

## EL INFORME

JUAN SILDARRIAGA V.  
PERIODISTARAÚL RODRÍGUEZ  
INFOGRAFISTA

Mientras algunas inversiones mineras se truncan, otras salen adelante gracias a un buen relacionamiento comunitario. Tía María y Conga no son el común denominador de la minería.

# PROYECTOS QUE marcan la diferencia

De Tambogrande a Tía María. Doce años de acervos conflictos sociales han reconfigurado la faz de la inversión minera en el país e inducido a las empresas del sector a ensayar nuevas estrategias de acercamiento con las comunidades.

El pasivo es bastante conocido: proyectos paralizados por miles de millones de dólares. Pero el aprendizaje ha sido amplio. Prueba de ello son los US\$19.000 millones en inversiones mineras viabilizadas por las empresas mineras, merced a un acertado relacionamiento social.

Es el caso de Las Bambas (US\$10.000 mlls.), la Ampliación de Cerro Verde (US\$4.600 mlls.), la Ampliación de Toquepala (US\$1.200 mlls.), Tambomayo (US\$250 mlls.) y Shahuindo (US\$130 mlls.), por citar los proyectos más conocidos.

E, igualmente, de Quellaveco (US\$3.300 mlls.), La Granja (no hay una cifra confirmada pero se habla de más de US\$1.000 mlls.), Corani (US\$600 mlls.), Ollachea (US\$170 mlls.) y la reanudación del Complejo Metalúrgico de La Oroya - CMLO (US\$800 mlls.), proyectos en suspenso por factores económicos, pero que gozan de una amplia base popular de apoyo que presiona por su desarrollo.

Eso es lo que acontece en La Oroya, donde la población no solamente exige la reanudación de operaciones del complejo metalúrgico, sino que amaga con perpetrar un 'segundo Tía María' para forzar al Estado a generar las condiciones que permitan atraer la inversión minera.

“El Gobierno insiste en hacer minería donde nadie la acepta [como en Tía María]. Y acá, que sí la queremos, no la promueve”, se queja Luis Castillo, líder sindical de La Oroya.

## PROYECTO DESEADO

“El Gobierno insiste en hacer minería donde nadie la acepta [como en Tía María]. Y acá, que sí la queremos, no la promueve”, se queja Luis Castillo, líder sindical de La Oroya.

