

“RELACIONES COMUNITARIAS EN EL PERU”

Expositor: Robert Wasserstrom

**Por Robert Wasserstrom
Susan Reider
Terra Group, Inc.
Houston, Texas**

RESUMEN

Desde 1995, las compañías petroleras y de gas en el Perú han proporcionado escuelas, atención médica, capacitación y otros beneficios a las comunidades nativas en toda la Cuenca Amazónica. Esos proyectos generalmente representan un primer paso hacia la creación de relaciones a largo plazo con “las gentes que serán nuestros vecinos durante los próximos 20 o 30 años”, como decía un gerente general. En realidad, esas compañías han creado un consenso tácito acerca de la necesidad de trabajar con las comunidades indígenas en las regiones en donde operan. Los elementos primarios de ese consenso incluyen lo siguiente:

- Amplias consultas con los grupos nativos, que comienzan mucho antes de iniciar la exploración sísmica u otras actividades técnicas.
- Consultas efectivas con los miembros de las comunidades a fin de identificar sus reales necesidades y planificar un desarrollo a largo plazo.
- Expertos profesionales encargados de relaciones comunitarias, con apoyo de alto nivel por parte de sus gerentes.

En este trabajo se examinan los programas de relaciones comunitarias en el Perú a la luz algunas encuestas semestrales y entrevistas detalladas llevadas a cabo por Terra Group desde 1997. También se resume la propia experiencia de Terra Group en el Perú en su calidad de asesora de varias compañías petroleras.

INTRODUCCION

Cuando los historiadores del futuro observen lo que fue el final del siglo XX, podrían decidir que el nuevo paradigma para las actividades de exploración y producción petroleras en todo el mundo se formó por primera vez en el Perú. A comienzos de 1996, gigantes petroleros como Shell y Mobil, así como compañías más pequeñas como Occidental y Anadarko, empezaron a proporcionar escuelas, atención médica, capacitación y otros beneficios a las comunidades nativas que se encuentran dispersas en vastas áreas de la selva amazónica.

Lo que más llama la atención en el curso de estos acontecimientos es el hecho de que todas esas compañías comenzaron con diferentes culturas internas, diferentes filosofías para su operación, y diferentes experiencias en ultramar, pero que todas ellas han alcanzado un enfoque más o menos igual al operar en remotas zonas de la selva tropical. En realidad, esas compañías han llegado a un consenso tácito acerca de la necesidad de mejorar las condiciones socioeconómicas en las regiones en donde operan, mucho más allá de las exigencias de sus contratos o de las expectativas de los funcionarios reguladores gubernamentales (Figura 1). Las empresas también han trabajado activamente para atraer a los entes gubernamentales pertinentes como socios en sus esfuerzos. ¿Qué factores les han llevado a este consenso y qué elementos incluye el consenso?

RESULTADOS PRINCIPALES

Para comprender la sorprendente convergencia de iniciativas en las relaciones comunitarias, es importante recordar que la región amazónica no era una página en blanco cuando las compañías petroleras extranjeras iniciaron sus actividades exploratorias después de 1993 (Figura 2). Durante casi 30 años, las comunidades nativas del Perú se habían organizado en “federaciones” locales y regionales con el objeto de presionar al gobierno nacional para obtener título de propiedad sobre sus territorios tradicionales de acuerdo a la reforma agraria y otras leyes que fueron adoptadas en 1968-74. En la

Amazonía, estas federaciones generalmente incluían a un grupo de poblaciones relacionadas étnica o lingüísticamente y situadas dentro de una misma cuenca o región fluvial.

Además, para recibir los títulos de propiedad sobre sus tierras, generalmente se exigía a las poblaciones indígenas que eligieran presidentes, consejos de pobladores y otros funcionarios, como se establecía en las leyes nacionales. Muy frecuentemente, estos nuevos personeros eran jóvenes seleccionados por los ancianos tradicionales debido a que hablaban español o, al menos, que habían trabajado en algún otro lugar en el Perú. Se les designaba para que representaran a sus comunidades en los tratos con los entes gubernamentales, compañías petroleras y otros afuerreños – no para tomar decisiones sino como emisarios que recogían información y la traían a casa para su posterior discusión.

Al inicio, muchas compañías no comprendieron este proceso dual de decisión. Con frecuencia, trataban de negociar con los “funcionarios” bilingües de los poblados para tener acceso a los territorios comunales (como por ejemplo al inicio de los programas sísmicos). Asimismo, se sorprendían cuando eran acusados de recurrir a la manipulación política o, lo que es peor, cuando las comunidades hacían regresar a sus cuadrillas sísmicas no bien arribaban a la pista aérea. Sin embargo, en un momento dado pudieron comprender que el llegar a un consenso en la mayoría de las comunidades nativas es un proceso de múltiples etapas que implica tener amplias consultas con los habitantes locales, representantes de las federaciones locales y regionales y, en ciertas ocasiones, con una de las dos organizaciones indígenas nacionales del Perú: la Asociación Interétnica para el Desarrollo de la Selva Peruana (AIDSEP) y la Confederación de Nacionalidades de la Amazonía Peruana (CONAP).

