

Jaime Antezana

Experto en seguridad, narcotráfico y comunidades de base

Las empresas aterrizan en un tejido social desfavorable

Las relaciones económicas, sociales y culturales que se establecen entre la inversión extractiva y las localidades y zonas remotas a las que esta llega son el hilo conductor del diálogo con Jaime Antezana (Lima, 1969). El experto, quien recorre permanentemente todo el Perú, describe los mecanismos comunales internos —organizativos, ideológicos y políticos— que se activan ante la llegada de un proyecto extractivo, explica por qué el actual sistema de distribución de la renta de los recursos naturales, sobre todo en el ámbito local, incrementa el conflicto en lugar de atenuarlo e hilvana un conjunto de recomendaciones prácticas para mejorar las perspectivas de la gran inversión en el país. Su propuesta central es que parte del beneficio del canon llegue a las familias locales a través de cuotas directas o de cuotas familiares. De esa manera, dice, se debilitarían las corrientes anti-inversión, así como la arraigada creencia popular de que la extracción no la beneficia directamente.

La mitad de los conflictos sociales en el Perú se relacionan con el rechazo a grandes proyectos extractivos. ¿Es esta negativa a la inversión una negativa cerrada o, como sostienen algunos, se trata de una estrategia de los líderes locales para negociar mejor o para acrecentar su propio capital político?

Si siguiéramos la lógica de las protestas contra las inversiones privadas, principalmente internacionales y extractivas, tenemos que decir que esa oposición es cerrada. No es una postura para negociar. Es una postura para no negociar, para que los demás escuchen sus demandas. Es decir, para que el “no a la inversión” sea asumido por el Estado y, también, obviamente, por las empresas que quieren invertir. Muchos ven apetitos políticos que, en contextos electorales, son sin duda reales.

Es decir, la oposición y la negativa a la inversión son reales, pero en torno a ellas convergen diversos intereses, algunos de tipo político.

Así es. En una coyuntura electoral, se da la utilización del rechazo y su conversión en bandera política, con el fin de arrastrar votos. Sin embargo, al mismo tiempo, lo que revela esa utilización política es que la negativa existe. El trasfondo es que la gente no quiere la inversión. Claro que también hay contextos en los que esa negativa convive con otros intereses locales, minoritarios, de actores que quisieran negociar, pero que son arrastrados por la tendencia mayor que es el rechazo. La pregunta que hay que hacerse es: ¿por qué ese rechazo?

Hay varias respuestas y explicaciones a eso. ¿Cuál es la tuya?

Hace unos cinco o seis años, tras el derrumbe del fujimorismo —que es un periodo en el que la gente aceptó muchas concesiones y muchas privatizaciones a nivel nacional—, aparece dentro de las poblaciones y de sus líderes una corriente cálida del nacionalismo a la que

en un momento se le puso el nombre de “neopopulismo”. No es que la gente esté movida por los terroristas que no quieren que se invierta, como en algún momento se sostuvo; no es que los pobladores sean usados por grupos radicales que los manipulan con mensajes totalmente distorsionados.

Digamos que esas influencias existen, pero no parecen ser las determinantes.

Lo que ocurre en verdad es que, después del fujimorismo, ha aparecido entre la población una suerte de nacionalismo natural, un nacional populismo cerrado que se basa en un balance negativo de las privatizaciones, pero que también tiene raíces históricas y que se fundamenta en lo que ha sido la inversión minera, que es vista por la gente como muy negativa.

¿Por qué, principalmente?

En esta visión, aparte de que le sacan los recursos naturales al país, las empresas y los grandes inversionistas no pagan lo que deben ni cumplen con lo que ofrecen. Por otro lado, también está presente lo que se ve como un balance negativo del proceso privatizador de la era fujimorista. Por todo eso, la gente prefiere, siguiendo la lógica de Evo Morales, mantener las alhajas de la abuela bajo tierra, o en el baúl, con tal de que nadie las toque. Eso es lo que hay en la población. No es un elemento coyuntural; es una condición. Por eso debemos hablar de la condición populista del país. Esto no es un asunto impuesto por alguien, sino que el Perú mismo siempre ha sido populista.

Sin embargo, pese a la cerrada oposición local o regional a la inversión, en el mediano o largo plazo casi siempre se termina negociando, no importa cuál sea el resultado final. ¿Cómo esa negativa inicial da paso a una operación de negociación?

La perspectiva negociadora solo se abre paso en una situación concreta, que es que la protesta se haya debilitado y el actor estatal haya sido mucho más fuerte que las fuerzas del rechazo. Solo entonces se produce el escenario de negociación. El ejemplo más importante, desde mi punto de vista, es Camisea. Por quince años, el proyecto no se pudo ejecutar porque las fuerzas reales de la zona –no Javier Diez Canseco ni la izquierda– se oponían. Pero cuando hubo la voluntad política para hacerlo, el proyecto se hizo y se impulsó. Las fuerzas del rechazo, que hubieran deseado que el proyecto no se hiciera nunca, se pusieron a negociar.

¿No es que en estos casos aparecen otras fuerzas distintas dispuestas a negociar?

No, siempre son las mismas fuerzas del rechazo las que luego negocian. La lógica es: “Ya está hecha la obra, entonces lo que hay que hacer ahora es negociar para que –siguiendo la misma lógica– nos beneficie, si es posible, solo a nosotros”. Para esa lógica cerrada, no existe la posibilidad de que ese recurso se exporte. Si ellos pudieran lograr en la negociación que nada de ese recurso salga del país, lo harían; pero como muchas veces no pueden, porque finalmente no es sensato, terminan negociando para cambiar algunos aspectos de las condiciones iniciales.

Ya con el proyecto en operación, ¿por qué no se modifican estas condiciones políticas y culturales predominantes entre la población?

En el caso de Camisea, porque, en general, la población cree que la extracción del gas no la beneficia directamente. Las comunidades nativas que se desplazan en el Bajo Urubamba, donde están ubicadas las zonas de extracción, son las que más se mueven en contra. Y las poblaciones andinas, que supuestamente están recibiendo los beneficios del canon, con un municipio millonario como Echarate, tampoco quieren al proyecto. Y la razón es que esa gran cantidad de dinero del canon está pasando por el tamiz de la municipalidad, que está administrada por una gestión que, aunque se deriva de la voluntad popular, está sujeta a mucha corrupción e invierte en obras que la gente no las siente en el bolsillo.

Pero ese no es un problema del proyecto en sí, sino de las autoridades locales.

Es verdad, pero es de esa manera en que se tensan las fuerzas en torno a un proyecto extractivo y se suscitan los conflictos. Por eso es que yo creo que la única manera de cambiar esa cultura, de hacer que la población realmente sienta que Camisea está cambiándole la vida, es que se opere un cambio normativo que permita a los pobladores acceder directamente a esos recursos.

¿Que el canon vaya directamente a los pobladores?

Sí. El beneficio del canon debe llegar a las familias a través de cuotas directas o de cuotas familiares, como hay en otros países. Si no es así, la gente no va a sentir el beneficio del canon, pues los gobiernos locales lo administran mal,

por falta de capacidades y, sobre todo, por corrupción. Por eso en Camisea se ve una protesta de gran envergadura que pone en jaque al gobierno y obliga a replantear los acuerdos con el consorcio a cargo de la concesión. Por eso el canon tiene que llegar directamente a las familias.

¿Y olvidarse de las obras y del desarrollo?

No. Los municipios deberían seguir teniendo una parte de la torta; pero otra parte debería dividirse directamente entre las familias. Solo así la población local va a sentir los beneficios reales y directos de un proyecto extractivo. Con el sistema actual, en el que el canon se divide entre los gobiernos regional, provincial y distrital, y no llega a las comunidades, se generan grandes conflictos, mientras la propaganda oficial y los sectores tecnocráticos dicen: “¿Pero cómo? Este poblador recibe tanto, ¿qué hace con todo ese dinero?”. ¡Qué diablos le interesa eso a la población!

Porque, en los hechos, no ve esos recursos.

La población no administra esos recursos, no los siente suyos. Hay que darse una vuelta por esos distritos millonarios en canon: Kiteni, Kepashiato, Echarate, Acobamba, etc. En todos se encuentra el mismo sentimiento. Eso cambiaría radicalmente con una nueva norma que ponga los beneficios de la inversión donde deberían estar, es decir, en la población misma. En la actualidad, además, con la globalización y las ONG, los mismos pobladores apelan a los ejemplos de otros países como Canadá y Holanda, donde el canon se divide entre las familias.

Lo que planteas, aparte de que lleva a preguntarse lo que harán los pobladores con ese dinero contante y sonante, ¿no pone en cuestión quién es el dueño de los recursos naturales en el Perú y quién se debe beneficiar de ellos?

El dueño es el Estado, pero el Estado somos todos los peruanos. Lo que hay que considerar, en todo caso, es que en cada protesta contra este tipo de proyectos, lo que está en primer plano en boca de los pobladores es que no los benefician directamente. Lo que mueve a la gente a la negociación es la posibilidad de un beneficio directo, no indirecto, como ocurre ahora. Los beneficios indirectos son vía los mecanismos estatales, pero esos mecanismos estatales no funcionan y son deficientes en el gasto. Se gasta, como todos sabemos, en obras monumentales que no transforman la vida cotidiana de la gente, que no le cambian su existencia como deberían hacerlo.

“Lo primero que tiene que hacer una empresa sería para construir una relación no conflictiva en el escenario local es identificar a los líderes clave, no a los que están subordinados a estos. Es una equivocación que el proyecto ingrese en una localidad de la mano de los líderes que no son clave. El segundo paso es que la empresa respete a los gremios y organizaciones locales ya existentes... Si la empresa dice: ‘No, el alcalde o tal autoridad está conmigo’, ese alcalde o autoridad al final va a estudiar cómo se mueven los actores reales, no los formales. En realidad, los alcaldes terminan siendo actores formales. Son actores reales para el presupuesto, la inversión y el Fondo de Compensación Municipal (FONCOMÚN), pero no lo son en las dinámicas de toma de decisiones de los grupos o de los gremios que existen en una determinada jurisdicción”.

¿Cómo crees que reaccionarían ante una propuesta así los diferentes sectores del país, como las fuerzas políticas y las empresas?

Con una asignación familiar directa de parte del canon, las empresas ganarían mucho, pues no tendrían escenarios de conflicto. Por otra parte, yo he conversado con representantes de varias empresas y he escuchado: "Sería mucho mejor que el canon y todo el apoyo que la empresa proporciona directamente para programas sociales no tuvieran que pasar por la municipalidad...". Lo que ocurre es que las poblaciones del entorno de un proyecto siempre le reclaman a este mejores servicios básicos, mejora de su calidad de vida, carreteras, etc., que son tareas del Estado, no de las empresas, las cuales, sin embargo, aparte de pagar sus impuestos, tienen que hacerse cargo de esas demandas.

¿Y las fuerzas políticas?

Yo creo que la izquierda quedaría desarmada en su activismo contra la inversión, pues no tendría discurso. No hay que olvidar que la izquierda aprovecha esta percepción que tiene la gente de que no se beneficia de la inversión, de que la inversión no contribuye a su desarrollo. Un cambio normativo de ese tipo dejaría sin muchas banderas a la izquierda.

¿No crees que la percepción nacional sería que el Perú estaría pasando de un canon mal gastado a una compra de la voluntad de la población vía la entrega directa de un cheque?

No, de ninguna manera. Una parte del canon, según las leyes peruanas, ya es un derecho de las poblaciones que están en la zona de un proyecto, o en el entorno inmediato de este. Hoy ya se acepta sin problemas que los ingresos de los recursos naturales se vayan prorrateando y que la mitad que no va al gobierno central vaya a las regiones y a las localidades. Desafortunadamente, esto atraviesa todos los mecanismos institucionales del Estado, que no funcionan, es decir, que son ineficaces para distribuir esos ingresos, los cuales, además, en gran medida se van en corrupción. Hay que hacer algo para que la población local también tenga –en los hechos, no solo en el papel o en el espíritu de la norma– un porcentaje del canon que la beneficie. De esa manera, se desvanecerían gran parte de los conflictos actuales.

¿No crees que el posible malgasto familiar también iría contra el espíritu del canon, que es elevar el nivel de vida de la población local y promover su desarrollo?

Sin duda todo esto es un asunto complejo, pero se tiene que hacer algo, pues en la actualidad un proyecto puede tener diez o quince años de operación y la realidad de esas familias no se modifica. ¿Por qué van a estar de acuerdo con la inversión? Una medida de este tipo puede tener consecuencias negativas, como el alcoholismo y el gasto dispendioso en asuntos que no sean los básicos. Pero no estamos proponiendo que el Estado desaparezca y renuncie a sus obligaciones.

Es imposible que el Estado desaparezca, pues simplemente no está allí.

Se tendría que monitorear adecuadamente la forma en que se gasta esa asignación familiar, como se hace con el programa Juntos, que asigna cien soles a cada familia y al mismo tiempo direcciona el gasto. Habría que ver cómo se hace, pues si, por otro lado, se le da una asignación a una familia, se le da para que ella haga lo que quiera, como ocurre en una sociedad libre. Yo creo que si una familia sabe que va a tener un ingreso de ese tipo por cinco o diez años, va a pensar de una manera distinta a como piensa cuando lo recibe una sola vez.

Otro problema de una medida de este tipo es que profundizaría la crisis de las instituciones nacionales y aumentaría la desconfianza en ellas.

Más bien puede obligar a los gobiernos locales a calificar mejor sus inversiones, en lugar de que se lancen a hacer obras como las que se están realizando en muchas zonas, como carreteras extraordinariamente grandes, pero sin asfaltado. Se está gastando mucho dinero, y la gente solo se beneficia del empleo que este genera, que siempre, por otra parte, es de corta duración.

Pasando a otro punto, ¿cómo se toman en una localidad remota las decisiones de rechazo a un proyecto extractivo? Es decir, ¿quién tiene el poder real allí?, ¿quién es el verdadero interlocutor de la empresa?

Un primer dato macizo confirmado por la experiencia de los últimos diez o quince años es que los alcaldes locales, que deberían ser los interlocutores válidos en cualquier negociación, los que deberían canalizar y organizar la demanda de la gente, en los hechos no lo hacen, ni siquiera en las localidades de base. Son otros actores los que, sin derivar de la voluntad popular, sino de –llamémosles así– formas directas de representación, terminan siendo

los articuladores de casi todas las protestas, subordinando incluso a los alcaldes.

