica de cada uno de los actores involucrados genera la situación de conflicto e influencia en la dinámica de negociación. Concluyendo, que se ha determinado la importancia de la incorporación formal de una mesa de diálogo, pre establecida por las autoridades quienes debidamente reconocida por las partes deben inspirar confianza en la función que realicen como mediadores de la resolución de un conflicto.

En Ayacucho, Noriega Gutiérrez, B. E. (2016), establece como objetivo, conocer las estrategias de negociación de la comunidad campesina. finalizando, que es importante fomentar e impulsar la negociación como mecanismo de la resolución de conflictos en las comunidades campesinas, pues recobra vital importancia consolidar dicha institución, sobre todo por los acontecimientos acaecidos los últimos años en nuestro país.

En Cajamarca, Marín, A y Valdez, Y. (2019), tiene por objetivo describir la influencia de la negociación e intervención conciliadora como medio alternativo de solución de conflictos. Determinando, que la negociación es una institución relevante para la resolución de conflictos, y que además se debe valer de ella para promover el control de la sociedad.

En la Libertad, Muñoz Muñoz, D. (2020), propuso como objetivo principal, comprender y explicar los aprendizajes de la negociación en el conflicto entre Minera Poderosa y AMA Pataz a partir de un análisis de las percepciones de los mineros artesanales de Pataz ex post facto a los acontecimientos. Concluye el autor, que debe implementarse y/o masificarse la aplicación de la negociación para la resolución de conflictos en diferentes zonas de país, en donde se justifique su aplicación con resultados óptimos, tal como ha ocurrido entre la Mina Poderosa y AMA Pataz, a efecto de reducir la incidencia de conflictos generados por falta de comunicación, regulación o aplicación de dicho mecanismo de solución pacífica.

3.1.2. Bases teóricas

Luego de revisar los antecedentes de estudio referidos al tema de investigación, corresponde ahora ocuparnos de las bases teóricas; en tal sentido, nos referimos a la teoría del conflicto social. Para el Ministerio de Transporte y Comunicaciones. (2021), el conflicto no es otra cosa que el resultado de la contraposición de dos o más partes en las cuales ven afectados sus propios intereses, independientemente de la modalidad o las razones por las que se presente, pero que igualmente constituyen una seria amenaza para la consecución de sus fines institucionales, al orden público y gobernabilidad.

Partiendo de esta definición y considerando que los conflictos se producen como resultados de la interrelación (a diferentes niveles) en la sociedad, es perfectamente posible considerar la existencia de diferentes niveles de conflictos.

Sobre este tema, Aliaga Taipe, E. (2020), prefiere referirse a **niveles de conflicto** llegando a clasificarlos de la siguiente manera; a) conflicto social, este tipo de conflicto tiene que ver específicamente con los beneficios que cada una de las partes resguarda para exteriorizar a través de elementos o mecanismos que forman parte del orden social; b) conflicto por violencia simbólica, en este caso se hace referencia a la violación de las normas de convivencia social

agrediendo a la otra parte, lo cual implicaría una alteración en el estado mental de la parte agredida; c) conflictos intergrupales, este tipo de conflictos son los más habituales y se manifiestan en grupos laborales y/o políticos que desierta manera permanecen enfrentados; d) Conflictos interpersonales, son los que permaneces aislados unos de otros y e) conflictos intrapersonales, este conflicto se da manera individual y es característico de una persona con ideas contradictorias.

De lo expresado hasta aquí, podemos apreciar que, el análisis del conflicto resulta ser un tema de suma importancia, tal es así que para su abordaje existen dos teorías: **la teoría del conflicto consensualista** y la teoría Conflictivista.

En efecto; respecto a la primera, Luna Solís, F. (2017), considera que para esta teoría el conflicto es inherente a la sociedad, quien como tal, busca la satisfacción de sus propios intereses a través de la lucha por el reconocimiento de los mismos, alterando estructuralmente el desarrollo ordinario de la vida en sociedad.

Dicho autor refiriéndose a la teoría Conflictivista, precisa que la naturaleza de la sociedad es conflictiva, originada por la confrontación de satisfacer intereses contrapuestos, es por ello que en dichas contiendas son inherentes a la humanidad, generada por diversos factores que crean disputas entre las partes del reconocimiento de su pretensión.

De otro lado el Banco Interamericano de Desarrollo [BID],2017 describe las **causas del conflicto** de la siguiente manera: a) la escasa oportunidad comunitaria produjo el 84% de casos de conflictos como respuesta a los impactos negativos de los grandes proyectos; b) la deflación en cuanto a los recursos, de los cuales la mayor parte de las comunidades dependían por ser el sustento de la canasta básica familiar, c) gran parte de las comunidades ven a los proyectos como oportunidad para el desarrollo económico y nace el empoderamiento en cuanto a la oportunidad laboral que generan cada uno estos. Exigiendo que el mayor porcentaje de puestos laborales

les sean otorgados, d) la expropiación de tierras y la reubicación de la población sigue siendo impedimento significativo para las empresas, sobre todo en los países con poblaciones indígenas considerables, e) los intereses políticos y/o económicos es otro fenómeno obstaculizador en muchos de los casos para el desarrollo de proyectos y f) la forma de modificación en el estilo de vida a cual están acostumbrados o el caso de las migraciones de personas foranes a lugar de donde se desarrolla el proyecto. Asimismo, Palomino Rincón, H. (2018), en su trabajo de investigación identifica como **características de los conflictos sociales** lo siguiente: a) son inevitables debido a que son intrínsecos a la humanidad, por lo tanto, siempre existirán; b) son resultado de la interacción social y se desarrollan conforme crecen las sociedades; c) la pluriculturalidad, los contextos sociales económicos, sociales y políticos generan la diversidad y complejidad de los conflictos.

Seguidamente, con relación a **los conflictos en el Perú** se ha considerado precisar lo siguiente: para Yupanqui Acosta, L. (2018), los conflictos son intereses de las clases sociales, cada cual tiene puntos de vista que son incompatibles, tal es así, que La Defensoría del Pueblo (2012) define como realidad formada por elementos económicos, políticos, culturales, así como de un conjunto de percepciones diversas.

En el Perú, estos cambios en la sociedad se están integrando formalmente, tal es así que mediante resolución Ministerial N° 161-2011-PCM, clasifica a los conflictos en ambientales, minero, energético e industriales, hídricos, infraestructura gestión de bienes y recursos públicos y agropecuarios, incorporándose dentro de los conflictos por territorios y ambiente, viviéndose una acumulación originaria por los regiones y la contradicción de pueblos indígenas con aquellas empresas quienes se predisponen a quitarle sus tierras atávicas; asimismo, el Decreto Supremo N°010-2010-PCM, considera a los que participan en una contienda como actores primarios, siendo los secundarios los grupos que no tienen una participación directa

sino que pululan a su alrededor, contribuyendo para que alguna de las partes componen el conflicto tengan éxito en él.