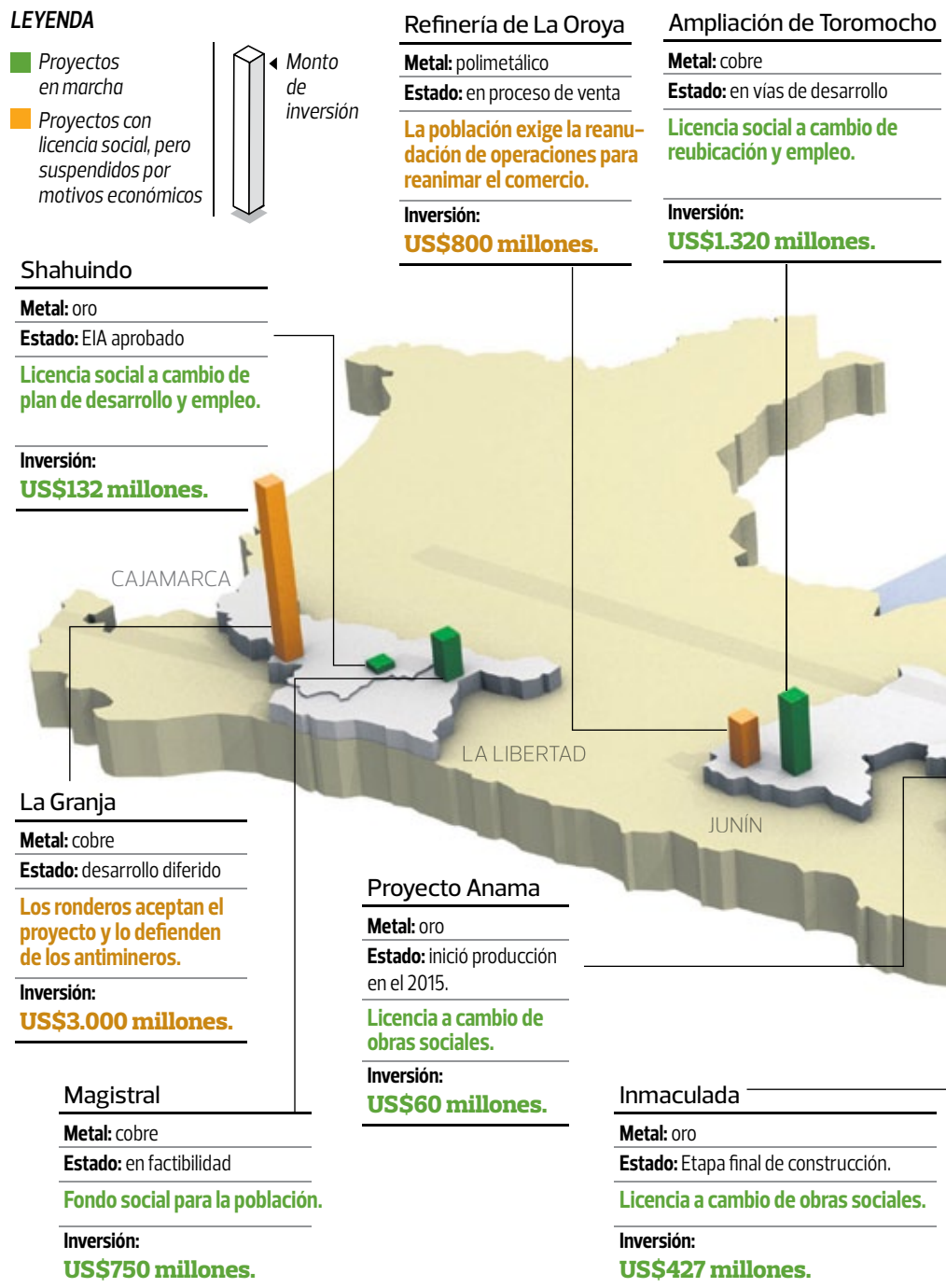
La ciudad está en crisis desde que el CMLO cerró operaciones en el 2009. Seis años de incertidumbre han motivado que los oroíños reconsideren su tradicional relación de amor-odio con el operador minero-metalúrgico. Hoy, el 90% apoya a la minería y anhela que el complejo se venda para atraer los US\$800 millones en inversiones ambientales que traerá el nuevo propietario.

“El CMLO reactivará la ciudad. Dicen que han colocado filtros para evitar la contaminación. Antes sí contaminaba, pero ya no”, comenta Karina Suárez, dueña del restaurante Michelin de La Oroya. Este es el mismo sentir de los trabajadores metalúrgicos, comerciantes, transportistas y amas de casa de la urbe andina.

La Oroya es un caso particular, pues está emplazada en el cinturón polimetálico del centro del país, donde agricultura y gana-

## LEYENDA

- Proyectos en marcha
  - Proyectos con licencia social, pero suspendidos por motivos económicos
- Monto de inversión