¿Los alcaldes se subordinan por cálculo político o porque no les queda otra?

Los alcaldes no encarnan lo que la gente está exigiendo, a pesar de haber ganado la elección. Ellos solo apoyan logísticamente y desde fuera las protestas. Así alimentan y fortalecen, paradójicamente, otros liderazgos más bien inorgánicos, de corte gremial, que dicen representar a toda la población, cuando en realidad no lo hacen. Sin embargo, en algún momento, estos liderazgos inorgánicos logran empatar muy bien con el sentimiento y la demanda de la gente, y finalmente terminan encarnándola. Por eso es que en casi todas las protestas que culminan en negociación, las comisiones de alto nivel del Ejecutivo terminan negociando no con los alcaldes, que asisten en segundo plano a las reuniones, sino con comités de lucha, frentes de defensa u otras organizaciones de ese tipo.

Que muchas veces son animados y encabezados por los candidatos derrotados en las elecciones anteriores.

Candidatos y también no candidatos. En la mayoría de los casos, son líderes gremiales natos, surgidos en el marco de organizaciones que se estructuran para la demanda específica. En todo el Perú, cuando hay un asunto de este tipo que alerta a una población, lo primero que ocurre es una convocatoria de organizaciones tipo Frente de Defensa de los Intereses del Pueblo, que ya existen de mucho tiempo atrás y que se reaniman frente a una circunstancia de demanda de derechos, o que se crean con ese motivo.

¿Se trata de un grupo de pobladores que se reúnen por su cuenta y que convocan al resto?

No necesariamente. Puede ser una iniciativa de un dirigente del SUTEP o del Vaso de Leche, de la Asociación de Padres de Familia (APAFA), de las comunidades campesinas o de las rondas, en caso las hubiera. Esas son, básicamente, las organizaciones de base. Estos dirigentes convocan y así se forma el Frente de Defensa. La jerga que usan es "organización de tercer nivel", pues es como una superestructura política que se superpone a estos gremios que le dieron origen y que es también una estructura de representación paralela a la del alcalde, quien, salvo honrosas excepciones, es una autoridad desprestigiada y

sin poder, a pesar de ser electa por la mayoría o, por lo menos, por un sector relativamente considerable. Nunca los frentes de defensa han sido creados por un grupo de ciudadanos independientes que se lanzan a sí mismos. Siempre surgen de organizaciones de base, en las que, obviamente, circulan los líderes políticos o los líderes con experiencia sindical.

¿Se puede hacer un perfil de estos líderes de zonas remotas donde se presenta la gran inversión? ¿Tienen militancia política?

Un primer rasgo común en la mayoría es el haber tenido militancia de izquierda. En el caso de los más jóvenes, es probable que la izquierda ya no exista en sus zonas, pero ha quedado el discurso de demanda de derechos y de pelea por justicia. Ese discurso se encarna en los jóvenes que, sin haber tenido ninguna militancia política –pues la izquierda ya no existe allí desde hace quince años o más–, son parte de ese horizonte de pensamiento y de esa matriz cultural e ideológica. **Es decir, no existe el sujeto político orgánico, pero sí, y con mucha fuerza, las reminiscencias de ese pensamiento.** Al final, si uno observa a un dirigente sindical del SUTEP, a un dirigente gremial campesino o a un joven que no ha tenido la experiencia que ellos tienen, ve que tienen el mismo discurso contra ese tipo de gran inversión.

Pero, al menos en el sur rural, sí se percibe una importante presencia de grupos articulados etnocaceristas.

El ideario etnocacerista es el que mejor encarna ese tipo de discurso. Igual que Patria Roja. Cuando uno escucha a Patria Roja y a los etnocaceristas, siente que –matices más, matices menos– su discurso tiene una misma matriz. Y en el sur rural todo el mundo es jalado por ese discurso.

Si esto es cierto, ¿por qué hay candidatos de pueblos remotos y pobres que postulan –por ejemplo en estas últimas elecciones– también por partidos de nivel nacional de centro y de derecha?

Lo que hacen estos candidatos es utilizar la franquicia política o la legalidad que estas organizaciones les proporcionan para tratar de acceder al poder político local. Muchos postulan por Somos Perú, pero sin tener la menor idea de que, en sus orígenes, Somos Perú provino del social-cristianismo. Lo mismo ocurre con Perú Posible y

con el fujimorismo, que sería una versión de derecha más conservadora. Los candidatos de los sectores populares que tienen una matriz ideológica nacional populista de izquierda simplemente utilizan estos partidos, pues lo importante para ellos es postular. Utilizan la franquicia política de los partidos de derecha para participar en procesos electorales municipales y regionales. Pero cuando toca votar en las elecciones generales, la gente no vota por uno de esos partidos, sino que busca un representante que más bien cuestione el pensamiento tradicional de derecha.

Volviendo a esa "organización local de tercer nivel" de la que hablaste antes, formada por diferentes fuerzas que emergen en el conflicto y que vienen de diferentes organismos y de diferentes tendencias políticas, ¿cómo administran ellos sus conflictos internos?

Estas distintas fuerzas subordinan sus intereses políticos al objetivo principal, que es la demanda que aparece como preeminente. Ahí todos se unen contra la empresa y todas las demás diferencias se relativizan de manera natural. Ni siquiera hay grandes cavilaciones o grandes debates para limar las diferencias, sino que de manera natural se produce eso y se termina conformando una fuerza articulada y coherente con objetivos y mensajes muy claros.

Muchos líderes surgidos en el choque contra un riesgo inmediato perciben rápidamente, más allá del motivo original, la posibilidad de impulsar su proyecto político personal.

Eso sin duda se da, pero cuando se trata de luchar contra una empresa mucho más poderosa que sus aspiraciones personales o de grupo, ellos subordinan a esa lucha esos intereses. Esto ha ocurrido, por ejemplo, en plena campaña electoral en la zona de Quillabamba, donde de manera natural se han ido engarzando las dinámicas locales, provinciales y regionales. Si el conflicto se dejaba crecer tres días más, se tenía un paro nacional.

Pero así han emergido congresistas como Nancy Obregón; incluso Guillén tiene eso origen: se han hecho en el conflicto. Sin él no hubieran aparecido en el escenario nacional.

Sí. Nancy Obregón aparece en la lucha contra la erradicación de los cultivos de coca. Ella encarnó el rechazo a la erradicación, y en esa primera etapa tuvo propuestas sensatas, que al final reemplazó por el discurso radical de "o coca o nada". Este discurso la subordinó, pues ella, teniendo una propuesta distinta, sabiendo que había que

buscar salidas al problema, terminó atrapada dentro de la lógica radical que ella misma construyó.

Y que además le dio muchos beneficios políticos.

Sí, ella lo sabía perfectamente. Para eso no se necesita ninguna formación política. Ocurre con los líderes de un frente de defensa, de un comité de lucha o de una organización cocalera. Todos ellos saben cómo colocarse a la cabeza de la exigencia de sus poblaciones y amplificar su liderazgo.

¿Por qué estás tan seguro de que en estos rechazos a la inversión no hay presencia de intereses o de agendas políticas muy fuertes en esas zonas?

Ni el narcotráfico ni el terrorismo, por poner dos grandes actividades ilegales que siempre se utilizan para desacreditar a los que protestan, tienen un papel gravitante o protagónico en los conflictos. Más bien, cuando se los coloca como motores de la protesta, se genera indignación. Por ejemplo, en la protesta contra la minera Majaz, en Ayabaca, las autoridades deslizaron la idea de que podía estar movida por el narcotráfico, y eso cohesionó mucho más a la población local e hizo retroceder a la empresa. Y hace poco en Camisea, en los últimos días, se dijo que el terrorismo estaba dentro de la protesta, que el servicio de inteligencia lo habían detectado, e igual ello indignó mucho más a la población. Y si encima se declara el estado de emergencia, se tiene un conflicto que no se va a poder manejar y en el que se va a terminar cediendo.

Cuando un conflicto está ya en desarrollo, ¿cómo hallan los líderes que se convierten a la negociación o al proyecto de inversión el espacio para cambiar de discurso y voltear en U?

Lo encuentran cuando la empresa o el gobierno cede y envía a un equipo negociador. Es decir, no es que la gente ceda en su protesta; es el gobierno el que, si bien dice: "No voy a negociar ni enviar a nadie mientras no desbloqueen la carretera", hace exactamente lo contrario y termina enviando una misión del más alto nivel –del nivel del primer ministro, pues ya no hay ministro que valga– con el fin de negociar. Siempre es el envío de misiones del gobierno, o la participación de algún actor como la Defensoría o un sacerdote local, lo que comienza a generar el puente que finalmente lleva a la gente a negociar.

¿Qué ocurre cuando, en el escenario de una movilización masiva liderada por un frente de defensa contra un determinado proyecto de inversión, se produce una brecha y aparece un sector de la población que sí quiere el proyecto? ¿Cómo se administra esa discrepancia en las localidades?

Los sectores proclives a la inversión siempre resultan una minoría dentro del abanico de fuerzas que se agrupan en torno al rechazo. Normalmente adoptan un doble discurso: de acuerdo frente a la empresa y de rechazo dentro de la organización comunal. Sin embargo, por estar subordinados internamente al discurso dominante, no tienen la capacidad de convertirse, en algún momento, en actores de una negociación distinta.

Si el proyecto se abre un espacio en esa localidad, ¿los que negocian son siempre los opositores radicales del comienzo?

Sí, de todas maneras. Es decir, no es que los que desde el comienzo estaban de acuerdo con la negociación tomen el control. No hay en el Perú una sola experiencia en la que las fuerzas negociadoras internas, que buscaban tener una opinión mucho más informada sobre el proyecto, hayan sustituido a las fuerzas que lo rechazaban. Lo que aquellas se plantean es, más bien: “Hay que ver cómo hacemos para que finalmente ellos, los opositores más virulentos, terminen aceptando que no queda otro camino que negociar”. La pregunta, entonces, sigue siendo por qué se construye, casi de manera natural, una oposición al proyecto.

¿Cómo se puede evitar desde el comienzo que se conforme un bloque opositor a un proyecto de inversión?

Lo primero que tiene que hacer una empresa sería para construir una relación no conflictiva en el escenario local es identificar a los líderes clave, no a los que están subordinados a estos. Es una equivocación que el proyecto ingrese en una localidad de la mano de los líderes que no son clave. El segundo paso es que la empresa respete a los gremios y organizaciones locales ya existentes, incluso a los que emergen como consecuencia de la aparición de una fuerza externa como el proyecto.

¿Se debe reconocer a estas organizaciones “antiproyecto” como interlocutoras?

No queda otra, porque si la empresa dice: “No, el alcalde o tal autoridad está conmigo”, ese alcalde o autoridad al final va a estudiar cómo se mueven los actores reales, no

“Hace unos cinco o seis años, tras el derrumbe del fujimorismo –que es un periodo en el que la gente aceptó muchas concesiones y muchas privatizaciones a nivel nacional–, aparece dentro de las poblaciones y de sus líderes una corriente cálida del nacionalismo a la que en un momento se le puso el nombre de ‘neopopulismo’... una suerte de nacionalismo natural, un nacional populismo cerrado que se basa en un balance negativo de las privatizaciones, pero que también tiene raíces históricas... En esta visión, aparte de que le sacan los recursos naturales al país, las empresas y los grandes inversionistas no pagan lo que deben ni cumplen con lo que ofrecen... la gente prefiere, siguiendo la lógica de Evo Morales, mantener las alhajas de la abuela bajo tierra, o en el baúl, con tal de que nadie las toque. Eso es lo que hay en la población. No es un elemento coyuntural; es una condición. Por eso debemos hablar de la condición populista del país”.

los formales. En realidad, los alcaldes terminan siendo actores formales. Son actores reales para el presupuesto, la inversión y el Fondo de Compensación Municipal (FONCOMÚN), pero no lo son en las dinámicas de toma de decisiones de los grupos o de los gremios que existen en una determinada jurisdicción.

Suponemos que los reveses y conflictos de los últimos años han dejado una buena lección al respecto.

Normalmente, las empresas extractivas, como no conocen el Perú ni tampoco estas diferencias que nosotros sí tenemos claras, van directamente al alcalde, pues suponen que el alcalde es la máxima autoridad política y, por lo tanto, la vía de entrada. Pero lo que tienen que hacer es decir: "Estas son las autoridades oficiales a las que tengo que respetar, porque si no las respeto, les dirán a las otras organizaciones que no las hemos respetado, y esas otras organizaciones también sentirán que no han sido respetadas".

Es decir, hay que actuar en los dos niveles de organización local.

Es que existen dos estructuras de representación; una que es la del Estado y otra que es la de los gremios del tejido social. Antes de entrar a una localidad, la empresa tiene que identificar a los actores de ambas estructuras, y también con quiénes se va a relacionar casi de manera inmediata. Eso lleva a una doble entrada: con este y con aquel al mismo tiempo, pero por separado. Después, según los resultados, debe buscar los puntos en los que se puedan reunir ambas estructuras.

No tiene sentido buscar alianzas con unos contra los otros.

Ni decirles a los líderes de base: "Tú eres un dirigente de la comunidad, pero no me interesas, pues yo hablo con la autoridad máxima". Sabemos que en el Perú los alcaldes no son, en general, la autoridad máxima. Son los que gastan los recursos del tesoro público y los que forman parte de la política oficial, pero no son la autoridad máxima. El escenario gravitante de la política real es con los líderes reales, con quienes tengo que tratar de establecer una buena relación desde el principio. Hay que invitarlos y decirles: "Nosotros queremos una relación permanente de diálogo, de consulta y de toma de decisiones".

¿Es posible, entonces, neutralizar la atmósfera antiinversión en una localidad?

Por supuesto, se pueden evitar los conflictos desde el comienzo, pero para ello la empresa debe construir una interlocución adecuada con esos actores, y de ese modo evitar que se articule una oposición vehemente y que esta vaya construyendo mensajes que legitimen su lucha. Para eso hay que escoger bien a los líderes clave.

Sin embargo, para tocar la puerta del alcalde y de los líderes reales de una localidad, la empresa ya debe contar con una autorización del Estado, lo que la hace pasible de ataques como: "Estos señores ya han amarrado con Lima y nadie nos ha informado...". ¿No hace esto inevitable el conflicto?