En cuanto a la segunda categoría de la presente investigación referida a **la negociación**, Ascón Villa, J.E., León Abella, A. Argibay Wood, A & La Rosa, J. y Rivas, G. (2018), concuerdan en precisar que, la negociación constituye un medio alternativo para solucionar un conflicto, en base a la comunicación y la predisposición de encontrar una alternativa de solución a través del dialogo entre las partes contendientes. Para ello, La Rosa, J. y Rivas, G. (2018), aborda los **modelos de negociación** de la siguiente manera: a) negociación basada en posiciones; caracterizada por el egocentrismo del negociador, a quien solo le importa el resultado favorable que obtenga como consecuencia de la negociación, sin tomar en cuenta el resultado del adversario, y la b) negociación basada en intereses; difiere en la anterior, en el sentido de que lo que busca el negociador es la satisfacción común de los intereses de los confrontados.

Como fenómeno social la negociación presenta las siguientes **características**, según refiere Camila Lozano, M. (2017): a) la existencia de ambas partes confrontadas, b) los deseos comunes de satisfacer cada uno sus propios intereses, c) interdependencia de poder, d) la predisposición de manera consiente y voluntaria y e) finalmente el objetivo común de finiquitar el proceso de negociación con un acuerdo.

Asimismo, es necesario abordad las diversas **fases de negociación**. En este caso León Lacayo, M.C. (2016), precisa que, se deben fijar parámetros con el fin de que el desarrollo del mismo se lleve a cabo con la mayor cordialidad posible; llevándose a cabo la negociación en sus cinco fases: a) preparatoria: se determinar el origen del conflicto, las partes, el aspecto a debatir y la estrategia para la solución; b) antagónica, estableciéndose en ella el objetivo propiamente dicho del proceso de negociación; b) cooperativa, en la cual, como su nombre lo indica, ambas partes muestran predisposición de dialogar estableciéndose las coincidencias de

algunos puntos a tratar; c) presentación de propuestas, donde ambos precisan cuál es su propuesta de solución y como se materializaría, y si tienen coincidencias se valoran para la decisión final; y finalmente d) cierre e implementación, que se da asumiendo el acuerdo con el compromiso de dar cumplimiento al mismo.

Además, es importante considerar las **estrategias de la negociación** como parte de la investigación, para ello la Universidad Autónoma de Ica. (2016) ha identificado las siguientes: a) la estrategia integrativa, que superpone el bienestar común de ambas partes confrontados en el conflicto, buscando formular que concluyan con resultado satisfactorio para ambas partes; b) la estrategia competitiva, ha tomado como premisa un conflicto irreconciliable entre los contendientes, el fin es ganar a como dé lugar, presentándose con una postura inflexible en la negociación; c) estrategia de flexibilidad, como su nombre lo indica, está basado generalmente en la afinidad amical con la otra parte, flexibilizándose ambos en sus pretensiones con el fin de que ambos resulten ganadores de la negociación y finalmente d) la estrategia de pasividad, materializada al concientizarse que nuestras pérdidas en la misma no van a ser peores que los del adversario.

III. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

Según Escudero Sanchez, C.L. y Cortez Suarez, L.A. (2018), la información que se obtiene de la investigación cualitativa, se fundamenta en lo observado de las conductas para ser definidas, cuyo fin es precisar las características de los fenómenos, en base a la documental que se obtenga, la interacción y experiencia.

Considerando lo indicado supra, la presente investigación es básica descriptiva, empleando una metodología que tuvo un enfoque cualitativo con un proceso inductivo, porque permitió analizar la negociación como medio de solución de conflicto sociales en las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca.

4.2. Diseño de investigación.

El presente trabajo de investigación tiene diseño fenomenológico, en la que se tomó en cuenta las experiencias en común de cada uno de los participantes, en este caso a los entrevistados, tanto representantes de las diferentes comunidades del Área de Influencia Directa – AID del Proyecto, como también autoridades del distrito de Bambamarca.

Lo indicado concuerda con Katayama Omura, R.J. (2014), al sostener que se renuncia a una fundamentación causal para precisar la experiencia del sujeto, a través del diseño fenomenológico, teniendo como fin descubrir cómo está organizada la vida de cada sujeto.

4.3. Matriz de Categorización, Categoría y Subcategoría.

Categorías	Definición	Subcategorías
LOS CONFLICTOS SOCIALES	La Secretaría de Gestión Social y Diálogo [SGSD], 2012), define a los conflictos sociales como proceso en el cual participan dos o más actores; qué, de manera muy interdependiente observan la contraposición de sus intereses. Los mismos que estarían enfocados en la falta de recursos y/o necesidades básicas, aspectos que han generado insatisfacción por parte de actores o partes involucradas; ya que, para ellos existe un bloqueo por la parte que se contrapone y no permite alcanzar sus metas, generando un descontento en uno de los involucrados o partes intervinientes. Estas acciones conllevarían a la coacción en la gobernabilidad y/o al orden público. Y para resolver los intereses contrapuestos es necesario la intervención de las diferentes instituciones del Estado, en atención a los derechos.	▪ Niveles del conflicto. ▪ Teorías del conflicto social: sensualista, conflictivas, ▪ Causas del conflicto social. ▪ Características de los conflictos sociales. ▪ Conflictos sociales en el Perú.
NEGOCIACIÓN EN LAS COMUNIDADES CAMPESINAS	Según La Universidad Autónoma de Ica (2016) Define la negociación como el acto en el cual intervienen uno o más actores con el objetivo de facilitar una respuesta satisfactoria a los intereses de las partes. Precizando que en este proceso normalmente se dará una confrontación de intereses.	▪ Modelos de negociación ▪ Características de negociación ▪ Fases de negociación ▪ Estrategia de Negociación

4.4. Escenario de estudio.

Para Quecedo Lecanda, R. y Castaño Garrido, C. (2002), la igualdad de los argumentos, hacen que estos se tornen en únicos, pues son generales atendiendo en que cualquier circunstancia o grupos de personas puedan advertirse una serie de procesos sociales de tipo ordinario, siendo estos únicos en razón a que bajo ciertos contextos o por el intermedio de cada informante, puede analizarse con mejor resultado cada uno de los aspectos objeto de análisis.