**255** MIL MLLS. DE SOLES FUE EL COMPROMISO DE DONACIÓN DE SOUTHERN A CANDARAVE.

**64** MIL MLLS. DE DÓLARES ES EL MONTO DEL PORTAFOLIO DE INVERSIÓN MINERA.

**19** MIL MLLS. DE DÓLARES SE VIABILIZARÁN EN LOS PRÓXIMOS 2 A 4 AÑOS.

## CARTERA CON LICENCIA SOCIAL

# Inversiones con visto bueno de las comunidades

### Las Bambas

**Metal:** cobre

**Estado:** etapa final de construcción

**Licencia a cambio de reubicación y fondo social.**

**Inversión:**

**US\$10.000 millones.**

### Ollachea

**Metal:** oro

**Estado:** en busca de financiamiento

**El operador minero otorga acciones bursátiles a los comuneros.**

**Inversión:**

**US\$170 millones.**



### Quellaveco

**Metal:** cobre

**Estado:** construcción en evaluación

**Acuerdos alcanzados en mesa de diálogo.**

**Inversión:**

**US\$3.300 - US\$5.000 mlls.**

### Ampliación de Toquepala

**Metal:** cobre

**Estado:** con permiso de construcción

**Acuerdos alcanzados en mesa de diálogo.**

**Inversión:**

**US\$1.200 millones.**

### San Gabriel

**Metal:** oro

**Estado:** perfil económico

**El operador ha optimizado el proyecto.**

**Inversión:**

**US\$500 millones.**

### Corani

**Metal:** plata

**Estado:** en busca de financiamiento

**Licencia cambio de obras sociales.**

**Inversión:**

**US\$600 millones.**

### Pampa de Pongo

**Metal:** hierro

**Estado:** en evaluación por bajo precio del hierro

**Licencia a cambio de obras sociales.**

**Inversión:**

**US\$600 millones.**

### Ampliación de Cerro Verde

**Metal:** cobre

**Estado:** etapa final de construcción

**Licencia social a cambio de obras de saneamiento y agua potable.**

**Inversión:**

**US\$4.600 millones.**

dería no representar alternativas atractivas de empleo para la población.

“La minería es lo único que hay aquí para vivir”, señalan los trabajadores mineros de las operaciones cercanas a La Oroya.

Tal es la razón por la que los moradores de esta vasta región polimetálica convienen en aceptar los grandes proyectos mineros, aun cuando estos los impacten. Es el caso de las 160 familias que se niegan a ser trasladadas de Morococha a Carhuacoto para posibilitar la ampliación de Toromocho (US\$1.320 millones). “Nosotros decimos sí al proyecto, pero con beneficios y respetando nuestros derechos”, refiere Noemí Orihuela, vecina de Morococha.

**“Ninguna empresa exitosa se ha atrevido a sacar un proyecto adelante sin haber sellado acuerdos visibles con las comunidades”.**

Ella y sus vecinos están dispuestos a abandonar el poblado minero, pero solo si Chinalco les proporciona viviendas dignas en Huancayo o Lima. No en Carhuacoto.

En el centro del país, la prédica antiminera de Tía María no surte efecto. Pero ¿qué sucede con los proyectos enclavados en regiones ganaderas y agrícolas? ¿Qué tienen en común Las Bambas y la Ampliación de Cerro Verde que los diferencia de Conga o Tía María?

**CLAVES PARA EL ÉXITO**  
Según Luis López, del Gru-

po de Diálogo Minero, el denominador común de los proyectos exitosos son los acuerdos pactados por empresas y comunidades en temas claves como compra de tierras a buen precio, provisión de empleo, creación de fondos sociales, cuidado del agua y permanente disposición a conversar.

“Pero lo más importante, ninguna de estas empresas se ha atrevido a continuar avanzando sin haber sellado antes convenios duraderos con actores representativos, como alcaldes y juntas de usuarios. Todas han tenido la cautela de detenerse hasta obtener la licencia social”, explica.

En su opinión, ese ha sido el error más grave cometido por Southern en Tía María. La mexicana habría considerado que le bastaba con obtener la luz verde del Gobierno para allanar la disconformidad de varios actores sociales.

“Conga y Tía María son proyectos de empresas que tienen bastante tiempo operando en el Perú, y que actúan de la misma manera siempre. Lo que les ha acontecido es una advertencia para que cambien su manera de operar”, opina Ricardo Labó, consultor en minería.

¿Cómo operan ahora las empresas mineras para ganarse la confianza de las comunidades? Según Ángel Álvarez, gestor de Toromocho y presidente de ProEXPLO 2015, el quid está en no forzar las cosas y en trabajar con discreción para recabar la aquiescencia social.

### NUEVAS ESTRATEGIAS

Es de esta manera como los operadores mineros exitosos han sacado adelante sus proyectos. Un ejemplo notable es el del grupo Aruntani. La minera lide-



## EL INFORME

rada por Guido Del Castillo puso en producción en marzo pasado la primera mina de Apurímac: Anama, sin publicidad y trabajando con cautela para no atraer los reflectores de la antiminería.

“Las empresas mineras tratan de construir sus proyectos sin llamar la atención. La publicidad es contraproducente para ellas, porque puede provocar a los extorsionadores, que azuzan a turbas foráneas y muy violentas”, apunta Luis Carlos Rodrigo, socio del estudio Rodrigo Elías & Medrano.