No, porque la empresa debe tener absoluta claridad de que, en el Perú, lo que se obtiene del Estado y de los poderes políticos es, únicamente, una parte de lo que necesita. La relación con el Estado es de procedimientos; no garantiza nada. La empresa debe moverse sobre esa base y decirles desde el comienzo a las localidades donde quiere asentarse: "Hemos venido primero a hablar con ustedes y después recurriremos a las autoridades políticas", por más que antes ya haya conversado con el Estado central y ya tenga un papel.

¿Declarar desde el mismo comienzo que el acuerdo es con las localidades?

Es que si los representantes de la empresa muestran un papel de acuerdo con el poder central, es aun más grave y lleva a un conflicto automático, pues es como gritarles en la cara: "Nosotros ya tenemos la aceptación del Estado, que es el dueño del recurso, y a mí me interesa un pepino lo que puedas decir". Eso es no conocer el país. Los proyectos extractivos aterrizan en un tejido social en el que las ideas dominantes no les son favorables, y si encima su bautizo con la población es malo, pues el conflicto se vuelve inevitable.

Estás diciendo, entonces, que las empresas que desean invertir en el Perú deben ponerse rodilleras para entrar a las localidades.

No necesariamente. No queda otra que entrar usando rodilleras cuando se comete algún error de partida al ingresar a conversar con una localidad: si no se respeta a las autoridades reales, si los técnicos incurren en excesos, si se lanzan mensajes equivocados o soberbios y, sobre todo, si se producen algunos "enrolamientos" locales por parte del poder económico de la gran inversión. Pero si

se ingresa de una manera distinta, dialogando y conversando no con el líder que no es gravitante, sino con los líderes gravitantes, con toda seguridad el conflicto va a ser menor. No va a dejar de haber conflicto, no va a dejar de haber rechazo, pero va a terminar en un escenario o en un terreno de negociación y transacción.

¿Ese es el peor error de partida de las empresas: no respetar al verdadero líder?

No respetar al dirigente comunal, al presidente. Por más pobre que sea, por más que no sea instruido, hay que mostrarle respeto. Los ingenieros, que tienen más instrucción, creen que ellos saben más y, por tanto, le pasan por encima. Allí comienzan los problemas. Si voy a trabajar en una zona, lo primero que tengo que hacer es respetar a la autoridad. Y en el Perú, en una asociación de vivienda, en una cooperativa de cualquier tipo, mucho más en una comunidad campesina, para no mencionar una comunidad nativa, el asunto de la territorialidad como dominio de su autoridad es muy fuerte: es la patria chica. Si yo no entro a una comunidad a través del presidente o de algún dirigente que lo sustituya, he sellado para siempre una mala relación. Eso no se va a olvidar nunca. Aunque se supere, siempre te lo van a recordar.

Otro asunto importante es el de los papeles y los sellos.

Sí, pues: en el Perú está muy extendido el fetiche del papel. El papel escrito, como una modalidad de respeto, es fundamental. No es suficiente el haber conversado; siempre es importante que eso que se acuerda o autoriza esté debidamente firmado y sellado. No hay comunidad donde no haya un acuerdo o un pedido que no sea un papel.

Este asunto del contacto apropiado con las localidades lleva a otro tema clave, que es el tiempo que le toma a un gran proyecto extractivo lograr la aprobación.

No se puede lanzar un proyecto de inversión en el Perú sin anticipar que la temporalidad legal oficial puede ser un proceso sin duda complicado y largo, pero que la temporalidad para lograr la aprobación local es aun mucho más larga.

¿Aunque la localidad solo tenga doscientos habitantes?

Peor todavía. Cuantos menos habitantes tenga la localidad, es posible que se llegue a menos acuerdos. Las empresas que entran al Perú deben entender que los plazos que la ley

establece son relativamente cortos respecto de los plazos reales que se requieren para convencer, si no a la mayoría, por lo menos a una porción importante y decisoria de la población de la correspondiente localidad. Entonces, lo primero que tiene que hacer una empresa es saber manejar esos tiempos.

¿Qué otras recomendaciones harías a las empresas que quieren invertir en la extracción de recursos naturales?

Otro mandamiento importante de una empresa debe ser que sus cuadros en el terreno sean una combinación adecuada de individuos locales con individuos no locales. En el Perú existe una paradoja: por un lado, en algún momento resulta clave para marcar la diferencia la presencia de alguien totalmente externo, de extracción socioeconómica y cultural distante. Por otro lado, sin embargo, se necesita gente de la zona que hable el lenguaje del poblador local. Normalmente, las empresas envían primero a ese personaje externo y distante que no entiende lo que ocurre. Solo cuando surgen los problemas buscan a otros especialistas para que les expliquen qué es lo que ha pasado y cómo empezar a resolver los problemas generados por ese mal primer paso.

¿Gerentes blancos y operadores cobrizos?

Debe haber profesionales del lugar, con conocimiento de las mentalidades, los discursos y las contradicciones de la población local, y esta, a su vez, debe percibirlos como cercanos. Pero también debe estar el otro que venga de afuera, no el mismo al que la población ve todos los días, pues en el Perú remoto aún existe eso de que se necesita siempre de un blanco que diga las cosas más importantes. El otro también las puede decir, pero la población no les da la misma importancia.

En muchos proyectos, son los ingenieros los que meten la pata. Pareciera que para ellos el lugar ideal es un lugar sin gente.

En efecto, las empresas envían ingenieros que no entienden la realidad, ni la manera en que la gente se relaciona entre las tradiciones organizacionales o la estructura de autoridades y de representación. Es muy importante que el personal de campo de una empresa conozca no solo la idiosincrasia de la gente, sino también de relaciones comunitarias, y que a la vez posea carisma y autoridad, pues de otro modo no lo van a respetar. Las

empresas necesitan un equipo que combine varias disciplinas. Los profesionales de ciencias humanas y sociales, así como los comunicadores, son muy importantes tanto en la primera etapa como en todo el proceso posterior.

Un aspecto clave de todo proyecto extractivo es el apoyo material a la población local, que se debe abordar mucho antes de que la empresa sepa siquiera que su proyecto va a ser aprobado.

En todo sitio la gente está buscando fondos y apoyo económico: el del colegio está buscando una banda de músicos, el del club de madres está buscando ollas y recursos alimentarios, el presidente de la comunidad está buscando que le financien una orquesta, la asociación tal está buscando un padrino, los padres de familia, computadoras. Si aparece en la zona una empresa con el anuncio de una gran inversión, es lógico que esas demandas se dirijan a ella y que incluso se amplíen y se generalicen. Estos pedidos son parte de la idiosincrasia de la población. Por eso, las empresas deben tener desde el primer día fondos para responder a esas demandas, que no representan mucho económicamente.

Pero en todo gasto hay prioridades. ¿Cómo se debe afrontar esta cascada de pedidos? ¿No se debe promover primero un diagnóstico de las prioridades locales?

Los pobladores locales creen conocer su realidad y sus problemas, y parten de la premisa de que no necesitan diagnósticos ni estudios para eso. Aunque últimamente algunos, por lo menos los que están apostando a participar en los gobiernos locales, entienden que ahora ya no basta exigir, sino que deben hacerlo con un expediente técnico. Pero eso es todavía muy nuevo, y falta mucho para que se convierta en moneda corriente. Mientras tanto, cada organización y grupo seguirá teniendo una demanda distinta.

¿Hay que trabajar con todos? ¿No es posible racionalizar el aporte en términos de “es mejor que gasten en la posta médica que en la fiesta”?

A ver, siéntenlos a todos y díganles que su prioridad es la salud. No es posible: cuando ellos se relacionan con la empresa, no conversan entre sí para hacer sus pedidos; simple y llanamente, piden. Hay que responder a todos los pedidos. Así es el Perú. Llega una empresa y de inmediato todos los sectores ya le están pidiendo una y otra cosa. Desde un trofeo para el campeonato deportivo hasta el tratamiento para el inválido del pueblo. Todos están pidiendo algo. Somos un país pedilón. Las empresas tienen que saber que así es el Perú y que eso no lo vamos a cambiar en los próximos cien años.

Alfredo Barnechea

Escritor

Precisamos un consenso que anude los intereses

Alfredo Barnechea (Ica, 1952) analiza por qué la superabundancia de recursos naturales penaliza a los productos industriales o de servicios y, a la vez, desordena a las sociedades. Salir de ese entrapamiento supone descubrir cómo se anudan los intereses de los pequeños y los grandes, para encontrar un punto en donde todos sientan que ganan. Es necesario, en otras palabras, disolver la incertidumbre haciendo que, al mismo tiempo que las transferencias a los gobiernos regionales, se distribuya un beneficio de compensación directo y tangible. De acuerdo con él, cuando eso se logre, gran parte de los conflictos se resolverá, porque la oposición a la inversión capitaliza sobre todo la incertidumbre. Para Barnechea, la democracia es un sistema en el que los intereses privados se organizan para competir por los recursos públicos, y alguien tiene que organizar y arbitrar esa competencia. Sin un liderazgo macro, lo que hay es la explosión de intereses micro.

Las regiones donde las montañas, el suelo y las aguas son abundantes en recursos minerales son a la vez los lugares más miserables del país. En otras palabras, hay una notable coincidencia territorial entre los mapas de la pobreza y de la riqueza. ¿Por qué no hemos sido eficientes en aprovechar esa coincidencia para generar progreso compartido?

Creo que sí ha habido progreso en la última década. Pero ocurre que lo que hay es una diversidad en las velocidades en que el progreso llega a la gente. El Perú tiene un territorio de casi 1.3 millones de kilómetros cuadrados, pero si pudiésemos achatar ese territorio, tendríamos más de 8 millones de kilómetros cuadrados, más o menos lo mismo que Brasil. Sin embargo, Brasil es una potencia agrícola y su destino histórico ha sido siempre, desde los *bandeirantes*, pero sobre todo desde el último medio siglo, avanzar desde las zonas costeras hacia las grandes extensiones del planalto brasileño. Eso es lo que permite que Brasil sea potencia agrícola mundial. Nosotros somos otra cosa.

Somos como un papel arrugado.

Un territorio que va hacia arriba. Si pudiésemos achatarlo y desplegarlo, seríamos del tamaño de Brasil. Esta idea me lleva a una conclusión fundamental y muy obvia: nuestra potencia económica está arriba, y es una potencia minera. Esto es a la vez una bendición y una maldición. La maldición es que la minería, por su naturaleza misma, crea pocos empleos directos, y, en consecuencia, en donde está la minería, el empleo y la riqueza generalizada vienen de la agricultura, que es una agricultura de muy baja competitividad y muy baja productividad. Entonces tenemos un conflicto fundamental entre los enclaves de riqueza minera y el Perú arcaico, concentrado sobre los 3,000 msnm, que está ligado a la agricultura de baja productividad. Históricamente, el Perú ha sido un país minero, y la agricultura ha sido un complemento a la estructura productiva del Perú. Esta es la rea-

lidad: nosotros no somos una potencia agrícola. Nuestro potencial agrícola es de nichos del mercado mundial. No somos jugadores en maíz, soya ni trigo. Somos jugadores en espárrago, páprika y mango, productos que en el gran mercado mundial no son *commodities* propiamente, sino productos *boutique* de agroexportación. Si, como estoy diciendo, esa es la realidad y la riqueza del Perú está hacia arriba, y no extendida, la pregunta que surge es qué hacemos con esa renta natural de los recursos naturales que se concentra fundamentalmente en las alturas.

¿Acaso solo se genera bienestar a través del empleo?

No, pero existe otro problema adicional de fondo: todas las actividades extractivas en el mundo parecen reproducir no solo economías, sino sociedades de enclave. En consecuencia, se incrustan en una zona, pero no necesariamente diseminan riqueza suficiente alrededor de ella. La mayor parte del valor se traslada y se exporta. Hasta ahora estos enclaves eran pequeños, pero hoy estamos viendo en el Perú la explosión de esta riqueza. El Perú tenía riquezas de recursos naturales más bien localizadas, unos pocos yacimientos de cobre históricos alrededor de Toquepala y más tarde de Cuajone, unas reservas petrolíferas más bien marginales en Talara y pequeña minería de oro en la sierra sur, por ejemplo en Chala, en Arequipa. Y de repente se descubren yacimientos por doquier. Desde entonces, lo que está pasando en el Perú, por la presencia de la inversión y por lo tanto de la exploración, es que empiezan a estallar yacimientos de muy diverso tamaño y naturaleza con una cantidad casi infinita de minerales, con lo cual se reafirma la importancia de tratar este tema de los recursos naturales.

¿Qué hacer? ¿Cómo convivir con esos dos problemas?

Reconocer la naturaleza metálica del Perú. Por alguna razón Lorca habló del Perú, de manera intuitiva, como el "país de metal y de melancolía". ¿Cómo conectamos el metal y la melancolía? La respuesta gira en torno a tres retos: primero, cómo hacemos para que se comparta la riqueza en la región; segundo, cómo estructuramos u organizamos institucionalmente el reparto de esa renta natural (este es el gran tema político y social del Perú); y, tercero, en el largo plazo, cómo damos un valor agregado a esas exportaciones.

¿Puedes graficarlo con algún ejemplo?

Para no poner ejemplos metálicos sino de hidrocarburos, si tú exportas gas en estado natural, estás perdiendo una enorme cantidad de valor. Si vas más allá, y lo transformas en energía (que es a lo que se va a destinar cuando las exportaciones de gas natural licuado lleguen a sus puertos de destino), aún estás perdiendo una enorme cantidad de valor agregado si lo comparas con petroquímica. Pero aun en la petroquímica hay una infinita gradación de productos, cada uno con un valor agregado mayor.

El Perú vive el ciclo más expansivo de su historia republicana. En los últimos veinte años, el producto se expandió cinco veces más que la población, y buena parte de esa expansión se ha recostado en actividades extractivas. ¿En qué dirección debe ir el Perú para transformar ese capital no renovable sobre el que estamos creciendo en otro tipo de capital?