El estudio se llevó a cabo en las Comunidades Campesinas del Área de Influencia Directa - AID del Obra: Construcción de la Carretera – Calemar – Abra El Naranjillo. Distrito de Bambamarca – Provincia de Bolívar – Región la Libertad.

4.5. Participantes.

Para Hernández – Sampieri, R. y Mendoza Torres, C.P. (2018), la recolección de datos recae en el conjunto de individuos, acontecimientos o comunidades, sin que representen esencialmente y de forma estadística el universo o población que se estudia.

En este caso la investigación contó con la participación de un Alcalde, Subprefecto, Comisario y Juez de Paz del Distrito de Bambamarca y un ex representante de la Comunidad Campesina de Bambamarca – Provincia de Bolívar – Región La Libertad.

4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Para Baena Paz, G. (2017) las estructuras del proceso de investigación corresponden a la técnica que se empleen en el desarrollo de la investigación científica, pues nos conlleva a conducirnos por el camino correcto, de la mano de los instrumentos que constituyen un elemento fundamental para que las técnicas logren su fin. Asimismo, considera que los instrumentos son los apoyos que se tiene para que las técnicas cumplan su propósito.

Considerando que la presente investigación es básica descriptiva y con enfoque cualitativo se empleó como técnicas e instrumento de recolección de datos la entrevista y guía de entrevista.

Para Sánchez Silva, M. (2010), la entrevista puede definirse como un escenario de conversación específicamente creado para que el entrevistado exprese las pautas de un problema generado en el presente y/o futuro.

4.7. Procedimiento de recolección de datos e informaciones.

Para Quevedo Lecanda, R. y Castaño Garrido, C. (2002), la recolección de datos a través del procedimiento, nos precisa los datos pertinentes a los participantes, acontecimientos, métodos y diligencias que señalan fenómenos observados, y que hacen viable la interpretación de los mismos, advertir principios genéricos en base a la indagación de escenarios y conductas en cada caso, así como realizar un parangón con las verificaciones en los diversos casos analizados.

4.8. Rigor científico.

El rigor científico se fundamenta en la Credibilidad y la Confirmabilidad, para lo cual Rada Cárdenas, D.M. (2006), sostiene que la credibilidad se materializa cuando el protagonista de la investigación reúne la información requerida, obtenida a través de observaciones y con los que integran el estudio materia de investigación sobre sus percepciones acerca del tema, reflejando claramente a través de los resultados la realidad del escenario que se investiga.

La credibilidad, está asociada a la veracidad de los resultados de un estudio científico para quienes lo ha llevado a cabo o han estado siempre en contacto con el desarrollo del mismo. De otro lado la confirmabilidad, se asocia con los elementos que coadyuven a determinar si un trabajo de investigación cumple con el estándar requerido para su originalidad.

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

OBJETIVO GENERAL: Analizar la negociación como medio de solución de conflictos en las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca.

Pregunta N° 01 Ante un conflicto social ¿cómo considera la actitud de las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca, región la Libertad frente a la negociación como alternativa de solución?

Tabla 1

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad - 3	Autoridad - 4
Como una actitud positiva considerando que la negociación es una óptima alternativa de solución en satisfacción de ambas partes.	Es una alternativa para poder desarrollar el proceso constructivo del proyecto.	Como comunidades siempre estamos abiertas al dialogo y nuestra actitud por parte de las comunidades siempre ha sido positiva frente a la negociación, ya que, está basada en acuerdos satisfactorios	Las actitudes de las comunidades campesinas frente a la negociación son positivas puesto que son realizadas por dirigentes que son personas preparadas y respaldados por los comuneros

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 01 el entrevistado Aut. – 1, el entrevistado Aut. -3 y el entrevistado Aut. -4 coinciden que las comunidades campesinas tienen una actitud positiva frente a la negociación como alternativa de solución a los conflictos sociales.

Discrepancia. No existe discrepancia entre los entrevistados Aut. -1, Aut. -2, Aut. -3 y Aut. -4, respecto a la negociación como alternativa de solución a los conflictos sociales. Sin embargo, el Entrevistado Aut. - 2 no hace referencia alguna sobre la actitud de las comunidades frente a la negociación, a diferencia de las otras tres

Aut. quienes indican que las comunidades adoptan actitudes positivas frente a la negociación.

Interpretación. De los resultados obtenidos fluye que las comunidades campesinas se muestran predispuestas a negociar cuando surgen discrepancias entre las partes.

Se Concluye. Que la negociación es una alternativa de solución de conflictos sociales generados entre las comunidades campesinas intervenidas por las empresas ejecutoras de obras de desarrollo. Debido que, es un intercambio entre una y más partes con el propósito de alcanzar un acuerdo satisfactorio; para lograr dicho propósito es sumamente importante que las partes evidencien la predisposición (actitud positiva) para negociar.

Pregunta N° 02 ¿Considera que la negociación es una alternativa de solución de los conflictos sociales generados entre las comunidades campesinas del distrito de Bambamarca – Región La Libertad y las empresas ejecutoras?

Tabla 2

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad - 3	Autoridad - 4
Sí, la negociación siempre ha sido una alternativa de solución de los conflictos, ya que, es un mecanismo de satisfacción de intereses.	Considero que sí, porque es una forma de ponerse de acuerdo entre la empresa y la comunidad	Sí, porque la negociación está basada en acuerdos satisfactorios para ambas partes.	Sí, porque trae bienestar para las comunidades, siempre y cuando las personas que negocian se desenvuelvan en el campo de acción

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 02 el entrevistado Aut. – 1, el entrevistado Aut. -2, el entrevistado Aut. -3 y el entrevistado Aut. -4 coinciden que la negociación es una alternativa de solución de conflictos, puesto que se basa en acuerdos satisfactorios tanto para las empresas ejecutoras y comunidades campesinas.

Discrepancia. No existe discrepancia entre los entrevistados Aut. -1, Aut. -2, Aut. -3 y Aut. -4, respecto a que la negociación es una alternativa de solución de conflictos sociales generados entre las empresas las comunidades y empresas ejecutoras.

Interpretación. De los resultados obtenidos se puede afirmar que la negociación es aceptada como una alternativa de solución de conflictos en las comunidades campesinas para resolver desacuerdos con las empresas ejecutoras de los proyectos.

Se Concluye. Que para solución de conflictos es importante acudir a la negociación como proceso de comunicación orientado a proponer alternativas de solución en satisfacción de intereses de las partes intervinientes en un conflicto social.

Objetivo específico 1. Identificar los factores que conllevan a la comunidad campesina de Bambamarca a generar conflictos sociales con las empresas ejecutoras de obras en su localidad.

Pregunta N° 03 ¿Cuáles son los principales factores (causas, razones, motivos) que generan conflictos sociales entre las comunidades campesinas del distrito de Bambamarca con las empresas ejecutoras?

