

# Revelando los Intereses de las Comunidades en las Negociaciones Mineras



Extracción de oro en el Amazonas.  
Foto: D. Marchand, CIID

1999-11-19

*Pattie LaCroix*

En América Latina, la minería desempeña un papel fundamental en los esfuerzos que realizan muchas naciones para estimular las inversiones extranjeras. En algunas ocasiones, los acuerdos alcanzados entre las empresas mineras transnacionales y los gobiernos nacionales tienen repercusiones positivas en el bienestar económico y social de las comunidades afectadas. Sin embargo, en el caso de muchas comunidades, especialmente aquellas situadas en zonas remotas, la minería puede ocasionar grandes daños en el medio ambiente y en el modo de vida.

Sólo en contadas ocasiones se consulta a las comunidades anteriormente mencionadas cuando una compañía minera se asienta en la zona. Para resolver este problema, varias comunidades mineras en América Latina entraron en contacto con CoDevelopment Canada (CoDev), organización no gubernamental con sede en Vancouver, para que les ayudara a convertirse en negociadores activos ante las compañías mineras. En 1995, con ayuda del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID), CoDev celebró consultas comunitarias con ONG locales en cinco países latinoamericanos.

## **Modelo de toma de decisiones**

A partir de ese proceso creamos, en torno a las actividades de minería, un modelo integral de toma de decisiones que ayuda a las comunidades a identificar sus preocupaciones, señala [Jim Rader](#), director de Iniciativas Mineras en CoDevelopment Canada. Por ejemplo, si una comunidad es receptiva a la actividad minera, el modelo les ayuda a definir qué condiciones son aceptables y cómo negociar con las compañías mineras aspectos que abarcan desde las repercusiones ambientales hasta los beneficios sociales y económicos.

Afortunadamente, hoy en día las compañías mineras se muestran mucho más interesadas en colaborar con las comunidades para asegurar que éstas se beneficien de las operaciones mineras de las primeras. Rader atribuye este nuevo enfoque a la globalización de las comunicaciones y al aumento de la presión que pesa sobre las compañías para obtener la aprobación de los inversionistas.

## **Inversionistas institucionales**

Para poner una mina a producir, las empresas mineras tienen que generar fondos substanciales en el mercado de valores. Los inversionistas institucionales tales como las cajas de pensiones se mantienen a distancia de temas que puedan generar controversia, tales como la resistencia de una comunidad local a permitir que se efectúen actividades mineras en su localidad o que se infrinjan los derechos de los pueblos indígenas. Además, el hecho de que esas noticias viajan instantáneamente por todo el mundo, gracias a la Internet, hará que los inversionistas escojan otros proyectos menos riesgosos, señala Rader.

Esta realidad brinda nuevas oportunidades para que las comunidades hagan escuchar su propia voz. En Bolivia y Nicaragua, un proyecto financiado por el CIID se propone fomentar la capacidad local para asegurar que la actividad minera beneficie efectivamente a las comunidades afectadas. En ese proyecto de tres años, comenzado en 1998, participan una comunidad de Bolivia y dos de Nicaragua.

## **Exportaciones mineras**

En Bolivia, la minería ha dominado la economía a través de toda la historia del país. Actualmente, representa el 80% de las exportaciones. El oro es el producto más importante, alcanzando las exportaciones anuales una cifra de US\$119,1 millones, seguida por el zinc, con US\$104,3 millones. Aquí, CoDevelopment Canada trabaja con el Centro para la Promoción Minera (CEPROMIN) en la comunidad de Tasna, situada en el sur de Bolivia, donde el bismuto es el principal mineral producido.

CEPROMIN ha centrado siempre su atención en el desarrollo económico de la comunidad, lo cual es una preocupación muy importante para cualquiera comunidad minera que contemple la apertura de minas. Por otra parte, creo que el elemento fundamental que aportamos al proyecto es la perspectiva cultural de cómo negociar con las compañías mineras, incluido el hecho de saber cómo piensan y cómo pueden adiestrarse las comunidades para sacar provecho de ese conocimiento, apunta Rader.

## **Movimiento de Mujeres Trabajadoras y Desempleadas (MMTD)**

En Nicaragua, la minería también se remonta a cientos de años. Al igual que en Bolivia, el oro es el principal producto minero de exportación, pero la mayoría de los nicaragüenses han recibido pocos beneficios de la actividad de esa industria. Para ayudar a revertir ese proceso, CoDev trabaja con el Movimiento de Mujeres Trabajadoras y Desempleadas (MMTD) en las comunidades de La India y Cerro Quemado.

Según Rader, existe un desequilibrio de poder entre las comunidades locales y las compañías mineras, ya que la mayoría de las comunidades carece de derechos territoriales sobre sus terrenos. Sin embargo, muchas compañías mineras canadienses reconocen que es beneficioso mantener buenas relaciones con la comunidad donde llevan a cabo sus operaciones. Esto significa que las comunidades con una sólida pericia negociadora tienen mejores oportunidades de mejorar su nivel de vida — no solamente durante el tiempo que dure la actividad minera, sino mucho más allá de ese período.

## **Paradigma de éxito**

El paradigma de éxito del proyecto incluye asegurar que cada comunidad tenga un plan de desarrollo sostenible, cree un paquete de negociación adecuado y lleve a cabo realmente las negociaciones. Para alcanzar esos objetivos, CoDev y las ONG asociadas colaboran con los líderes comunitarios, proporcionando capacitación en materia de negociación y ayudando a crear conciencia de que las comunidades pueden, de hecho, determinar sus propios intereses.

La repercusión real de este proyecto está cambiando la conciencia comunitaria con respecto al poder y a cómo se toman las decisiones, señala Rader. Las comunidades están interiorizando el sentimiento de que realmente pueden cambiar su relación con la empresa minera. Por ejemplo, la comunidad de Tasna piensa que nuestro enfoque también podrá ser muy útil en negociaciones con los funcionarios del gobierno en varios ministerios.

## **Capacidad local**

Si bien el momento es apropiado para que las comunidades busquen la participación activa de las compañías mineras en el proceso, Rader subraya que crear la capacidad local para negociar directamente con esas poderosas compañías llevará tiempo. Nuestro papel es apoyar a las comunidades para que logren el desarrollo sostenible a largo plazo durante la vida de la mina y después de su cierre. Si bien estamos claramente identificados con las comunidades, las compañías mineras con las que tratamos también se sienten muy bien trabajando con nosotros, concluye Rader.

*Pattie LaCroix, escritora asentada en Vancouver.*

[Referencia: Proyecto del CIID # 97-0810-00]

---

## **Personas de contacto:**

**Josefina Ulloa**, directora, Movimiento María Elena Cuadra, León, Nicaragua; teléfono: (505) 885-1001; fax: (505) 885-1001; correo E: [mujeresmec@hotmail.com](mailto:mujeresmec@hotmail.com)

**Pedro Gómez**, investigador, CEPROMIN, avenida Ecuador N 2498, Casilla 7832, La Paz, Bolivia; teléfono: (591) 235-9402; fax: (591) 237-3983; correo E: [cepromin@caoba.entelnet.bo](mailto:cepromin@caoba.entelnet.bo)

**Jim Rader**, director de Iniciativas Mineras, CoDevelopment Canada, 101-2747 East Hastings Street, Vancouver, Columbia Británica, Canadá, V5K 1ZB; teléfono: (604) 432-1032; fax: (604) 708-1497; correo E: [radwood@web.net](mailto:radwood@web.net)