Ese es el gran tema, lo cual me lleva a otro problema fundamental y estructural, que es el siguiente: un producto que se extrae de la tierra y se exporta es un producto que sale de tu patrimonio, porque es un recurso no renovable. ¿Cómo transformas ese capital, que no es renovable, para financiar un recurso de futuro que sí sea renovable? Este es un reto que han tenido que enfrentar muchos países. La renta natural crea dos tipos de problemas. El más inmediato y del que los economistas hablan más es lo que se llama el *Dutch disease*, la enfermedad holandesa, que aparece cuando hay una superabundancia de recursos naturales. Esto comienza cuando Holanda descubre en el Mar del Norte ingentes reservas de gas, y la monetización de esas reservas genera un desorden en la economía holandesa, pues, al ser ese producto de exportación muy barato, castiga y penaliza a otros productos industriales o de servicios. Pero, en otro sentido mucho más profundo y mucho más importante, la superabundancia de recursos desordena las sociedades.

¿Qué ejemplos tenemos?

Las grandes sociedades africanas. Sociedades enormemente ricas en minerales o en hidrocarburos, como Nigeria, por ejemplo, en petróleo; o todos los países del África negra ricos en diamantes o en cobre, como Zambia. Toda esa riqueza natural, así como la enfermedad holandesa, distorsiona la macroeconomía, trastoca el sistema social y político y crea una suerte de cleptocracia política, pero en ambos casos el resultado es la dilapidación y el mal

uso de una renta natural. Estos son los grandes problemas estructurales de los que generalmente en el Perú no se habla. Ahora, ¿cómo hacemos para no seguir los malos ejemplos o los círculos viciosos de estos países y usar los círculos virtuosos de los buenos ejemplos?

¿Nuevamente, cuáles son esos ejemplos?

El modelo fundamental que hay que seguir es Noruega, que realizó el mismo descubrimiento de recursos que Holanda. Hay que tener en cuenta que ambos son países pequeños. Noruega no llega a sumar el 20% de la población del Perú. Pero transformó su nueva riqueza natural en recursos que "sostienen un fondo que financia la competitividad del futuro. Otro ejemplo sería Finlandia, que no tiene las riquezas de Noruega, sino recursos forestales, y que hace treinta años era un país que no pintaba en el tablero mundial y que solo producía, si uno quisiera caricaturizar las cosas, eucaliptos para los saunas. Pero supieron transformar todo eso en una economía que ahora es la número uno en competitividad en el mundo y que tiene una empresa muy grande para el tamaño de Finlandia, con un impacto excesivo en la economía finlandesa, Nokia. Si excluimos los desafíos macroeconómicos obvios, es decir, mejor educación o mejor infraestructura, ¿cuáles son los grandes dramas del Perú que hay que resolver y que constituyen la gran tarea histórica de nuestra generación? El primero es que hay una fractura, una asimetría regional en el Perú. Si tú sigues el gaseoducto de Camisea que sale desde Echarate, en Cusco, baja a Pisco y asciende a Lima, y bajas un poco esa línea imaginaria para incluir a Ica, donde hay pleno empleo, todo lo que está hacia el sur se halla descolgado del mundo moderno y retrasado en velocidad de desarrollo con relación al norte y al centro. La pregunta es cómo nosotros cerramos esa asimetría. A comienzos de la República, estuvimos a poco de tener dos estados, uno norperuano y otro surperuano.

¿Cuáles son hoy los riesgos de fragmentación reales?

Cuando uno delinea ese mapa del que hablaba, inmediatamente observa que calza casi centímetro por centímetro con lo que fue, en los orígenes de la República, el Estado Sur Peruano. Los peruanos olvidan generalmente que al comienzo de la República, el Perú estuvo a un tris de partirse en dos estados. Es el Estado cuyas lealtades no estaban en Lima, no estaban con el resto del país, que

"Precisamos una idea global suficientemente poderosa que genere automáticamente un consenso porque delinea claramente las líneas de transferencia. Cuando eso ocurra, lo demás se va a acomodar, porque lo demás son instrumentos o leyes relativamente accesorias. Para eso están los gobiernos y los liderazgos políticos. Si no existe el liderazgo macro, lo que hay es la explosión de intereses micro. El que haya conflictos no es malo, es natural. Tenemos que aprender a vivir con los conflictos porque la democracia no es sino un sistema en el que los intereses privados se organizan para competir por los recursos públicos. La democracia no es otra cosa que cómo nos apropiamos de esa renta social, y alguien tiene que organizar y arbitrar esa competencia".

tenía una comunidad cultural con el altiplano boliviano y que formó una suerte de identidad semidistinta.

¿Semi?

O distinta. Hay que cerrar esa brecha. Si tú vas a la ciudad del Cusco, encuentras muchos restaurantes de nivel mundial y, probablemente, la ciudad más cosmopolita de América Latina. Te sientas en un restaurante y puedes escuchar francés, inglés, alemán, chino, japonés o la lengua que quieras. La ciudad recibe anualmente una cantidad de visitantes varias veces mayor que su población. Es un fenómeno que tiene un impacto cultural que nadie está midiendo bien, semejante, si queremos alguna referencia, al del influjo cultural de los turistas alemanes en la España franquista de la posguerra, que cambiaron la cultura española. Pero si sales a diez o veinte kilómetros del Cusco, sea hacia el valle de Urubamba o en dirección contraria, camino a Puno o Arequipa, te topas inmediatamente con el Perú arcaico.

¿Qué es exactamente el Perú arcaico?

Es el Perú que no está conectado a la globalización, donde no escuchas idiomas extranjeros, salvo por unos turistas de paso, y que está anclado al mundo premoderno, al mundo preindustrial y al mundo de la agricultura arcaica. Charles De Gaulle dijo en una ocasión, desalentado, cuando estaba gobernando Francia. ¿Cómo puedo gobernar un país con trescientas variedades de queso? A mí se me ocurre preguntar: ¿y cómo se puede gobernar un país con miles de variedades de papa? Ese mundo de papa, que produce papa, cómo puede competir en papa o en maíz con la productividad de Iowa o del medio oeste norteamericano. Es imposible que ese Perú arcaico, fundado en una agricultura de baja competitividad, de las provincias altas del Cusco, Puno o Andahuaylas, pueda competir con Iowa. Si nosotros sembráramos en la costa soya, no podríamos competir con Brasil ni con Argentina. Entonces, ¿qué tan grande es ese Perú arcaico?, ¿de qué vive? y ¿cómo lo conectamos al crecimiento del resto del país? Son temas separados del de la renta natural de las industrias extractivas, pero en el fondo están íntimamente conectados, sobre todo en el sur andino.

Muchas cosas no están caminando bien en la relación gran inversión-población. Considerando que el inicio de un nuevo gobierno es una oportunidad para dar un golpe de timón, ¿cuáles serían los puntos de agenda para un pacto inversión-Estado-población?

La pregunta tiene, a mi parecer, una premisa que de pronto está equivocada, porque tal vez no hay que hacer un cambio de timón. Yo creo que pronto el dilema del Perú es: ¿se ha avanzado o no se ha avanzado? Y, si se ha avanzado, ¿cómo hacemos para seguir avanzando? Y, por tanto, ¿qué falta por avanzar? Primero, es evidente que lo que le falta al Perú es resolver su relación con la renta natural. Segundo, este es un país que tiene unos bolsones atrasados, fundamentalmente en el sur, que reflejan una asimetría regional; o macrorregional, si se quiere, porque ese problema no existe, por ejemplo, en Ica, un departamento de costa, con poca sierra, donde la pobreza extrema apenas alcanza el 0.3%. Tampoco existe en todo el corredor norte, de Chimbote a Tumbes. De alguna manera, esos dos problemas mencionados están superpuestos.

¿Cuáles serían los demás puntos de esa agenda crítica?

El Perú tiene que hacer solo unas pocas cosas esenciales más. Primero, superar el cuello de botella de la infraestructura. Nosotros tenemos una macroeconomía ordenada que ha resistido bastante bien las crisis internacionales, en gran parte por precios de *commodities*. Se trata de una economía muy achatada en aranceles y, por tanto, muy globalizada, muy integrada al mundo. Tenemos tratados de libre comercio que achatan los intercambios con casi todos nuestros socios comerciales relevantes. La cosa es cómo proveemos un soporte para esos intercambios: rampas de salida (carreteras, puertos y aeropuertos de carga para poder sacar los productos), que son la infraestructura fundamental para el despegue. Una de las realidades interesantes en el mundo es la irrupción de lo que Ohmae llamó los *region-states*, estados-región, que son menos que un Estado-nación, pero más que una simple comarca. Un gran ejemplo es, por supuesto, esa zona que conecta las zonas francas especiales de China, como Guandong y otras, con Hong Kong. Otros corredores económicos son Monterrey-Texas o los corredores anclados en el gas alrededor de la zona del Mar Negro.

Pero aquí no hemos tenido éxito en la unificación de departamentos para crear macrorregiones.

Así es, pero en la práctica, y para continuar con la idea, ¿qué requiere esencialmente un Estado región?: un mínimo tamaño de población (a partir de una aldea no es posible formar un estado-región) con un nivel mínimo de educación, para que lo que intercambiamos con el

mundo no sea solamente mineral chancado o átomos de gas, sino talentos. En el Perú, contra lo que la gente dice, hay mucha educación. Si se analizan los números, el Perú tiene inversiones en educación que se parecen más a los ratios del Asia que a los de América Latina. Esta es una cosa muy positiva del Perú, que está ligada a la aparición de nuevas clases medias. Pero no toda esa educación es de buena calidad.

Es que es una educación que, entre otras cosas, está de espaldas a la ciencia y la tecnología.

Y algo más importante: está de espaldas a la estructura productiva. En Trujillo probablemente uno de cada diez u once habitantes es estudiante universitario. ¿Pero qué están estudiando esos estudiantes universitarios? Derecho o contabilidad, por ejemplo. ¿Dónde están los ingenieros para el etanol o para la industria del gas?, ¿dónde están los ingenieros en general? Muy diferente es lo que pasa con China e India, donde hay una producción masiva de ingenieros. Ahí radica la fuerza de esos países en el mundo.

¿Eso significaría aplicar un shock de inversión en ciencia y tecnología? ¿Cómo financiarlo?

No es un problema de recursos, es un problema de organización. Pensemos, por ejemplo, en Leticia. Esa zona dibujada evidentemente por un topógrafo, debido a que fue producto de un arbitraje, y que es un punto de encuentro de tres grandes naciones, donde hoy se asienta una universidad brasileña. ¿Por qué no convertimos a Leticia en el corazón del Amazonas y en un gran centro de tecnología y educación en todo lo que tenga que ver con biodiversidad? **Nos está faltando el piso de la educación, el plus de educación conectada con la estructura productiva y nuestras potencialidades.**

Tú has señalado que la brecha entre la bancarrota institucional del Estado y el avance de los grandes capitales incide sobre la percepción ciudadana negativa de la inversión privada. ¿Cuáles son los cambios urgentes que deben introducirse para reconstruir el Estado?

Además de lo mencionado, hacer frente a los problemas relacionados con la garantía a la propiedad y el arbitraje judiciales. Me parece que no existen otros temas fundamentales. Con lo cual volvemos al problema de la renta natural, que es básicamente el combustible de todo.

Los conflictos sociales relacionados con las industrias extractivas emergen generalmente en el marco de una discusión de fondo sobre la propiedad de los recursos naturales y, finalmente, sobre la distribución de la renta nacional. ¿Cuáles serían los principales aspectos por ajustar en ambas materias?

Este problema tiene que ver con dos subproblemas: primero, cuánto y qué cobro, y, después, cuánto y qué distribuyo, lo cual tiene que ver con la democratización de los recursos y la descentralización. Pero, al margen de esto, que está más o menos establecido a través del canon y de la regalía, está la discusión de cómo empaquetamos o atamos esos recursos a la creación de un fondo de futuro. Esto ya existe en el mundo. Lo hizo Noruega y fue imitado por Chile, un país que es mucho menos rico y mucho menos importante que el Perú, no solo históricamente, sino también en términos de su riqueza natural. Porque Chile tiene una riqueza minera que es básicamente cuprífera, que se halla muy explotada y que carece de energía y de agua. Nosotros, en cambio, tenemos todo eso y, además, estamos, como ya dije, en el comienzo del comienzo.

Pero, ¿qué hizo exactamente Chile?

Chile es un país pequeño y situado en el fin del continente, destinado por tanto a imitar y a ser una especie de Singapur en lo comercial, una economía muy abierta que no era sino una plataforma de intercambios para pasar al hinterland asiático. A pesar de ello, Chile dice: "Bueno, ya que tengo todo esto que se está acabando, cómo creo unos fondos con regalías e incluso unos aumentos de tasa de impuestos". América Latina tiene dos países fundamentales: el Perú, que fue siempre, como dijo Riva Agüero, el país primogénito de la América del Sur, y Brasil, el gran gigante sudamericano.

Acaba de caer el primer ministro australiano justamente por ese planteamiento.

Pero es una discusión universal. Efectivamente, acaba de salir Kevin Rudd, el primer ministro de Australia, por pretender aplicar un *windfall tax* de 40%, pero curiosamente no salió una sola noticia sobre esto en el Perú. Nadie discutió esto, que era un tema fundamental. Pero lo cierto es que Rudd cayó precisamente porque todas las empresas de recursos naturales australianas hicieron un extraordinario *lobby* y cambiaron la dirección del Labor

Party. Similarmente, en Chile también han dado una ley, promovida por la derecha, para poner regalías y sobrepuestos con el fin de financiar un fondo de competitividad en educación. ¿Para qué? Para formar ingenieros espaciales, ingenieros agroalimentarios y demás. Es hora de que nos planteemos un tema relevante: al año 2050, ¿dónde queremos que esté nuestro país?

¿Qué pensarías hoy de la aplicación de un impuesto a las sobreganancias?

¿Cuál es el corazón del problema? Que hablamos de actividades de riesgo que deben tener una tasa de retorno. ¿Cuál es la tasa de retorno adecuada? ¿Quién discute eso con un inversionista? ¿Qué autoridad, con una transparencia y con una representatividad, dice: “Yo no estoy discutiendo su tasa de retorno, pero qué les parece si nos ponemos de acuerdo y por encima de una tasa de retorno..”? El *windfall tax* lo han aplicado mucho. Antes que Rudd, lo aplicó Tony Blair en Inglaterra, apenas llegó al gobierno. Ambos pensaron: “Esta explosión de precios depende de la naturaleza, y sus dueños somos nosotros”. Existen muchos mecanismos, que van desde el *windfall tax* hasta la definición de una tasas de retorno por encima de la cual vamos a ser socios...