Tabla 3

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad. - 3	Autoridad - 4
• Incumplimiento de acuerdos por parte de las empresas ejecutoras de proyectos. • Abuso de poder por parte de las empresas. • Engaños. Etc.	Los principales factores que considero es: • Afectación de terrenos. • canales. • Caminos. • Lugares turísticos • Plantaciones.	• Afectación de terrenos. • Incumplimiento de acuerdos. • Incumplimiento de plazos. • Falta de conocimiento de parte de las comunidades.	• Afectación de terrenos. • Aprovechamiento de algunos dirigentes en desinformar a los comuneros. • Bajo nivel cultural y desconocimiento de parte de los comuneros. • Desconocimiento del proyecto. • Incumplimiento de acuerdos por parte de las empresas.

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 03 los entrevistados Aut. – 1, Aut. -3, y Aut. -4, coinciden que la causa de los conflictos sociales es debido al incumplimiento de acuerdos; también coinciden al considerar la afectación de terrenos como causa de conflictos; además en entrevistado Aut. - 3 y Aut. -4 coinciden al identificar la falta de conocimiento de parte de las comunidades o bajo nivel cultura como una causa de los conflictos.

Discrepancia. El entrevistado Aut. -2, discrepa con los entrevistados Aut. -1, Entrevistado Aut. -3 y Entrevistado Aut. -4, al no concordar que una de las razones de que se generen conflictos sociales sea el incumplimiento de acuerdos por parte de las empresas ejecutoras. Sin embargo, el entrevistado Aut. -1 discrepa en las demás causales de los conflictos sociales con el Entrevistado Aut. - 2, Entrevistado Aut. -3 y Entrevistado Aut. – 4, acotando que las principales causales sería el abuso de poder por parte de las empresas ejecutoras de proyectos, engaños Etc.; se observa que el entrevistado Aut. - 3 discrepa con la Aut. -1, Aut. -3 y Aut. -4 ya que considera que una de las causales es el incumplimiento de plazos.

Interpretación. De los resultados obtenidos se puede aseverar que nos encontramos frente a diversos factores que contribuyen a la generación de conflictos sociales en las comunidades campesinas; siendo los más frecuentes, el incumplimiento de acuerdos, afectación de terrenos y el nivel cultural de las comunidades.

Se Concluye. Desde la perspectiva de los entrevistados las causas más recurrentes de los conflictos sociales se originarían por parte de las empresas ejecutoras; sin embargo, existiría responsabilidad de las comunidades por su nivel cultural.

Pregunta N° 04 ¿A qué consecuencias ha conllevado este tipo de problemas sociales?

Tabla 4

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad - 3	Autoridad - 4
• Paros, bloqueos de vías. • paralización de trabajos.	Pérdida de tiempo y dinero para ambas partes.	• Paralización de obra.	• Enfrentamiento entre comuneros.

• pérdidas económicas para las empresas. • malas relaciones sociales entre comunidad y empresas.		• Malas relaciones sociales. • Pérdidas económicas para la empresa. • Afectación en el avance de obra.	• Divisionismo entre dirigentes. • Mala relación con las empresas.
---	--	--	---

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 04 el entrevistado Aut. – 1, el entrevistado Aut. -2, el entrevistado Aut. -3, coinciden que una de las consecuencias a las cuales ha conllevado los problemas sociales son las pérdidas económicas. Asimismo, han acertado el Entrevistado Aut. -1, Entrevistado Aut. -3 y Entrevistado Aut. -4 que los problemas sociales han generado una mala relación entre las Comunidades Campesinas y Empresas ejecutoras. También el Entrevistado Aut. - 1 y el Entrevistado Aut. - 3 coinciden que los problemas sociales han conllevado a la paralización de obra.

Discrepancia. Existe discrepancia entre el Entrevistado Aut. - 2 con el Entrevistados Aut. -1, Aut. -3 y Aut. - 4. Asimismo, el Entrevistado Aut. - 4, discrepa con los entrevistados Aut. -1, Aut. - 2 y Aut. -3.

Interpretación. De los resultados obtenidos, los entrevistados han afirmado que las consecuencias de los problemas sociales están relacionadas a las pérdidas económicas para las empresas ejecutoras, también indican que otra de las consecuencias a cuál se ha llegado es la mala relación que se ha generado entre la comunidad y la empresa, siendo estas dos últimas las más comunes a diferencia de las otras.

Se Concluye. De los resultados obtenidos se puede determinar que la mala relación entre comunidades y empresa genera paralización de las obras, lo que genera pérdidas económicas para las empresas ejecutoras perjudicando a ambas partes.

Objetivo específico 2. Analizar la importancia de la negociación como método de solución de los conflictos sociales.

Pregunta N° 05 ¿Considera que la negociación es un factor importante para la solución de este tipo de conflictos?

Tabla 5

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad - 3	Autoridad - 4
Si, ya que, la negociación es un mecanismo alternativo de solución de conflictos, considerando que está basado en acuerdos satisfactorios de las partes intervinientes. Comunidades y Empresas.	Considero que sí.	Si, y así evitar interrupciones en el avance de obra, también es importante porque se basa en acuerdos satisfactorios para las partes. Empresa y comunidades campesinas.	Sí, por supuesto, la negociación ha sido parte importante para el cese de los conflictos con la comunidad y empresa

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 05 el entrevistado Aut. – 1, el entrevistado Aut. -2, el entrevistado Aut. -3 y el Entrevistado Aut. - 4, coinciden en que la negociación es un factor importante para la solución de conflictos presentados durante la ejecución de proyectos. Ya que está básicamente orientado en adoptar acuerdos satisfactorios tanto para la empresa como para las comunidades.

Discrepancia. No existe discrepancia entre los entrevistados respecto a la pregunta N° 05.

Interpretación. De los resultados obtenidos las comunidades campesinas consideran que la negociación es un factor importante para la solución de conflictos, ya que es el resultado de acuerdos satisfactorios cuando surgen discrepancias entre las partes.

Se Concluye. Los entrevistados valoran la negociación como mecanismo idóneo para la solución de las controversias.

Pregunta N° 06 ¿Qué otro método puede aplicarse para dar solución a este tipo de conflicto social?

Tabla 6

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad - 3	Autoridad - 4
• Vía judicial. • Conciliación.	• Un proceso de sensibilización antes de iniciar el proyecto constructivo de acuerdo a lo estipulado en el proyecto.	• Transacción extrajudicial • Vía judicial	• Contribuir con obras para el desarrollo de la comunidad. • Aportaciones económicas en sus festividades costumbristas de la comunidad. • Ver las necesidades de la comunidad.

