

Capitalizar los conflictos socioambientales



JOSÉ
VENTURA
EGOAVIL
PROFESOR DE ESAN

LLEVAMOS CERCA DE veinte años desde que se iniciaron los primeros conflictos sociales en relación con las industrias extractivas en el Perú: desde Chorompampa (Cajamarca) en el 2000 hasta Tía María (Arequipa) en el 2019. Es cierto que resulta difícil tener certezas de cómo actuar en procesos complejos de carácter relacional, cómo es un conflicto social, pero veinte años de experiencia sí nos dan suficientes lecciones

para saber qué no debemos hacer.

Para comenzar, se sabe que la naturaleza de los conflictos sociales relacionados con las industrias extractivas difiere de los conflictos territoriales, donde dos ejércitos no pueden ocupar un mismo territorio. Mal hacemos si utilizamos las mismas estrategias para un conflicto social. A pesar de que la razón del conflicto es el recurso natural, no se caracteriza por su escasez, sino por los objetivos diferentes de su uso, entre el precio del recurso natural y el valor asignado del mismo. Es decir, entre “lo bueno” y “lo malo”, entre objetivos legítimos y beneficiosos, pero “aparentemente” excluyentes. La agricultura o la minería, el



agua o el oro, el valle o el cobre. Es decir, entre la rentabilidad económica de la inversión y el valor ambiental, social o cultural de las poblaciones. Dos décadas de lecciones nos llevan a identificar qué no ha-

cer en conflictos sociales:

No enfrentar las situaciones sino las condiciones. Es un error esforzarse en solucionar sucesos observables (por ejemplo, paralizaciones, toma de carreteras) sin tomar en cuenta las condiciones (elementos no observables como la desconfianza, emociones colectivas) en los procesos de negociación.

Evitar el escalamiento. Todo conflicto social tiene un ciclo. Es un error no actuar en las etapas de latencia.

No dar mensajes y gestos invalidantes. Decir que el “otro” es un traidor o terrorista destruye las condiciones mínimas para el diálogo.

No robustecer las posiciones inflexibles. Comenzar una

mesa de diálogo condicionando el proceso es como decirle a alguien que solo se puede negociar en los términos de una de las partes: “Conga va”, por ejemplo.

No cerrar los puentes de contacto. El acuerdo no es el objetivo de una mesa de diálogo, el que exista ya es un logro, el mutuo reconocimiento de las partes es la base para construir elementos de confianza.

Por último, no llegar a sucesos fatales. El daño físico, material y humano debe ser evitado a toda costa.

De hecho, son muchas las lecciones que podemos obtener del camino recorrido.

El gran desafío es aprender, aprender y aprender.

Capitalicemos las experiencias para mejorar la convivencia a fin de construir una sociedad más civilizada.