¿Tú sientes que se necesita un comienzo fresco en la relación entre la inversión y los ciudadanos? ¿Una renta más elevada garantizaría ese buen arranque?

Yo no creo que sea un tema de más o de menos, un tema económico, sino un tema básicamente político. Vamos a empezar por el principio. ¿Esta riqueza, que financia la mayor parte de nuestro gasto, es de los que viven al costado de ella o es de todos los peruanos? Es decir, ¿de quién son las cosas? Naturalmente, son recursos de la sociedad peruana. Pero el debate sobre la distribución de la renta inevitablemente existe en cualquier latitud donde hay recursos naturales, inversión extranjera, estados centrales y comunidades locales.

Los stakeholders, los interesados...

En el Perú, el reparto, bueno o malo, ya está organizado. Pero luego viene un problema, y es que la discusión se transforma en una disputa sobre dónde se hace o no se hace minería. Y no hay una idea clara, ni un liderazgo ni adecuada comunicación. Todos los problemas de recursos naturales en el Perú se entranpan porque quienes mane-

jan esos procesos no se comunican bien con los *stakeholders* y porque no se han construido consensos para eso. Pero difícil que haya un solo lugar en el mundo donde un poblador local pueda tener acceso a una renta natural y no la cobre. La discusión siempre es: “Qué me toca a mí”, y no solamente qué me toca, sino que además la gente dice: “Señor Estado, yo no confío en usted, y como no confío en que usted me va a defender, tampoco estoy seguro de que esa renta me va a llegar y, por tanto, no quiero que salga de acá”. **Por eso es que hablamos de un problema político y no económico.** Si la gente tuviese seguridad de que la renta va a llegarle, no creo que haya ningún proyecto relacionado con nuestros recursos naturales que se pararía. **No creo que haya un problema ni de leyes, sino un problema esencialmente político, que involucra a un Estado que no funciona, a unos gobiernos regionales que están aprendiendo su tarea y a unas empresas extractivas que no entienden esta relación con la política.**

¿Cómo se debe desatar este nudo, qué medidas crees que deben tomarse?

Tienen que hacerse un conjunto de cosas, pero esencialmente tiene que ser muy evidente el traslado de la renta, la compensación.

¿Qué medidas concretas visibilizarían ese traslado de la renta a la población? y además, ¿serían replicables a más de un caso?

Pensando en voz alta, hay dos maneras de abordar la cosa: una manera casuística, de resultado más bien aleatorio, y una manera general, a través de una ley, que comporte un esquema como el del “cheque Alaska”. Es decir, “a usted, que está en esta región, le toca como renta todos los meses tanto; pase por caja y cobre”. En el momento en que eso se produjera, toda la presión se liberaría.

¿Un cheque familiar?

Ahí viene el otro problema: cómo se ejecuta, a quién se lo das, cómo se distribuye. Probablemente ese cheque tendría que ser un cheque atado a condiciones similares a las de programas como Juntos. A cambio de ciertas cosas, pero esencialmente es un cheque. Miren, en Tambogrande, si hubiera habido un cheque, ese proyecto salía.

Las empresas exploradoras buscan la concesión para trasladarla a empresas explotadoras, que normalmente tienen

muy claro que se van a quedar décadas y que tienen que meter inversión social desde el comienzo. En Tambogrande, Manhattan entró para quedarse dos años y después trasladar el proyecto armado...

Esto tiene que ver con otro problema: la organización del capital de riesgo.

Pero en general las exploradoras carecen de horizonte de largo plazo, capacidad financiera e inclinación a concebir la inversión social como parte de su capital de riesgo.

Las empresas júnior. Efectivamente, y unas son más especulativas que otras. Pero es normal que eso ocurra porque así es como se organiza el riesgo en esta actividad, y después entran las empresas que extraen y explotan. Y es bueno, porque de muchas empresas júnior han salido después compañías muy grandes. No es algo necesariamente malo. Pero sucede que todo se deja librado al talento o a la percepción política del que maneja un proyecto, cuando lo que hay que encontrar es un esquema más general que responda a este gran problema de la renta natural y de cómo distribuirla. Tiene que haber un beneficio directo tangible ligado a la familia, no solamente obras de compensación social para la colectividad. Si uno va a Echarate, que es el distrito que más canon recibe, observa que se ha invertido más en el palacio municipal que en una obra que beneficie directamente a la gente.

Por ejemplo, "educa a tu hijo y te doy..."

¿Cuántos de los hijos de Tambogrande, una población en ese momento pequeña, eran universitarios o querían serlo? No hubiera costado mucho financiar becas universitarias. Ahí está la solución al problema: en el beneficio de cada individuo. En consecuencia, al mismo tiempo que la distribución a los gobiernos regionales, ahora tiene que haber un cheque o beneficio de compensación directo y tangible. Cuando eso ocurra, el grueso de los problemas se resolverá, porque la oposición a la inversión capitaliza sobre todo la incertidumbre. Si se disuelve la incertidumbre... no hay nadie que no quiera educar a su hijo. Por otro lado, es necesario un cambio de actitud. Las grandes empresas normalmente piensan: "Oye, yo ya pago mis impuestos, eso es responsabilidad del Estado".

Tenemos en nuestras manos la posibilidad de dar un salto al segundo y, en algunos aspectos, quizá al primer mundo en la próxima década, algo que siempre vimos como un

"¿Cuántos de los hijos de Tambogrande, una población en ese momento pequeña, eran universitarios o querían serlo? No hubiera costado mucho financiar becas universitarias. Ahí está la solución al problema: en el beneficio de cada individuo. En consecuencia, al mismo tiempo que la distribución a los gobiernos regionales, ahora tiene que haber un cheque o beneficio de compensación directo y tangible. Cuando eso ocurra, el grueso de los problemas se resolverá, porque la oposición a la inversión capitaliza sobre todo la incertidumbre. Si se disuelve la incertidumbre... no hay nadie que no quiera educar a su hijo".

asunto del gran largo plazo. ¿Cuáles serían los puntos críticos para asegurar que el tren no se nos pase?

Yo fui educado en un mundo de escasez, en donde la característica del desarrollo era la ausencia del capital; pero la realidad nueva del mundo en el que estamos es que lo único que no falta es capital. Además, nosotros no tenemos hoy problemas económicos y los precios de nuestros recursos están en niveles muy altos, lo cual me sugiere la siguiente pregunta: ¿cuánto tiempo tenemos para hacer esto? Esa es quizá una de las preguntas fundamentales.

¿Y cuánto tiempo realmente tenemos?

Depende de dos ventanas de oportunidad. Una externa y otra interna. En el plano externo, ¿qué pasó en el Perú y en toda América Latina desde las últimas dos décadas del siglo XIX? Por ejemplo, en Argentina, con la generación que produjo grandes presidentes como Mitre, y que en adelante se llamó la generación del 80, la electricidad permitió la creación de infraestructura que hizo posible almacenar, guardar y transportar todos los recursos de la pampa, que antes se perdían o eran estacionales. Algo similar comenzó a ocurrir en el Perú durante el gobierno de Piérola, hacia 1895. ¿Qué abrió en ese momento nuestra ventana de oportunidades y la de América Latina? Un tirón de la expansión europea que comenzó en 1871, cuando Prusia, el país que se organizó como la gran potencia económica en el centro de Europa, gana la guerra franco-prusiana a Napoleón III, e inicia una larga expansión casi ininterrumpida hasta 1914. Ese tirón permitió el desarrollo de economías también liberales, agroexportadoras, pero con la característica de que eran economías de enclaves.

¿Qué causa hoy día el gran tirón?

Primero, es un tirón mucho más grande que el de aquel entonces, lo que ha llevado a muchos a hablar no de un ciclo, sino de un "superciclo". Es la expansión de los dos países que fueron, antes de la Revolución Industrial, las primeras economías del mundo. Antes de la Revolución Industrial, lo que mandaba era el tamaño de la población, porque la economía no se movía: el crecimiento económico es un fenómeno que comienza con la Revolución Industrial, y los grandes dígitos de crecimiento económico, de más del 5%, recién ocurren en el siglo XX. Tú tenías en el mundo años buenos y malos, épocas buenas y malas, vacas gordas y flacas, pero esencialmente lo que mandaba era la población. Y, por tanto, China e India eran las

primeras economías del mundo. Conforme la Revolución Industrial fue avanzando, la participación de estos países en el producto bruto mundial fue bajando. Ahora que China e India pisaron con fuerza en la industrialización, su participación en el producto mundial está volviendo a la situación dominante de mediados del siglo XVIII.

¿Qué tan largo puede ser, entonces, ese "superciclo"?

Más de cuatro de cada diez habitantes viven en esos dos países que mencioné. China tiene todavía varios centenares de millones de personas que deben pasar del campo a la ciudad. Pero, además, tiene un problema de desfase o de brecha estructural: el este crece a mayor velocidad que el oeste, que va a tener que ser incorporado. Y lo mismo sucede con la India. Entonces, en un momento en el mundo en que lo interesante es que las economías emergentes se han desacoplado del centro, los problemas están en el centro. Están en Estados Unidos y en la eurozona, pero nosotros en América del Sur –a diferencia de América Central, que está pegada a la locomotora americana y que, por tanto, sigue su suerte de recesión– estamos ligados a esas economías emergentes. Esa es una ventana externa de oportunidad absolutamente extraordinaria. ¿Cuánto durará? No lo sé, tal vez quince años, pero sin duda un tiempo suficientemente largo.

Pero no hablamos de medio siglo...

Los ciclos económicos siguen la forma de la naturaleza, que es ondulatoria. En el mundo todo es ondulatorio; ese es uno de los grandes descubrimientos de la física. Pero además hay una ventana interna de la que se habla menos, pero que es muy importante: una ventana demográfica. Cuando uno analiza el crecimiento de los países del sudeste asiático, se topa con poblaciones que eran jóvenes en el *take-off*. Chile, por ejemplo, tiene una población más vieja, que se parece más a la población europea. En cambio, nosotros somos una población joven, que no demanda muchos recursos a la fiscalidad y al financiamiento de las jubilaciones y de las pensiones, sino que más bien los aporta, y eso va a continuar un tiempo largo. Nosotros ya estamos en un per cápita de unos 5,000 dólares y, medido en términos de poder de compra, de repente más. Entonces, en una década o algo más podríamos alcanzar los 10,000 dólares. Ahí, la naturaleza de las cosas cambia: el Perú tiene la extraordinaria oportunidad de transformarse, en esta siguiente década, en un país desarrollado.

¿Cómo así?

En las tres décadas pasadas nosotros estábamos muy cerca de lo que le pasó históricamente a la India, cuya tasa de crecimiento no era suficiente para absorber el crecimiento de la población. Hoy hemos roto esa barrera y estamos logrando acumular capital. El gran reto es continuar haciéndolo. Sin embargo, esta discusión no la ves en ningún sitio. Ningún presidente de una empresa de extracción ni ningún congresista piensa en eso. Nadie tiene el vuelo o el talento, en la clase política, para pensar en aprovechar esta extraordinaria oportunidad.

Por obstáculos políticos se nos puede pasar el tren.

Al Perú ya se le han pasado antes los trenes. Espero que esta vez, no. Se me ocurren dos ideas con relación a esto. Una es lo que Juscelino Kubitschek dijo que iba a hacer en Brasil entre 1956 y 1961: "Yo voy a hacer cincuenta años en cinco". Todo el mundo se rió, pero casi lo hizo. La otra es una frase de Peter Drucker: "El cambio es difícil porque la gente sobreestima lo que puede hacer en un año y subestima lo que puede hacer en cinco". En cinco años podemos hacer lo siguiente. El Perú tiene una zona más atrasada, el sur andino, y una zona más moderna, constituida por el norte y Lima. Pero si se consideran los proyectos que están en la mesa en el sur andino, y que en cinco años pueden hacerse, hallaremos, primero, extracción de gas, que ya existe, pero que cuenta con reservas probables cercanas a las de Bolivia. Ese gas hay que sacarlo y, por lo tanto, vamos a ver en el mapa un gaseoducto nuevo, que no puede financiarse sobre la base del consumo doméstico de las ciudades. Ese gaseoducto va a pasar en medio de todos los grandes proyectos mineros del Perú, mucho más grandes que los del norte: Las Bambas, Tía María, Cerro Verde, Southern. El gas puede pasar cerca de Andahuaylas, para desarrollar industrialmente con esa energía enormes yacimientos de hierro. Vamos a poder darle energía competitiva –que no tiene Chile– al sur para explotar un extraordinario capital minero que crearía una renta nunca vista en la historia del Perú.

¿Qué otros componentes pueden dotar de sentido a la maqueta del sur?

Además tenemos una carretera interoceánica que conecta al Perú con los estados brasileños de Rondonia y Acre, con sus capitales Portobello y Río Branco. Estamos hablando de menos del 3% del producto brasileño, pero como Brasil

tiene 12 veces el tamaño del Perú, ese casi 3% representa más de un tercio del producto peruano. Entonces, la capacidad de intercambios es gigantesca. Si a eso se suman los recursos energéticos de posibles centrales hidroeléctricas, hoy en discusión, en las fronteras entre Cusco, Puno y Madre de Dios, o las reservas geotérmicas en Tacna, que producirían calor suficiente para vender electricidad para el norte chileno, o la creación de polos petroquímicos en Ilo y otros lugares, la riqueza del sur andino es infinitamente mayor que la del norte. ¿En cuánto tiempo podemos poner en valor esto? En cinco años. Pero se necesita un gobierno que lidere, porque el liderazgo político y la visión política de alto vuelo son esenciales para organizar bien todas las potencialidades de nuestro territorio. Eso no lo organiza un alcalde distrital ni un presidente regional. Eso solo lo organiza el presidente de la república.

Cinco años parecen un plazo enano, con todos los obstáculos institucionales y burocráticos.