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 06 el Entrevistado Aut. - 01 y el Entrevistado Aut. – 3, coinciden respecto a la aplicación de otro método alternativo para la solución de conflictos sociales.

Discrepancia. El Entrevistado Aut. - 2 discrepa con el entrevistado Aut. -1, Entrevistado Aut. -3 y Entrevistado Aut. -4. Puesto que, él hace referencia a un proceso de sensibilización antes de iniciar un proyecto. Sin embargo, el entrevistado Aut. -4 discrepa con los entrevistados Aut. -1, Aut. -2 y Aut. -3. En razón, que su afirmación respecto a la aplicación de otros métodos para la solución de un conflicto social está orientado a la contribución con obras para el desarrollo de la comunidad, en aportaciones económicas en sus festividades costumbristas de la comunidad entre otros.

Interpretación. Los entrevistados Aut. -1 y Aut. -3 consideran como otra vía de solución la vía judicial, pese a que esta – como se sabe - resulta siendo más onerosa en tiempo y dinero para las partes.

Se Concluye. Que los entrevistados tienen claro que, en el supuesto que no sea factible una negociación, la vía judicial sería el camino a seguir para la solución del conflicto.

Objetivo específico 3. Exponer la eficacia de la negociación frente a este tipo de conflictos.

Pregunta N° 07 ¿Cree Ud. que la negociación entre las Comunidades campesinas de Bambamarca y las empresas ejecutoras, permite llegar a acuerdos satisfactorio para ambas partes?

Tabla 7

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad - 3	Autoridad - 4
Si, ya que nuestros intereses han sido satisfechos en base a acuerdos gananciosos para ambas partes.	Los acuerdos de la negociación es el mejor mecanismo para la solución de diferentes problemas sociales	Sí, es beneficioso para ambas partes, tanto comunidad y empresas.	Sí, naturalmente, considerando el nivel de comunicación que debe tener las empresas con las comunidades y siempre considerando la idiosincrasia de los comuneros

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 07, el Entrevistado Aut. -1, Entrevistado Aut. - 2, Entrevistado Aut. -3 y Aut. – 4 coinciden que la negociación es un mecanismo alternativo para la solución de conflictos.

Discrepancia. No existe discrepancia entre los entrevistados respecto a la pregunta N° 07.

Interpretación. los entrevistados afirman que la negociación, en efecto, genera resultados beneficiosos para las partes, para tal fin es importante tener en cuenta la cultura de la comunidad.

Se Concluye. De los resultados obtenidos podemos aseverar que la negociación ha permitido llegar a acuerdos satisfactorios para ambas partes, es decir empresa y comunidades campesinas, las mismas que se han visto inmersas en temas de conflictos sociales por diversos factores.

Pregunta N° 08 ¿De su experiencia, y considerando los conflictos sociales generados entre ambas partes, ¿cómo podrían llegar a un acuerdo mancomunado y satisfactorio?

Tabla 8

Autoridad - 1	Autoridad - 2	Autoridad - 3	Autoridad - 4
A través de la negociación como mecanismo de solución de conflictos.	Proceso de mayor comunicación sobre el expediente, antes, durante el proceso de construcción	A través de la negociación como mecanismo de solución de conflictos.	Cumpliendo con todos los acuerdos pactados en los convenios y haciendo entrega de las obras.

Fuente: Elaboración propia.

Coincidencia. Respecto a la pregunta N° 08 los Entrevistados Aut. -1 y Aut. -3 coinciden que para llegar a acuerdos mancomunados y satisfactorios en la solución de conflictos sociales debe ser a través de la negociación.

Discrepancia. Respecto a los resultados el Entrevistado Aut. -1 discrepa con el Entrevistado Aut. - 2 y con el Entrevistado Aut. -4. Asimismo, entrevistado Aut. -2 discrepa con los entrevistados Aut. -1, Aut. -3 y Aut. -4. También se evidencia la discrepancia del Entrevistado Aut. -4, respecto a los Entrevistados Aut. -1, Aut. - 2 y Aut. - 3.

Interpretación. Los entrevistados consideran que aparte de la negociación se debe mejorar la comunicación entre las partes, además de cumplir con los acuerdos arribados.

Se Concluye. Que los entrevistados asumen a la negociación como una vía idónea para la solución de conflictos sociales, jugando un rol importante el proceso de comunicación y el cumplimiento de ambas partes de los acuerdos que pactaron.

DISCUSIÓN

La discusión se llevará a cabo con los resultados obtenidos a través de la recolección de datos junto con la entrevista realizada, la presente investigación consta de dos categorías las cuales son: Los conflictos sociales y la negociación en las comunidades campesinas

Los Conflictos Sociales.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede aseverar que, ante un conflicto social, las comunidades campesinas siempre han mostrado una actitud positiva frente a la negociación como alternativa de solución a los conflictos generados en sus espacios, ya que, la negociación sería parte de un proceso de comunicación para resolver diferencias y satisfacer intereses entre las partes. Asimismo, se ha identificado que los factores y/o causales que motivan al origen de los conflictos sociales entre las empresas ejecutoras y las comunidades campesinas estarían relacionados con el incumplimiento de acuerdos, afectaciones de terrenos. No obstante, se ha identificado responsabilidad de parte de las comunidades a causa de su nivel cultural y el escaso entendimiento y aceptación en cuanto a proyectos de desarrollo, que de cierta manera modifican sus estilos de vida a los cuales están acostumbrados. Al respecto, se ha considerado a estos tres aspectos los más frecuentes e influyentes en el origen de los conflictos sociales. Los mismos que se manifiestan a través de protestas en contra de las empresas que ejecutan proyectos de gran envergadura en determinadas comunidades.

En lo referente al acápite anterior concordamos con los entrevistados, que para la solución de conflictos sociales es necesario recurrir a la negociación como medio alternativo de solución de conflictos. Precisando, que los conflictos sociales siempre han estado ligado a una afectación directa de la propiedad y/o intereses de la comunidad que son materia de impactos y modificaciones a sus estilos de vida al momento de ser intervenidos por proyectos de desarrollo de gran envergadura. Siendo origen de reclamos constantes y la falta de atención anticipada conlleva a manifestarse en conflictos sociales.