Este cauto proceder permite que las empresas construyan una sólida relación con las comunidades de su entorno, sin interferencias externas. Si lo logran, conseguirán algo más que un aliado: un protector del proyecto. Es el caso de La Granja (Río Tinto) y La Arena (Río Alto), donde las rondas campesinas forman el primer frente de defensa contra los activistas antimineros.

“Nuestra estrategia consiste en trabajar con la población local, aplicando planes de desarrollo realistas para no generar falsas expectativas. Así, si esta considera que la estamos beneficiando, nos va a defender”, refiere Eduardo Loret de Mola, gerente de operaciones de Río Alto (hoy Tahoe Resources).

El asegura que la población de Huamachuco, donde se emplaza la mina aurí-



MEGAPROYECTO. La ampliación de Toromochu barrerá con otras minas y pueblos. Estas se reubican ahora en otros parajes.

fera La Arena, rechaza de plano la prédica antiminerá porque esta no les ofrece una alternativa de desarrollo tangible que pueda llenar el vacío que dejaría la minería en la zona.

Al abrigo de esta, la ciudad de Huamachuco ha crecido vertiginosamente en los últimos cuatro años, hasta cuadruplicar su población, de 20 mil a 75 mil habitantes. Río Alto se prepara ahora a replicar su modelo de desarrollo social en Shahuindo, el único proyecto minero de Cajamarca en vías de construcción.

Trabajar así desde un inicio garantiza el éxito.

Pero, ¿cómo proceder después de haber empezado mal? ¿Se puede revertir un pésimo comienzo?

### SEGUNDA VIDA

El caso de La Zanja es ejemplar. Cuando la mina era todavía un proyecto de exploración, fue asaltada y quemada por los campesinos de Pulán (2004).

Pocos años después, minera Buenaventura inició, contra todo pronóstico, la construcción del proyecto. ¿Qué sucedió? La peruana consiguió el apoyo de la ronda campesina, tras un arduo trabajo social e informativo, que incluyó la electrificación de la comarca, la

construcción de una presa para garantizar la disponibilidad de agua y la capacitación de los comuneros en faenas mineras.

“Esto dio como resultado que pudiéramos construir la mina, y no hemos tenido mayores problemas desde entonces”, refiere Raúl Benavides, presidente de Desarrollo de Negocios de Buenaventura.

Otro caso es la ampliación de Toquepala. Southern Copper fracasó rotundamente cuando quiso sacar el proyecto adelante en el 2011. Cuatro años después, la historia es diferente: la minera ha obtenido la licencia social y ya se

apresta a iniciar su construcción. ¿Cómo lo hizo? Daniel Córdova, director del instituto Invertir y asesor de Southern en el tramo final del proyecto, comenta que el éxito fue posible gracias al diálogo y al diseño de un plan de desarrollo plausible.

A diferencia de en Tía María, Southern sí llevó a cabo mesas de diálogo en Toquepala. Producto de estas negociaciones, la minera se comprometió a donar S/.255 millones a la provincia de Candarave.

Además, desarrolló y ejecutó, con ayuda de Invertir, varios programas de desarrollo para concatenar

“En La Granja y La Arena son los ronderos quienes defienden las inversiones y rechazan a los antimineros”.

“La estrategia para sacar un proyecto adelante consiste en informar lo menos posible hasta recabar el apoyo de la comunidad”.

agro con minería. Nada de esto, empero, fue replicado en Tía María. ¿Por qué razón? Solo la minera lo sabe.

Córdova opina, empero, que el modelo de Toquepala puede ser replicado en Tía María para salvarla del desastre. “Este es el momento, ahora que el conflicto se ha enfriado, de conversar el modelo de desarrollo para Islay, a fin de relanzar el proyecto”, dijo.

Si algo queda claro es que acelerar los proyectos mineros conlleva a enterrarlos. Estos salen a su debido momento, sobre todo, si la empresa procede con paciencia y humildad. ↗

www.ruedasytuercas.pe  
**ruedas** & TUERCAS



TU PASIÓN SON LOS AUTOS  
**LA NUESTRA TAMBIÉN**

Publicidad: ccaballero@comercio.com.pe

Suscríbete 311-5100

RuedasyTuercas