He conocido esta semana al español que ha comprado y restaurado viejos edificios de Lima. Y cuando le pregunté: "Cuánto trajiste para invertir", me contestó: "Nada, me lo han prestado todo los bancos peruanos". Cuando hay una idea, lo siguiente es que haya un liderazgo que organice un plan. El resto cae por su propio peso: los recursos, el aparato del Estado, los sistemas de control. Pero acá todo se discute al revés... si el problema es el Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), por ejemplo. Precisamos una idea global suficientemente poderosa que genere automáticamente un consenso porque delinea claramente las líneas de transferencia. Cuando eso ocurra, lo demás se va a acomodar, porque lo demás son instrumentos o leyes relativamente accesorias. Para eso están los gobiernos y los liderazgos políticos. Si no existe el liderazgo macro, lo que hay es la explosión de intereses micro. El que haya conflictos no es malo; es natural. Tenemos que aprender a vivir con los conflictos porque la democracia no es sino un sistema en el que los intereses privados se organizan para competir por los recursos públicos. La democracia no es otra cosa que cómo nos apropiamos de esa renta social, y alguien tiene que organizar y arbitrar esa competencia.

Lo que estamos viendo es, más bien, conflictos entre la población y el Estado...

El Estado es a la vez una abstracción y una cosa concreta. No existía un Estado brasileño con Kubitschek, era peor

que el Estado peruano actual. El Estado peruano actual tiene islas de eficiencia que no tenía Brasil, pero allá hubo una idea que tenía que ver con algo poderoso en la mentalidad brasileña. Siempre se dijo que Brasil era “o país do futuro”. Hay un famoso libro de Stefan Zweig, de 1942, con este título. Los malévolos decían: “Sí, Brasil es el país del futuro, y siempre lo será”. Pero Kubitschek sabía que tenían que ocupar el espacio. Brasilia no es sino la consecuencia de esa decisión histórica de los brasileños de decir “ocupo el centro de mi país”. Y cuando eso se puso en movimiento, Brasil empezó a catapultarse a esa gran realidad que es hoy. En 1935, en pleno siglo XX, entre Río y Sao Paulo no había carretera y el comercio se hacía por cabotaje.

Suena a Belaunde.

¿Cuál Belaunde?

El de 1963.

Considero que hay un gobierno transformador en el último medio siglo en el Perú: el primer gobierno de Fernando Belaunde. Cuando, en el largo plazo, se mire eso, ahí estarán sus obras. Pero el primer gobierno de Belaunde estaba en correspondencia con fenómenos como el de Kubitschek. Por eso creo que no se puede entender a Belaunde sin Kubitschek. La gran pregunta que tanto uno como otro se hizo es: ¿Cómo conquistamos el espacio que es nuestro para ponerlo al servicio de la gente? ¡Esto es tan sencillo! No se trata de números y de tasas, sino del espíritu de las cosas, y es perfectamente posible hacerlo. La integración europea parecía una quimera hasta que el genio profético de Jean Monnet se dio cuenta de que no podía hablar de Europa en abstracto, sino que tenía que encontrar mecanismos muy concretos que anudaran intereses. Y, entonces, en esa zona que era la zona de los conflictos sempiternos de la historia europea, anudó los intereses. No anudó una teoría, no creó un SNIP... creó un interés común en torno al carbón y al acero.

¿Cómo sirve esa idea para abrir vías de solución en los conflictos relativos a la inversión?

Nosotros estamos en el amanecer de ese proceso. La peculiaridad, tal vez, es que tenemos que descubrir cómo se intersectan los intereses de los pequeños y los de los grandes, para encontrar un punto en donde todos sientan que tienen algo que ganar. Que no vienen unos inversionistas extranjeros que sacan el precio del gas subvaluando el pre-

cio de Louisiana, sino que parte del valor le está llegando a la gente. ¿Cuánto cuesta el gas licuado de petróleo (GLP) en Azángaro y cuánto cuesta en Lima? No se necesitan más comparaciones para detectar la desigualdad social en el Perú. Debemos ponerle un piso de igualdad de oportunidades de energía a la gente, y ese es un interés que tiene que ser anudado por los políticos. ¿Alguien se va a oponer a ese gaseoducto en nombre de un tema ambiental? Tenemos que ir encontrando los mecanismos.

Sin embargo, en ese pacto también entran a tallar intereses de escala mayor.

Sí. También tiene que ver además con el gran tema geopolítico de cómo generamos en la zona del sur andino un polo trinacional de desarrollo. Parece una quimera, pero los tres países que están en esa intersección tienen intereses comunes, y quienes mandamos somos los peruanos, que tenemos los recursos y la salida al Pacífico, no los chilenos ni los bolivianos. Esto es lo que falta entender en el Perú. Por tanto, es en mi opinión una equivocación entrar a hacer preguntas demasiosas puntuales sobre el SNIP o sobre la distribución de las regalías. Esos no son sino instrumentos que se acomodarán cuando alguien le presente al país una propuesta inteligente que permita un consenso que anude los intereses. Dificulto que haya una sola comunidad en la República del Perú que se oponga a un proyecto de desarrollo si sabe que va a traerle un beneficio concreto, que pueda sentir pronto y que se traduzca en un beneficio para sus hijos.

¿Crees que es más difícil negociar y pactar, por ejemplo, en el mundo aymara? ¿Hay alguna peculiaridad?

Mi sensación es que debe ser más fácil negociar en el mundo aymara que en el mundo quechua, porque esa es una etnia de comerciantes. Pero no creo que haya una diferencia con aymaras, ni con quechuas, ni entre Tayikistán y Shangai. Creo que todo el mundo funciona sobre la base de intereses. La cosa es qué hay para la gente. Eso no tiene nada que ver con el mundo aymara. Estamos enfrentados a una nube de argumentos intermediados por miles de vivos.

¿No crees que hay una vena autoritaria en el sur andino y que esa vena es mayor todavía en el mundo aymara?

No, ni hablar. Tuve una discusión con Vargas Llosa en 1989. Me presentó unas cosas de Sendero Luminoso y yo

le dije: "Mira, este es un país donde nada funciona, ¿y resulta que lo único que funciona como el ejército prusiano es Sendero Luminoso?". Se murió de risa y me dio la razón. Entonces, es normal que un tipo que vive de la papa y no tiene ninguna salida haga pleito por el agua, pero cuando tú le dices: "Usted y su familia, en lugar de tener un ingreso de 30 dólares mensuales, van a tener uno de 150", la cosa cambia. ¿Tiene a sus hijos en el colegio? Colegio gratis, no importa que sea quechua o aymara.

Y, sintetizando, ¿cuál crees que es el corazón del conflicto?

En el Banco Interamericano estudié decenas de proyectos en América Latina, y la raíz del problema estaba siempre en su relación con la comunidad local. Si uno disuelve la oposición de la comunidad local, la ONG de Canadá no tiene nada que hacer.

Alejandro Camino

Director del Programa Perú del Global Heritage Fund

La discusión del futuro es cuánto vale la “tapa del cofre”

Para Alejandro Camino (Lima, 1949), la gran discusión pendiente entre industrias extractivas y comunidades es cuánto vale la “tapa del cofre”, la superficie territorial propiedad de los pobladores locales por la que se debe pasar para acceder a los recursos del subsuelo. En esta entrevista, el representante del Global Heritage Fund, fundador de la Iniciativa HimalAndes y director del Museo de Plantas Sagradas, Mágicas y Medicinales, próximo a inaugurarse en Cusco, afirma que el discurso indigenista autonomista, que viene de la ideología antropológica e indigenista, nunca ha calado en el Perú, con la sola excepción del mundo aymara. Camino, para quien la comunidad campesina atraviesa por transformaciones sustanciales, sostiene asimismo que las debilidades de las audiencias públicas y los talleres del EIA son su estructura cerrada a temas distintos a los del impacto ambiental, su lenguaje ajeno a la cultura local y el esfuerzo de la empresa por centrarse en los beneficios de un proyecto sin ahondar en los riesgos.

¿Por qué no funciona el proceso de evaluación de los estudios de impacto ambiental (EIA) como canal de participación ciudadana?

El EIA prevé una serie de instancias como los talleres y las audiencias en donde la ciudadanía, supuestamente, se expresa. Pero estos procesos tienen varias debilidades. Una de ellas es que las audiencias y los talleres están estructurados de forma muy cerrada, pues giran solo en torno al EIA y no abren el abanico a otros temas que quedan marginados. La segunda debilidad es la tendencia de las empresas que requieren la aprobación de un EIA a exponer sobre todo los beneficios que conlleva un proyecto de determinada magnitud y a no ahondar en los riesgos. Cuando se trata de los riesgos, la actitud del empresario es decir: “Nosotros vamos a potenciar los aspectos positivos y vamos a implementar toda una estrategia para minimizar los riesgos”, pero en verdad no se detienen a identificarlos, analizarlos, discutirlos. Además, los riesgos tienen por lo general que ver con procesos técnicos complejos, cuya comprensión no está al alcance de todo el público.

A la hora de la discusión del EIA, lo que hay es, entonces, una asimetría entre las dos partes.

Claro, aunque hay un tercer actor, que es el Estado. El problema de los talleres y audiencias públicas es quién convoca, facilita, dirige y evalúa: al final de cuentas, son los funcionarios públicos, que a veces son de un nivel de incompetencia terrible. Muy diferente, por ejemplo, es el caso de Colombia, donde quien lidera, organiza y conduce el proceso de consulta previa es un ente manejado por profesionales experimentados en la consulta pública que no tiene nada que ver con los grupos de interés vinculados al tema. No es el Ministerio de Minas o el ministerio del ramo que promueve una carretera o una hidroeléctrica, ni el programa

de erradicación de coca, ni la universidad que va a realizar una prospección arqueológica, sino el Ministerio del Interior y Justicia. Y aquí el concepto de Ministerio del "Interior" no es el peruano, sino que está referido a aquel que se encarga de la administración de las provincias, más cercano al concepto anglosajón.

¿Cuál es la diferencia?

La diferencia es que dicha entidad, que es muy diferente a nuestro Ministerio del Interior, se ampara también en un tribunal bastante independiente que no asume intereses de grupos específicos. En el Perú, la parte interesada que facilita y conduce el proceso de consulta es el Ministerio de Energía y Minas, cuyo interés es que los proyectos se lleven a cabo. Allí, de hecho, se da un conflicto de intereses. Creo que el modelo colombiano es, definitivamente, un modelo que hace posible un mayor nivel de independencia.

¿Y cómo opera?

Tienen un equipo de cuarenta profesionales dedicados a tiempo completo a hacer consultas por todo el país. Son gente entrenada en ese proceso. En Colombia hay grandes proyectos que están parados porque no se ha logrado la aprobación de la comunidad. Y, en algunos casos, el sector interesado –por ejemplo, Minas– y la empresa siguen ahí tratando de ganarse a la gente para que haya otro proceso y vuelvan a organizarse a favor. En ese caso, el Ministerio de Energía solicita organizar otra consulta y el del Interior y Justicia la organiza, pero su objetivo no es que la gente diga sí. La función de estas consultas es informar debidamente y que a partir de ello los ciudadanos tomen conciencia de las implicancias del proyecto para ellos, sean negativas y/o positivas, y sobre ello tomen una decisión libre e independiente.

¿Qué elemento habría que introducir en el Perú para reforzar el esquema institucional en que se enmarca el diálogo?

Yo pienso que el marco institucional para el diálogo y la consulta requiere independencia del sector involucrado. No sé si la solución sea la mejor posible, pero podría simplemente ser que la consulta la conduzca el Ministerio de Justicia (hoy desafortunadamente muy desprestigiado en nuestro medio) o la Defensoría, o en todo caso un ente totalmente independiente del Estado. Pero el ministerio interesado en que un proyecto salga no debería ser el que conduce los procesos de consulta.

¿El conflicto en el Perú suele surgir más por combustión espontánea que por incitación?

Dentro de un proceso de consulta y de audiencia, hay grupos que tienen agendas ya definidas, que tienen una ideología propia, así como población claramente crítica de la inversión extractiva o del modelo empresarial. Pero lo que por lo general he visto en estos procesos es que el grueso de la gente está en la casi absoluta ignorancia acerca del tema en el que están metidos. Esto se debe a que la empresa ha dado información insuficiente o inentendible y a que la población no está debidamente instruida para procesar la información relacionada con el proyecto que se quiere acometer. Además, es diferente explicar y desarrollar un proyecto minero en una zona donde la gente por generaciones ha visto lo que es la minería, y que incluso labora en ella, que hacerlo en un lugar donde nunca ha sido visto un proyecto minero o gasífero.

¿Cómo es la reacción de las poblaciones en las zonas sin tradición minera?

Con el nivel de información usual, es prácticamente como hablarles de la llegada de un platillo volador. Por otro lado, hay consultas en donde la población, a ojos cerrados, dice que sí. Por ejemplo, cuando se trata de una carretera, por más que los grupos ambientalistas digan que la vía va a atravesar un parque nacional o va a destruir la biodiversidad. Es decir, hay preconceptos en las comunidades que determinan que ciertas iniciativas sean vistas como valiosas por encima de cualquier discusión y que los riesgos que conllevan sean obviados ante una percepción positiva de la iniciativa, mientras que otras estén cargadas de contenidos negativos.

¿Cómo es vista la actividad extractiva?

Cuando cualquier proyecto –por ejemplo, un proyecto minero– llega a una comunidad, incluso a aquellas que nunca han visto las pasadas experiencias de lo que por años ha sido la barbarie extractiva, ya la gente ha sido bombardeada por los medios de comunicación con el mensaje de que la minería trae problemas. De modo que la gente, cuando menos, se encuentra temerosa. Ya apareció por allí la gente de la ONG tal para decirles: "Señores, prepárense porque se van a fregar; les van a malograr la tierra y a contaminar sus aguas". El Perú está lleno de experiencias palpables y constatables a simple vista de los impactos socioambientales provocados por una minería industrial no regulada por más de doscientos años.

Cuando ingresa un actor globalizado y se define el uso de los recursos, ¿cómo cambia la mirada de las comunidades sobre su propio territorio y sobre el papel que ellas juegan en el escenario nacional e incluso global?

Yo creo que no hay una regla. Si uno entra a una región para promover un gran proyecto minero, y resulta que es una zona agropecuariamente rica, la población va a decir: "No voy a cambiar tu oro por mis limones, pues yo gano buena plata con la agricultura y con la ganadería y, además, me vas a contaminar". Pero si uno entra en una zona de muy limitados recursos y gran pobreza, como en el caso de Las Bambas, en donde la gente escasamente produce para su consumo, las cosas son diferentes. En Las Bambas, cuando el año es bueno, quizás pueden producir un pequeño excedente de papa para hacer chuño; pero si el año es malo, tienen que migrar porque no hay qué comer. No es de sorprender, pues, que allí Xstrata haya conseguido apoyo unánime. Pero si se trata de un valle fértil, la actitud de la población local puede ser diametralmente distinta.