Lo manifestado guarda similitud indicado por Marín, A y Valdez, Y. (2019), quienes manifiestan que la negociación es un medio alternativo y una institución

relevante para la solución de conflictos; y que además se debe valer de ella para promover el control de la sociedad. También existe concordancia con lo indicado por Llera Santos, M. (2017), quien analiza las formas y alternativas de resolución de conflictos reglamentados en Colombia. El autor consideró dos aspectos importantes; el primero se refiere a las personas, quienes en el marco de sus relaciones sociales han asumido el rol protagonista de solución de sus propios conflictos y el segundo, se refiere al Estado, como garante de la administración de justicia quien procuran una convivencia social pacífica. Llera, concluyó que el conflicto es parte integrante de la sociedad. Los seres humanos, en el marco de las dinámicas presentes de sus relaciones sociales, deben ponerse de acuerdo, buscar consenso y convivir en paz con el propósito de lograr la armonía y el equilibrio social. El conflicto, desde el Derecho, no solo tiene la función de organizar o direccionar la conducta humana sino también la de señalar los modos de resolver las situaciones conflictivas como producto de interacción social.

Al respecto, también existen similitudes en relación con algunas causas del conflicto señalado por El Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2017; quien hace referencia que a) la expropiación de tierras y la reubicación de la población sigue siendo impedimento significativo para las empresas, sobre todo en los países con poblaciones indígenas considerables, b) los intereses políticos y/o económicos es otro fenómeno obstaculizador en muchos de los casos para el desarrollo de proyectos. Asimismo, encontramos otra similitud con El Ministerio de Transporte y Comunicaciones. (2021), quien define que el conflicto no es otra cosa que el resultado de la contraposición de dos o más partes en las cuales ven afectados sus propios intereses, independientemente de la modalidad o las razones por las que se presente, pero que igualmente constituyen una seria amenaza para la consecución de sus fines institucionales, al orden público y gobernabilidad.

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos ver que existe cierta coincidencia de los entrevistados al aseverar que las comunidades campesinas ante un conflicto social siempre han mostrado una actitud positiva frente a la negociación como medio alternativo de solución de conflictos sociales. Ya que, está basada en acuerdos satisfactorios para las partes, así como también coinciden con algunas causales y/o factores que originan los conflictos sociales entre las

comunidades campesinas y las empresas ejecutoras de los proyectos. Siendo las más concordante entre los entrevistados; el incumplimiento de acuerdos, afectaciones de terrenos originados por parte de las empresas y el nivel cultural de las comunidades.

Asimismo, se ha identificado que existe cierta discrepancia entre los entrevistados respecto a otros factores y/o causales que forman parte del origen de los conflictos sociales. Puesto que, para algunos de los entrevistados los conflictos sociales también se originan por abuso de poder por parte de las empresas, engaños, afectación de caminos, afectación de lugares turísticos, afectación de canales, incumplimiento de plazos, aprovechamiento de algunos dirigentes en desinformar a los comuneros y desconocimiento de los proyectos. Cabe precisar, que estos últimos factores son apreciaciones personales de los entrevistados y que no concuerdan entre ellos.

Negociación en las Comunidades Campesinas.

En razón a los resultados obtenidos de los entrevistados se puede precisar que la negociación es vista de manera positiva por las comunidades campesinas. En razón de que es una alternativa de solución de conflictos sociales. A través de ella se logran acuerdos satisfactorios y beneficiosos para las partes intervinientes. Además, se considera necesario acudir a la negociación como mecanismo idóneo y a la vez como un proceso de comunicación orientada a la solución de controversias.

Por otro lado, los entrevistados discrepan en exponer apreciaciones diferentes en cuanto a la existencia de otro método alternativo para la solución de conflictos sociales. Quienes han considerado a la vía judicial, conciliación, transacción extrajudicial como método alternativo.

Nos encontramos de acuerdo con la mayoría de entrevistados, quienes consideran que la negociación es un mecanismo alternativo de solución de conflictos sociales; en vista de que, la negociación es valorada por las comunidades como una vía idónea, jugando un papel importante en el proceso de comunicación y el cumplimiento de acuerdos de ambas partes.

Lo manifestado coincide con Arrivillaga Meza, C. (2017), quien propuso como objetivo principal de su tesis, analizar los aspectos adjetivos de la negociación, mediación y conciliación como métodos alternativos de resolución de conflictos en distintas áreas del Derecho en Guatemala. Concluyendo, para que la negociación sea efectiva en la resolución de un conflicto es necesario la voluntad y predisposición de las partes, quienes aún con pretensiones opuestas, la realizan con pleno consentimiento, estableciendo las reglas de juego para viabilizar no solo el dialogo alturado sino la consecución de la resolución del conflicto.

Además, coincide con Noriega Gutiérrez, B. E. (2016), quien señala que es importante fomentar e impulsar la negociación como mecanismo de la resolución de conflictos en las comunidades campesinas, pues recobra vital importancia consolidar dicha institución, sobre todo por los acontecimientos acaecidos los últimos años en nuestro país.

También Coincide con Ascón Villa, J.E., León Abella, A. Argibay Wood, A & La Rosa, J. y Rivas, G. (2018), concuerdan en precisar que, la negociación constituye un medio alternativo para solucionar un conflicto, en base a la comunicación y la predisposición de encontrar una alternativa de solución a través del dialogo entre las partes contendientes.

V. CONCLUSIONES

1. En los últimos años las comunidades campesinas en el Perú han sido materia de intervención e impacto directo por diferentes proyectos de desarrollo y las modificaciones a sus estilos de vida les han conllevado a generar conflictos sociales a las empresas ejecutoras. En tal sentido, se ha recurrido a la negociación como mecanismo alternativo de solución de conflictos sociales, considerando que es una institución basadas en acuerdos satisfactorios para las partes intervinientes en dicho conflicto. Siendo necesario e importante que para lograr dicho propósito las partes evidencien predisposición para negociar y satisfacer sus intereses.
2. De la investigación realizada se puede aseverar que las causas de los conflictos sociales en las comunidades campesinas intervenidas y que son materia de impactos director por los proyectos en ejecución son diversos, tales como: incumplimiento de acuerdos, afectación de terrenos, la falta de conocimiento y/o el nivel cultural; estos están muy ligados a las afectaciones directas en cuanto a los intereses de las comunidades. Precisando, que el nivel cultural de las comunidades es un factor importante en el origen de conflictos sociales y de no ser abordados de manera anticipada conllevaría a generar relaciones sociales negativas que motivarían a la paralización de las obras y/o proyectos.
3. En cuanto al análisis realizado debo señalar que la negociación como proceso de comunicación es importante en una etapa de conflictos sociales. Puesto que, está siendo valorada como un mecanismo idóneo por las comunidades campesinas en estos últimos años, ya que, son las más tendentes al impacto social directo por las obras promovidas a través del Estado; considerando que, la negociación está fundamentada en acuerdos satisfactorios para las partes intervinientes en un conflicto, convirtiéndose en un mecanismo alternativo idóneo de solución de controversias.
4. De la investigación, debo indicar que la negociación está siendo asumida como un mecanismo idóneo para la solución de conflictos sociales, cumpliendo una función importante en el proceso de comunicación; esto permite llegar a acuerdos satisfactorios para ambas partes, siendo

determinante e importante tanto para las comunidades campesinas como también para las empresas. Ya que, recurrir a este mecanismo de solución de conflictos reduce costos, en tiempo y dinero tanto para las comunidades como para la empresa, además de fortalecer la interrelación entre estos actores sociales que últimamente se han visto inmersas en temas de conflictos sociales.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a las empresas ejecutoras implementar estrategias de difusión en cuanto a la negociación; a fin, que las comunidades consigan entenderlo como un proceso de comunicación que intenta resolver diferencias y satisfacer intereses logrando el compromiso mutuo de cumplir con acuerdos satisfactorios. Y de esta manera optimizar las relaciones sociales con las comunidades que nos permitan interrelacionarnos contantemente durante el proceso constructivo de obra y garantizar la culminación y entrega de cada proyecto en los plazos establecidos.
2. Se recomienda a las empresas ejecutoras y las comunidades optimizar los canales de comunicación que nos permitan fortalecer las relaciones con los mismos; para ello, es necesario que las comunidades asuman el compromiso de participación en reuniones informativas que realizan las empresas en cumplimiento a lo establecido en el Estudio de Impacto Ambiental de cada proyecto.
3. Se recomienda a la empresa y las comunidades mantener su predisposición al dialogo, fomentando la confianza mutua y la flexibilidad necesaria para lograr acuerdos en beneficio equitativo, para fortalecer relaciones sociales positivas en beneficio de partes.
4. Se recomienda a la empresa refuerce las estrategias de negociación para lograr los objetivos planteados dentro de sus políticas de responsabilidad social para con las comunidades como clientes externos de cada proyecto. Y de esta manera minimizar futuros reclamos que pueden conllevar a conflictos sociales que obstaculicen el desarrollo de las actividades propias de cada proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias Primarias

Salomón Rodríguez Alva (07-10-2021) entrevista (respuesta escrita). Juez de Paz del Distrito de Bambamarca.

Alfredo Castro Pelaez (07-10-2021) entrevista (respuesta escrita). Subprefecto del Distrito de Bambamarca.

Carlos Peche Quiñones (11-10-2021) entrevista (respuesta escrita). Alcalde del Distrito de Bambamarca.

Elman Ernesto Peña Coronel (11-10-2021) entrevista (respuesta escrita). Ex Presidente de la Comunidad Campesina de Bambamarca.

Referencias secundarias

Aliaga Taipe, E. (2020). Factores del Conflicto Social en Torno al Proyecto Mejoramiento del servicio Básico de Agua Potable en la Comunidad Campesina de Izcuchaca – Huancavelica 2018. Universidad Nacional del Centro del Perú.

Alcántara Ruiz, C. (2018) Trayectorias Económicas y su Influencia en la Dinámica del Conflicto Social en la Sierra de la Libertad. Universidad Católica del Perú.

Ascón Villa, J.E., León Abella, A. Argibay Wood, A. (2019). Proposal Of Skills Pyramid By The Negotiation Cycle. Universidad de la Habana.<file:///C:/Users/USER/Desktop/UNIVERSIDAD%20DE%20LA%20HABANA%20-%20LA%20NEGOCIACI%C3%93N.pdf>.

Arrivillaga Meza C. (2017). La Negociación, Mediación y Conciliación como Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos: Aspectos Adjetivos. Universidad Rafael Landívar. Guatemala.

Académica (2016). Negociación y Manejo de Conflictos. Universidad Autónoma de Ica.

Baena Paz, G. (2017). Metodología de la Investigación. Grupo Editorial Patria.

Castellano Herrera, S. (2021). La Negociación como Proceso. Revista Científica de Ciencias Sociales.<https://revistas.uncp.edu.pe/index.php/socialium/article/view/812/1002>.

Defensoría del Pueblo (abril 2021). Reporte de Conflictos.

<https://www.defensoria.gob.pe/la-defensoria-del-pueblo-registro-191-conflictos-sociales-al-mes-de-abril-2021/>.

Desarrollo y Conflictos Asociados a la Construcción de Infraestructura (2018).

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43573/S1800311_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Díaz Puertas, D. (2016). La Importancia de la Negociación en las Organizaciones. Universidad de León.

Escudero Sanchez, C.L. y Cortez Suarez, L.A. (2018). Tecnicas y Metodos Cualitativos para la Investigación científica. Universidad Tecnica de Machala.

Garay Verastegui, V. (2020). Responsabilidad Social en la Prevención de Conflicto Social Minero. Universidad Cesar Vallejo.

Hernández – Sampieri, R. y Mendoza Torres, C.P. (2018). Metodología de la Investigación – Las Rutas Cuantitativas y Cualitativas. Universidad de Celaya.

Huachaca Félix, M. (2017). El Manejo de Estilos de Negociación y la Celebración de Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos, en los Delitos Sujetos a Criterios de Oportunidad en el Distrito Judicial de Apurímac – Año 2017. Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Inter –American Development Bank [IDB] (2017). Four Decades of Infrastructure Project-Related Conflicts in Latin America And The Caribbean.

<https://publications.iadb.org/es/publicacion/17284/lecciones-de-cuatro-decadas-de-conflicto-en-torno-proyectos-de-infraestructura-en>.

Katayama Omura, R.J. (2014). Introducción a la Investigación Cualitativa, Fundamentos, Metodos, Estrategias y Tecnicas. Universidad Inca Garcilazo de Vega.

Luna Solís, F. (2017) Usos y Consecuencias de la ley de Participación Ciudadana como Mecanismo de Negociación en un Contexto Marcado por Conflictos Sociales Originados por la Ejecución de Obras de Infraestructura Vial de Alto Impacto sobre el Espacio Urbano Local. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ley General de Comunidades Campesinas. Ley N° 24656.