Es decir, mientras menos accesible y más remota y pobre sea una zona, la acogida a la inversión extractiva será potencialmente mayor.

Yo he podido ver personalmente que donde no hay oportunidades de ingreso o de empleo, incluso con intentos de politización desde afuera, la alternativa de un megaproyecto, aunque vaya a transformar el paisaje, es bienvenida e incluso llega a generar migraciones de retorno al terruño. Los que estaban de ambulantes en Lima con ingresos de 500 a 600 soles mensuales se enteran de que trabajando como no calificados en el proyecto minero en su propia tierra pueden triplicar sus ingresos urbanos.

Pero aun en esos casos en los que la mesa parece estar servida, muchas empresas meten la pata. ¿Cuáles son los peores errores que una empresa comete cuando empieza su relación con una población?

Hay diferencias según el momento sea el inicio de la exploración o, por ejemplo, el momento en que la empresa presenta el EIA. Yo creo que los problemas de ingreso tienen que ver, en primer término, con los antecedentes. En muchos lugares ha habido empresas que han ingresado a explorar y han hecho barbaridades. Un ejemplo de esto es el caso de un proyecto minero en un pequeño valle fértil, rico, relativamente articulado con el mercado

"Una empresa, para hacer un proyecto, invierte millones de dólares que, una vez pagada la inversión, le van a generar utilidades por varios años. Pero para ello tiene que acceder al subsuelo y, por tanto, debe negociar en forma equitativa la 'tapa del cofre'. Hasta no hace mucho, en el Perú la compensación en la etapa de la compra de tierras se basaba en la tasación de la tierra para 'uso agrícola'... Esto hoy no tiene ni pies ni cabeza, y toda minera sabe que esto ya no es viable, y que, para cerrar el trato y seguir adelante, se pone un cachito más. ¿Hasta cuándo los dueños legítimos de la tapa del cofre se contentarán con una 'yapa'?... Hoy, si la gente sabe que ese subsuelo le va a generar a alguien millones de dólares a lo largo de varios años, siempre le parecerá insuficiente que le digan: 'Oye, abandona tu tierra que te vamos a dar suelo para uso agropecuario de igual o mejor calidad, además de casa, baño, agua caliente, escuela, mercado, posta médica'... Es ahí en donde empieza a generarse el problema. Creo que la tendencia en las negociaciones va a ir necesariamente en nuevas direcciones".

chiclayano. En los años ochenta, una empresa minera poco responsable ganó una concesión en dicho valle. Comenzó a explorar y en forma abusiva forzó un reasentamiento de los pobladores a la costa. Dejó, pues, un campo minado a las empresas que vinieron después.

¿Qué significa “forzar” un reasentamiento?

A pesar de que la población dijo: “No nos queremos ir”, los funcionarios de la empresa llegaron al extremo de acusar, sin el menor sustento, a ciertas familias de terroristas y de hacer arreglos para que el ejército los sacará a la fuerza. Para acallar las protestas, dieron una indemnización simbólica. Luego dicha empresa se retiró sin llegar a explotar el yacimiento. Años después, el yacimiento fue tomado por una empresa con estándares socioambientales bastante altos, pero se encontró con un caos social, con un disgusto enraizado entre los pobladores y con una desconfianza en la minería generada por los procedimientos de la empresa anterior. En el caso al que me refiero, para lograr que la población se retirara, la empresa que forzó el reasentamiento había negociado subrepticamente con el Ministerio de Educación para que sacara a los profesores de las escuelas, lo que dejó a los niños sin servicios educativos. La empresa que años después retomó el proyecto revirtió los desmanes de la que la antecedió: no solo contrató profesores, sino que arregló las escuelas. De esa manera, la relación con la comunidad empezó a cambiar.

¿Fue suficiente con eso?

A la larga, aunque en términos más equitativos, se repitió la historia, pues la población sabía que en algún momento tendría que negociar su salida, consciente de la existencia de un terrible precedente con la empresa anterior. Dos años después, esta segunda empresa decidió no seguir adelante con el proyecto, a pesar de que ya había recomprado la tierra a buena parte de los pobladores. Con la mejor intención del mundo, anunció que les devolvería sus tierras. Pero como ya habían comprado y pagado por las propiedades, demandaron que los antiguos propietarios las recomprasen, si bien a un precio de descuento. Pero ya que esta segunda empresa también se retiraba, se acordó que no recibiría el dinero. La empresa creó una fundación a la que le transfirió la propiedad de las tierras en calidad de hipoteca. Y puso la fundación a nombre de la comunidad. Los antiguos propietarios podían seguir

usufructuando sus terrenos; por esta modalidad, los comuneros podrían recuperar la propiedad de sus tierras pagándole por ellas a la fundación. Se acordó que con esa plata la fundación haría obras sociales. Como era de esperarse, ningún ex propietario, ahora a su vez miembro y beneficiario de la nueva fundación, iría a pagar por una tierra que ya venía usufructuando. Además, según la ley, una fundación no puede deshacerse de sus activos, si no es a través de una serie de complicados mecanismos.

En general, ¿cuál debería ser el primer paso de una empresa al ingresar a una zona?

Los precedentes, especialmente aquellos relacionados con experiencias previas con otras empresas mineras, son fundamentales para definir la dirección que tomen las cosas respecto a cualquier nuevo proyecto de inversión extractiva. Pero pocas veces las empresas que entran a una zona a tratar de explotar recursos no renovables evalúan el peso que pueden tener los antecedentes; desconocen la historia precedente. Conocer los antecedentes y la estructura política y social de la comunidad es el primer paso en la construcción de una relación comunitaria bajo consenso y orientada al mutuo beneficio. Pero generar confianza debe ser el punto de partida, pues el tema minero, petrolero y extractivo en general está muy cargado de emociones encontradas. La empresa debe saber que está empezando a trabajar en un escenario de desconfianza y de malestar público respecto a su presencia ahí.

¿Tú crees que, para la población, haya alguna diferencia si el proyecto es minero, petrolero o hidroeléctrico?

Absolutamente. Yo creo que un proyecto hidroeléctrico puede generar ciertas tensiones, pero, ni de lejos, las que genera un proyecto minero o petrolero. Y es muy diferente si entra un gran proyecto hotelero o un gran proyecto hidroeléctrico, que posiblemente no van a afrontar el mismo nivel de desconfianza de la gente respecto de ninguna de las actividades anteriores.

Cuando se habla de “generar confianza”, normalmente se entiende que hay que “mojarse”. ¿Te refieres a lo mismo?

Está el ejemplo de Xstrata, que para lograr que la comunidad de Las Bambas aceptara ser reubicada se ha gastado durante seis años entre seis y diez millones de dólares anuales en proyectos sociales identificados y priorizados

por las mismas comunidades del entorno. Y este no era un caso difícil, pues se trata de comunidades que vivían en un estado de pobreza extrema, de privaciones de todo tipo, con una masa de jóvenes que emigraban por falta absoluta de oportunidades.

¿Una segunda medida para ganar la confianza es aceptar pasivos generados antes del ingreso de una empresa, asumiéndolos como inversión social que es parte de su riesgo?

Eso es obvio y fundamental. La inversión no es solo para generar confianza, sino también para ir demostrando que la presencia del proyecto, bajo ciertas condiciones de negociaciones equilibradas, puede generar beneficios, oportunidades laborales, mejoras en las condiciones de vida, en la educación, en el empleo para los hijos, en el desarrollo de otras actividades productivas no mineras (agropecuaria, artesanal, piscícola, etc.). Hay casos en los cuales las empresas que solo entran para explorar, al no tener la certeza de que la exploración identifique un potencial minero, no ven necesario invertir en beneficio de la comunidad, y hacen lo mínimo necesario. Así pueden terminar generando más desconfianza y desaprobación. Por otro lado, tan importante como la inversión es el trato de la empresa y sus trabajadores a los pobladores locales: el respeto, la valoración de las tradiciones y de la cultura local, el respeto a los derechos humanos.

Los prejuicios suelen ser en ambas direcciones.

En un país fracturado por siglos, dividido en ciudadanos de primera, segunda y tercera, la superación de estos prejuicios es el punto de partida para establecer una relación de confianza mutua. Más aun hay que considerar las diferencias regionales. Un limeño es percibido en cualquier comunidad del interior como arrogante, altanero y malcriado, ignorante de la tradición local, que cree que se las sabe todas y que viene a imponer sus ideas. En Ayacucho, un pueblo turístico, en Semana Santa la gente dice: “El peor turista es el limeño”. Pues ven a muchachos capitalinos que vienen de colegios de clase media o alta que tratan a los locales como si fueran sus siervos, que no observan las costumbres y tienen comportamientos indebidos, sin respeto por las tradiciones y maneras locales, que vienen a emborracharse, tiran botellas en la calle, levantan la voz, muestran su ignorancia respecto a su país y su arrogancia hacia los pobladores locales.

Hay una experiencia interesante en Espinar, donde el 3% de las utilidades –hasta un monto de 1.5 millones de dólares– va a inversión social. ¿Esa experiencia es replicable?

Dicho acuerdo alcanzado por la empresa Billiton con las autoridades locales de Espinar fue pésimamente visto entre las empresas líderes de la minería en el país: se estaba instituyendo un terrible precedente. Sin embargo, a la larga, lo más importante es que el compromiso del 3% ha ido a la par con la llamada mesa de diálogo, a pesar de que el diálogo en esa mesa no es tampoco absolutamente transparente, pues grupos de interés van a ella a imponer el interés político de su propio bando, y de que la empresa a veces reacciona indebidamente ante tales presiones ilegítimas. Pero una mesa de diálogo bien manejada contribuye enormemente a la confianza, más aun si no es utilizada como una plataforma política o un mecanismo para ganarse favores, o como un mecanismo para que la empresa se agencie licencias que no deberían ser materia de negociación. La mesa es ante todo un espacio para discutir y decidir cómo priorizar las necesidades públicas para que se utilicen debidamente los recursos que ha aportado la empresa para el bienestar de la población

¿Qué es lo que funcionó bien ahí? ¿La misma idea de que se comporta la utilidad?

No creo que la gente tenga un concepto pleno de lo que representa la utilidad de una empresa, pero sí entiende que la empresa no está ahí solamente para llevarse “el oro del pueblo”, sino que también pone, y pone generosa y responsablemente. En mi opinión, este es el primer paso hacia una minería con futuro en países como el nuestro: la participación de la población en las utilidades de la empresa o, alternativamente, el hacer de la comunidad un accionista que participa con el aporte debidamente valorado de sus tierras superficiales.

¿No sería eso una manera de reconocer formalmente la propiedad comunal del recurso?

El asunto es bastante complicado. Una empresa, para hacer un proyecto, invierte millones de dólares que, una vez pagada la inversión, le van a generar utilidades por varios años. Pero para ello tiene que acceder al subsuelo y, por tanto, debe negociar en forma equitativa la “tapa del cofre”. Hasta no hace mucho, en el Perú la compensación en la etapa de la compra de tierras se basaba en la tasación de la tierra para “uso agrícola”, hecha sobre la

base de las tasas establecidas por el Consejo Nacional de Tasaciones (CONATA). Esto hoy no tiene ni pies ni cabeza y toda minera sabe que esto ya no es viable y que, para cerrar el trato y seguir adelante, se pone un cachito más. ¿Hasta cuándo los dueños legítimos de la tapa del cofre se contentarán con una “yapa”?

Ahora la población local se siente dueña del recurso, por más que la ley diga otra cosa.

Hoy, si la gente sabe que ese subsuelo le va a generar a alguien millones de dólares a lo largo de varios años, siempre le parecerá insuficiente que le digan: “Oye, abandona tu tierra que te vamos a dar suelo para uso agropecuario de igual o mejor calidad, además de casa, baño, agua caliente, escuela, mercado, posta médica...”. Es ahí en donde empieza a generarse el problema. Creo que la tendencia en las negociaciones va a ir necesariamente en nuevas direcciones.

¿Algún ejemplo de esto?

Hoy en día ya hay varios ejemplos en el mundo en los que el aporte de la comunidad con sus tierras es valorado y esta entra como socio o *shareholder* de la empresa. Quizás no tenga para invertir en el desarrollo del proyecto minero, pero para ello puede estar la empresa, la que, como socio, puede garantizar un préstamo bancario para que la comunidad invierta, además de aportar con el suelo superficial.

Es decir: “Si quieren tener un porcentaje de las utilidades, participen en la inversión”.

Sí. Pero el problema es: ¿cómo se valora la “tapa del cofre”? Es verdad que el oro o el petróleo están abajo, pero no se puede llegar a ellos sin sacar lo de arriba. Ese es el gran tema del futuro. Por otra parte, legislar para dar propiedad individual al subsuelo, como es en algunos países, no nos lleva a ninguna parte. Engendraríamos Rockefellers: gente que porque en su chacra hay oro o petróleo se vuelve millonaria de la noche a la mañana, en un país en donde hay miseria, pobreza y frustración. Por eso es entendible que el subsuelo sea del Estado, es decir, de toda la nación.

¿El comunero entiende que el subsuelo es del Estado?

Recuerdo el comentario de una indígena colombiana a quien le sorprendía escuchar que lo de abajo del suelo era del Estado. Decía: “¿Pero cómo es esto de que el subsuelo

es del Estado? A mí siempre me dijeron que ahí vivían los espíritus y las culebras”. El subsuelo como propiedad del Estado es un concepto demasiado elaborado para una comunidad tradicional indígena. En una comunidad quechuahablante, por ejemplo, el suelo, además de tener una connotación económica, tiene una connotación de ancestro, de terruño, de origen: “La tierra es nuestra madre y el cerro, el espíritu o Apu, nuestro ancestro”. No es un bien transable: tú no vendes a tu madre.

Hay buenos y malos usos de las cosmovisiones. En general, ¿tú crees que son muchas las comunidades aisladas con un pensamiento completamente arcaico?