- León Lacayo, M.C. (2016) Liderazgo y Conflictos Laborales. Universidad Rafael Landívar. Guatemala.
- La Rosa J. y Rivas G. (2018). Teoría del Conflicto y Mecanismos de Resolución. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Llera Santos, M. (2017). Formas Alternativas de Resolución de Conflictos: Un Análisis desde el Ámbito de Relaciones Sociales y de los Principios de la Administración de Justicia en Colombia. Universidad Castilla – la Mancha.
- Ministerio de Transportes y Comunicaciones. (2021). Las Rutas de Dialogo y la Gestión Social.
- Marín Arias y Valdez Yopla. (2019). Influencias Positivas de la Negociación e Intervención Conciliadora como Medio Alternativo de Solución de Conflictos de la Ronda Campesina del Caserío El Triunfo del Pueblo de Combayo Distrito de la Encañada – Cajamarca 2018. Universidad Particular Antonio Guillermo Urrelo.
- Muñoz Muñoz, D. (2020) El Protocolo de Comercialización de Mineral Aurífero Planta de Beneficio Maraón y Santa María como Herramienta de Negociación en el Conflicto Minera Poderosa y Asociación de mineros Artesanales AMA Pataz.
- Noriega Gutiérrez, B. Edgar. (2016). Estrategias de Negociación de la Comunidad Campesina de Uchuypampa en el Marco del Proyecto Derivación Gasoducto Ayacucho – TgP - 2015. Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.
- Organización de las Naciones Unidas (24 de julio 2021). Una Nueva Era de Conflictos y Violencia. <https://www.un.org/es/un75/new-era-conflict-and-violence>.
- Palomino Rincón, H. (2018). Los Conflictos Sociales en las Comunidades altas y la Gobernabilidad en el Distrito de San Jerónimo. Universidad José Carlos Mariátegui.
- Quecedo Lecanda, R. y Castaño Garrido, C. (2002). Introducción a la Metodología de Investigación Cualitativa. Universidad del País Vasco.
- Rada Cárdenas, D.M. (2006). Credibilidad, Transferibilidad y Confirmabilidad en Investigación Cualitativa. Revista IPASME, Vol. mayo 2006. MED-IPASME.

- Sánchez Silva, M. (2010). La Metodología en la Investigación Cualitativa. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/7413/1/REXTN-MS01-08-Sanchez.pdf>.
- Secretaría de Gestión Social y Diálogo [SGSD] (2019). Reducir la Conflictividad y Mejorar el Cumplimiento de los Compromisos. Revista Willaqniki, N° 03. <http://www.pcm.gob.pe/wp-content/uploads/2019/04/WILLAQNIKI-3.pdf>.
- Secretaría de Gestión Social y Diálogo [SGSD] (2012). Análisis de Conflictos Sociales. [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/19AB859CE3950C7C05257A7000725B4B/\\$FILE/final.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/19AB859CE3950C7C05257A7000725B4B/$FILE/final.pdf).
- Scharager Andrés, (2019). Judicialización, Política y Conflicto. Universidad de Buenos Aires.
- Yupanqui Acosta, L. (2018). Criminalización de Conflictos Sociales Ambientales, Territoriales y los Derechos Humanos en Perú. Caso Comunidad Indígena Santa Clara de Uchunya – Ucayali – Año 2015. Universidad Cesar Vallejo.
- Zapata Corrales, O. (2016). La Gestión de los conflictos que provienen de la Explotación de Recursos Naturales y su Impacto en el Medio Ambiente (Proyecto Conga en Cajamarca – Recurso Natural: Oro) Periodo Julio 2011 – Julio 2016. Universidad San Martín de Porres.
- Camila Lozano, M. (2017). La Negociación. Fundación del Área Andina Bogotá.

ANEXOS

ANEXO N° 01

Evidencias fotográficas de aplicación de instrumento.



Figura1 1 Entrevista realizada Sr. Salomón Rodríguez Alva - Juez de Paz

Corresponde a la entrevista realizada al Sr. Salomón Rodríguez Alva – Juez de Paz del Distrito de Bambamarca – Provincia de Bolívar – Departamento de la Libertad.



Figura 2 1 Corresponde a la entrevista realizada Sr. Alfredo Castro Pelaez - Subprefecto

Corresponde a la entrevista realizada al Sr. Alfredo Castro Pelaez – Subprefecto del Distrito de Bambamarca – Provincia de Bolívar – Departamento de la Libertad.



Figura 3 1 Corresponde a la entrevista realizada al Prof. Carlos Peche Quiñones Alcalde

Corresponde a la entrevista realizada al Prof. Carlos Peche Quiñones – Alcalde del Distrito de Bambamarca – Provincia de Bolívar – Departamento de la Libertad.



Figura 4 1 Entrevista realizada Prof. Elman Peña Coronel - Ex Presidente de la Comunidad Campesina de Bambamarca

Entrevista realizada al Prof. Elman Peña Coronel – Ex Presidente de la Comunidad Campesina de Bambamarca – Provincia de Bolívar – Departamento de la Libertad.

ANEXO N° 02
Instrumento aplicado en la investigación

GUIA DE ENTREVISTA

Título: Los conflictos sociales y la negociación en las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca – Región La Libertad.

Entrevistado.....

Cargo.....Institución.....

OBJETIVO GENERAL: Analizar la negociación como medio de solución de conflictos en las comunidades campesinas del Distrito de Bambamarca.

¿Preguntas?

- 1) Ante un conflicto social ¿cómo considera la actitud de las comunidades campesinas del distrito de Bambamarca, Región La Libertad frente a la negociación como alternativa de solución?

.....
.....
.....
.....

- 2) ¿Considera que la negociación es una alternativa de solución de los conflictos sociales generados entre las comunidades campesinas del distrito de Bambamarca – Región La Libertad y las empresas ejecutoras?

.....
.....
.....
.....

Objetivo específico 1. Identificar los factores que conllevan a la comunidad campesina de Bambamarca a generar conflictos sociales con las empresas ejecutoras de obras en su localidad.

¿Preguntas?

- 1) ¿Cuáles son los principales factores (causas, razones, motivos) que generan conflictos sociales entre las comunidades campesinas del distrito de Bambamarca con las empresas ejecutoras?

.....

.....

.....

- 2) ¿A Qué consecuencias ha conllevado este tipo de problemas sociales?

.....

.....

.....

.....

Objetivo específico 2. Analizar la importancia de la negociación como método de solución de los conflictos sociales.

¿Preguntas?

- 1) ¿Considera que la negociación es un factor importante para la solución de este tipo de conflictos?

.....

.....

.....

.....

- 2) ¿Qué otro método puede aplicarse para dar solución a este tipo de conflicto social?

.....

.....

.....

.....

Objetivo específico 3. Exponer la eficacia de la negociación frente a este tipo de conflictos.

¿Preguntas?

- 1) ¿Cree Ud. que la negociación entre las Comunidades campesinas de Bambamarca y las empresas ejecutoras, permite llegar a acuerdos satisfactorio para ambas partes?

.....

.....

.....

.....

- 2) De su experiencia, y considerando los conflictos generados entre ambas partes, cómo podrían llegar a un acuerdo mancomunado y satisfactorio

.....

.....

.....

.....