Hoy día, en los Andes peruanos, las comunidades totalmente aisladas son inexistentes. Sí hay aún muchas comunidades y pueblos de difícil acceso que se rigen por sus tradiciones ancestrales, y que hoy viven presionadas por el cambio social, la globalización, el impacto socio-cultural de la migración y la doble residencia rural-urbana. Pero hoy todas están conectadas con el mundo, vía la TV o la radio. Tal vez no siempre tienen una comprensión cabal de lo que pasa en el exterior, pero sí están informadas de que el río suena y que a su paso se lleva mucho de las viejas tradiciones (como el derecho consuetudinario), acarreando nuevos “valores” entre los que el dinero prima sobre el honor, el respeto, la familia, la costumbre.

Si el alcalde y el presidente regional no tienen ninguna participación en la toma de decisión sobre la inversión, ¿qué cosa positiva les pueden decir sobre la inversión a la gente que representan?

Ni el gobierno regional ni el local tienen mayor rol en la decisión de las concesiones que se otorgan, y lo ideal sería que lo tuvieran, debidamente regulado. El problema es que los gobiernos regionales, en general, sufren de terribles carencias y competencias. Por eso, las afirmaciones que surgen de las autoridades regionales son tanto o más insólitas que las que pueden surgir en el nivel de gobierno local. Hay un abismo de desinformación entre el Gobierno Central, el regional y el local. Y este abismo también tiene su correlato en los niveles educativos y de competencias profesionales.

Hay dos conflictos recurrentes: los que surgen por el agua y los que surgen por la tierra. ¿Hay algunos pasos por seguir? ¿Por qué, por ejemplo, hay oposición a Tía María por el

agua si la represa que propuso era a todas luces fantástica para la población?

Southern cometió el error de hacer un estudio de impacto ambiental que generó desconfianza. Se planteaban allí tres opciones: construir una represa, tomar el agua del subsuelo y desalinizar el agua de mar. Sin embargo, a la hora de la audiencia para la presentación del EIA, solo se presentó la opción de la represa. La gente se sintió engañada. Desde el comienzo se debió comunicar que había tres opciones por evaluar. La gente pensó: "Si han eliminado las otras posibilidades, quiere decir que la que han escogido nos perjudica".

¿Cómo el Estado promueve las inversiones antes y durante la aceptación de los proyectos?

En el caso de Las Bambas, apenas se hizo pública la licitación del proyecto minero, se aparecieron casi simultáneamente dos agentes: la Confederación Nacional de Comunidades Afectadas por la Minería (CONACAMI), para decirles a las comunidades que no aceptarían el proyecto, y PROINVERSIÓN, para decirles a los comuneros que si lo aceptaban, cada uno iba a tener un carro en la puerta de su casa. El trabajo de PROINVERSIÓN generó expectativas absolutamente irrealizables. Esta entidad, ignorante de la realidad del Perú rural quechuahablante, no tuvo el menor criterio para manejar la situación. Imagínense, comunidades confrontadas por un lado con CONACAMI, con una posición ideologizada, radical y amenazante, y por el otro con PROINVERSIÓN, que ofrecía cosas irreales a la gente.

¿Hasta qué punto un acuerdo claro sobre el empleo garantiza una relación estable con las localidades?

Un punto que por lo general surge en la negociación inicial y que es vital para la gente, sea que se trate de un contexto de tierras agrícolas productivas o de una tierra yerma y poco productiva, es el empleo. ¿Por qué? Porque si tú eres un productor de papas en Andahuaylas, e incluso si produces para el mercado y te pagan bien, con tu producción de papas solo vas a ganar un tercio de lo que ganas si trabajas en un proyecto minero. Por eso la oportunidad de empleo en torno a la gran empresa, aun en sitios con buenas condiciones laborales, es un factor poderoso. Los comuneros asentados en las tierras mineralizadas, antes en condiciones de miseria, de pronto se convierten en los ricos de la región.

"Los precedentes, especialmente aquellos relacionados con experiencias previas con otras empresas mineras, son fundamentales para definir la dirección que tomen las cosas respecto a cualquier nuevo proyecto de inversión extractiva. Pero pocas veces las empresas que entran a una zona a tratar de explotar recursos no renovables evalúan el peso que pueden tener los antecedentes; desconocen la historia precedente. Conocer los antecedentes y la estructura política y social de la comunidad es el primer paso en la construcción de una relación comunitaria bajo consenso y orientada al mutuo beneficio. Pero generar confianza debe ser el punto de partida, pues el tema minero, petrolero y extractivo en general está muy cargado de emociones encontradas. La empresa debe saber que está empezando a trabajar en un escenario de desconfianza y de malestar público respecto a su presencia ahí".

¿No genera eso otro tipo de conflicto?

Lo que ocurre es que los jóvenes de la localidad que, por falta de oportunidades, migraron a las ciudades y trabajaban como mototaxistas o ambulantes por 500 soles al mes, se reintegran de pronto a la comunidad, con la expectativa de ganar 1,200 soles al mes. De ese modo surgen conflictos internos entre quienes se habían quedado y los retornantes: “Nos quieren quitar el trabajo”, dicen los primeros. Claro, los retornantes por lo general son gente que ha aprendido distintos oficios y manejan mejor el español. Se genera así un movimiento migratorio de retorno. Todos quieren empleo; todos quieren casa nueva. Los retornantes no tienen ya interés en cultivar la tierra ni pastar ganado, y los jóvenes empiezan a ver la labor agropecuaria con desdén. ¿Para qué trabajar la tierra cuando como un no calificado en la mina mi ingreso es varias veces superior? Empieza así el ocaso de la agricultura. Una tragedia para un país de antigua y profunda tradición agropecuaria. Una tierra en donde el tesón del hombre andino convirtió suelos poco fértiles en verdaderos huertos babilónicos. Como dijo Bernabé Cobo al describir el Perú del siglo XVI: “En esta tierra nunca hubo hambre”.

En general, los pactos de distribución de los beneficios a través de comités ad hoc para empleo o para obras pueden estar fragmentando más a las comunidades.

Lo que pasa es que, con el tiempo, esos pactos empiezan a ser cuestionados y la comunidad, por lo general, exige que se revisen. Es imposible decirles a todas las comunidades: “Les vamos a ofrecer empleo”. El manejo de expectativas laborales es un asunto crítico para toda mina en los Andes. Imaginemos que llega una empresa y monta una ciudad artificial, un campamento, con igual cantidad de gente que la del pueblo de al lado, pero en el que todos tienen agua caliente, un buen comedor con comida abundante, ropa limpia todos los días, áreas recreativas, conexión con el mundo externo. La población local dice: “Estos son multimillonarios”. Esperan, pues, la reciprocidad de la empresa: **“Si te llevas mi oro, déjanos beneficios”**. La reciprocidad es el *ethos* directriz de la **cultura andina**. Es la espina dorsal de la organización social de una comunidad rural articulada por vínculos de parentesco y compadrazgo. **El tacaño es merecedor del más alto desprecio**.

¿No es inevitable la diferenciación social a partir de la diferenciación del trabajo?

Hay comunidades en donde antes de la llegada de la mina los únicos con sueldo son los profesores y las autoridades. A veces, reducidas vacantes estacionales en la siembra o cosecha permiten a unos pocos ganarse 5 soles diarios. Y solo hay jornal para un número reducido de comuneros. Con el ingreso de la mina, se ofrecen de pronto 25 soles de jornal diario. En poco tiempo surge una masa de retornantes, que empiezan a generar fragmentaciones y conflictos en el interior de la comunidad y entre comunidades.

Los nuevos altos ingresos, además, generan una instantánea inflación. Esto es así desde el rescate de Atahualpa.

En comunidades alejadas, antes de la presencia de un proyecto minero casi no se consume nada externo. Con el pago de los jornales mineros, surge un mercadito que va creciendo a pasos agigantados. Vienen comerciantes a ferias semanales a vender desde agroquímicos de dudoso origen y calidad hasta equipos de video, bicicletas y motocicletas, fideos, galletas, gaseosas y, ciertamente, licor. La gente, que antes vivía del producto agropecuario local, empieza a ver que el tarro de leche que estaba a 1.5 soles ahora está en 2.5 soles, y que el litro de aceite, que estaba a 15 soles, ahora está a 20.

¿Lo que estás diciendo es que la gran minería, al final, es enemiga de la continuidad de la agricultura y, por tanto, de la continuidad de la estructura comunal?

Yo creo que la estructura comunal, con o sin minería, está en un proceso acelerado de descomposición. La minería lo que hace es solo acelerar ese proceso. La comunidad en esos contextos se activa para hacer frente común y negociar con la empresa, pero casi no funciona para nada más. La comunidad ya es un rezago que se encuentra en un acelerado proceso de privatización de tierras.

Todo esto que tú has descrito hace pensar que la inversión opera en un contexto de imprevisibilidad en materia de tiempo, resultados e impacto. ¿Es posible articular –desde el Estado, desde las empresas y, eventualmente, desde las propias localidades– procesos convergentes hacia una mayor previsibilidad?

Yo diría que es imposible en forma genérica. Creo que debe buscarse eso en cada zona, pues no todas las zonas son iguales. Veo también una tendencia popular hacia la creación y exacerbación del conflicto, como un mecanismo de negociación. El cierre de carreteras se ha vuelto una herramienta de negociación. Cuando a una mina le

bloquean la carretera, los pobladores no se atreven a ir a trabajar, porque si van a sus chacras o al pueblo son amenazados, y a los que se atreven a aparecerse por la empresa, los multan o se les aplica castigo físico.

¿Qué debe hacer la empresa en casos como este?

Escuchar, conversar, entender, negociar.

Se espera que en los próximos años haya aun más inversión en grandes proyectos. Si tú opinas que el conflicto será la norma...

El Estado no avala el conflicto, pero lo permite, pues, de una manera u otra, facilita la satisfacción de la demanda de quienes impulsan el conflicto. Todo refuerza, entonces, la idea de que si no bloqueas la carretera, no te hacen caso. En cambio, si bloqueas la carretera, consigues que el Estado te reconozca. Se ha hecho ya una norma en el país que para lograr algo tienes que generar conflicto. Yo creo que va a ser difícil cambiar eso, y la tendencia se puede seguir agravando, pues se han sembrado demasiados precedentes de que una demanda se satisface a través del conflicto.

Otra tendencia creciente, en años recientes, es la demanda indígena por soberanía territorial. ¿Cómo ves ese proceso?

Es interesante que el discurso indigenista autonomista, que básicamente viene de Bolivia y en menor grado de Ecuador, donde hay un movimiento indígena importante desde hace veinte o más años, en el Perú nunca haya calado. Los antropólogos debaten el porqué de que no haya sucedido esto acá. Yo creo que hay varios factores. Uno de ellos es que el indígena peruano nunca ha estado en el centro del poder político. Como aquí el indígena siempre ha sido mal visto –“indio” es hasta un insulto– su tendencia ha sido a “cholicarse” para reivindicarse en el proceso. Por ello somos un país cuya relación política con lo indígena ha sido mucho más aculturada y amestizada. En Ecuador y en Bolivia, y quizás en algunas regiones del sur del Perú, más bien ha habido un proceso de fortalecimiento de la identidad indígena. Salvo por las minorías amazónicas, en el país solo en el caso de los aymaras hay una intención de articular un movimiento indígena. Pero en el resto de los Andes, todavía ser indio es visto como un insulto y no como un orgullo.

Pero eso no impide el uso de la etiqueta “indígena” como bandera, como mecanismo de negociación.

Ah, claro. Ha habido varios intentos de grupos políticos de organizar el movimiento indígena peruano, pero creo que la realidad va en la dirección contraria. Sin embargo, lo que pasa en la Amazonía puede tener un rebote en la región andina. Pero la única zona de la región andina donde se ve una respuesta de este tipo es básicamente el mundo aymara, y en gran medida por la influencia boliviana. Hoy día los dirigentes quechuas del sur tienen pretensiones de convertirse en movimiento político, pero no han tenido apoyo de base. No han captado a la población indígena, pues, paradójicamente, el indígena en el Perú no quiere ser indio. Quiere que su hijo se vuelva un ser urbano, cholificado y aculturado por un patrón educacional caracterizado por la uniformidad de la identidad de lo nacional, en un país multicultural. Vaya tragedia, al revés de lo ocurrido en un país de grandes logros como Japón, que se levantó a partir de la valoración de su identidad cultural.

¿Crees que la llamada Ley de Consulta que recientemente preparó el Congreso contribuiría a mejorar la relación entre las grandes inversiones y las localidades?

Yo creo que lo más razonable para mejorar la relación entre empresas y comunidades es un mecanismo de participación en la propiedad de la empresa. Aunque también es verdad que esa participación, en el contexto de una población no educada, empobrecida y frustrada, puede convertir a la representación accionaria en una mesa de reclamos.

El canon tiene un papel central en la distribución de la renta y en la creación de conflictos vinculados a ella. ¿Qué ajustes habría que hacerle para que la gente sienta que ese dinero le llega?

Desgraciadamente, el canon ha creado enormes diferencias y conflictos. Las regiones a las que les llega bastante canon están forradas en plata. Por ello, tenemos un pueblo rico y, al otro lado del río, tenemos otro en la más completa miseria. Las regiones o departamentos que no tienen minería viven en la pobreza y los otros no saben qué hacer con tanta plata. Basta mirar los casos de Ancash o Cusco, los ricos de la película. Paradójicamente, el gobierno regional de Ancash, por ejemplo, es uno de los más ácidos críticos de Antamina (con lo cual los dirigentes arman su plataforma electoral), pero, por otro lado, no ha llegado a usar más de la quinta parte de su canon.

Es que muchos de los conflictos tienen una raíz política, más que otra cosa. Haya o no haya motivo, tienen que hacer leña de la minera. Por otro lado, las mineras también se la buscan, pues actúan con ignorancia y soberbia.

Finalmente, ¿cuál es tu opinión sobre la manera en que se invierte el aporte voluntario?

Algo que debería evaluarse es este aporte voluntario, que ya entra a su tercer año y que, a diferencia del canon, nunca se ha distribuido en forma porcentual por distrito, pues es para toda la región. ¿Cómo lo distribuyen las mineras? Algunas empresas lo distribuyen en toda la región; otras invierten el grueso de los recursos en lo que ellos denominan “sus áreas de influencia”. Para acceder a la llamada licencia social, se invierte buena parte del aporte voluntario en ciertas provincias de interés para la empresa. Las empresas tienen absoluta libertad de ver cómo se invierte su aporte voluntario, y yo sospecho que este se queda más en el entorno de su operación. Eso habría que investigarlo.