La mayor parte de las compañías ha descubierto este proceso de “consultas con los interesados” (*stakeholder consultation* en inglés) en forma más o menos independiente a través de ensayo y error. Sin embargo, unas cuantas de esas compañías adoptaron un camino algo diferente: contrataron a antropólogos u otros especialistas con amplia experiencia en las comunidades nativas y pusieron en ejecución un proceso de consultas aún antes de dar inicio a sus actividades exploratorias. Dos excelentes ejemplos de ello son los proyectos de Chevron y Shell, ambos en la cuenca del Urubamba bajo.

En noviembre de 1995, Chevron suscribió un contrato para explorar en el Bloque 52, habitado por doce comunidades machiguengas y ashaninkas. Dentro de un mes, la compañía había contratado a Carlos Mora, antropólogo muy respetado que antes había colaborado para la fundación de CONAP. Durante los dos años siguientes, Mora y tres asistentes en relaciones comunitarias se reunieron más de 250 veces con los pobladores indígenas y unos pocos colonos en el Bloque 52.

¿Qué temas se discutieron en esas reuniones? Según Mora, Chevron identificó tres objetivos que deseaba alcanzar en sus relaciones con los habitantes locales:

- Reducir el impacto social de las operaciones sísmicas, así como prevenir y manejar los posibles conflictos sociales.
- Desarrollar las operaciones dentro de una relación armoniosa y respetuosa con las poblaciones locales.
- Implementar un plan de apoyo comunitario que contribuyera a la satisfacción de las necesidades básicas de la población indígena.

Como un primer paso, Mora y Larry Dekker, gerente de exploración de Chevron en el Perú, establecieron una amplia campaña para informar a los pobladores acerca del proceso de exploración petrolera en sí. “Reconocimos la necesidad de darles información para que puedan tomar sus propias decisiones”, anotó Mora. De manera particular, tanto él como Dekker han puesto énfasis en las estrictas normas ambientales y de seguridad que Chevron proyectaba poner en práctica durante todo el programa sísmico, y adiestraron a varios residentes locales para que vigilaran los trabajos técnicos.

Un segundo paso fue el negociar un plan de compensación por “daños” y acceso del derecho de vía a las tierras comunitarias. Entre otras cosas, las comunidades locales pidieron tener empleo garantizado durante todo el proyecto, pedido que ha sido repetido virtualmente en todos los proyectos de exploración y producción en la Cuenca Amazónica. También recibieron varias escuelas y atención básica de salud. Finalmente, Chevron animó a los pobladores indígenas a que expusieran sus necesidades socio-económicas de largo plazo a través de un “Plan de Acción Social” con la participación de agencias gubernamentales (por ej., los Ministerios de Educación y Salud), la compañía, así como las comunidades mismas.

La exploración sísmica solamente comenzó en abril de 1966 luego de docenas de reuniones entre Chevron y los habitantes locales y de haber negociado con ellos su plan de compensaciones. Mora y Dekker están de acuerdo en que este planteamiento ha sido esencial para permitir que la compañía completara su programa exploratorio sin incidentes ni controversias. Por ejemplo, la vigilancia de las actividades sísmicas por parte de los nativos desempeñó un importante papel para resolver malentendidos y para controlar los rumores en el acto, antes de que los desacuerdos comenzaran a tomar cuerpo. “Lo más importante es mantener una presencia continua en el área”, dice Mora. Lamentablemente, Chevron está abandonando el Bloque 52 porque sus estudios sísmicos no justifican más inversiones.

¿Por qué gastó Chevron tantos esfuerzos en crear estas relaciones, aún antes de que se secase la tinta de su contrato para exploración? Mora y Dekker sugieren que el deseo de Chevron de llevar a cabo esta estrategia se debe en gran parte a anteriores experiencias de la compañía en Papúa Nueva Guinea con el World Wildlife Fund.

Por muchos años, el World Wildlife Fund ha llevado a cabo un gran proyecto de conservación ambiental y ayuda comunitaria en aquel país con el apoyo al más alto nivel de Chevron. Aparentemente, esta experiencia ahora se está transmitiendo por toda la compañía. Mora recuerda que se le informó en detalle acerca de Papúa Nueva Guinea en la sede de la compañía en San Ramón, California, muy poco después de que haber sido contratado como gerente de relaciones comunitarias en Perú.

En contraste con Chevron, las notables relaciones comunitarias de Shell y sus iniciativas para consultar con los partícipes del proyecto de Camisea (Bloque 88) reflejan una experiencia diferente: las fuertes críticas acerca de la compañía en Nigeria y su polémico plan para tratar de echar a pique la plataforma Brent Spar en el Mar del Norte. Cuando los funcionarios de Shell Prospecting and Development Peru (SPDP) llegaron a un acuerdo con el gobierno peruano en mayo de 1996 para explorar las reservas de gas en Camisea, ya habían comenzado a centrar su atención en el reto de obtener apoyo para este complicado proyecto en una región extremadamente sensible. Sabían que cualquier cosa que hicieran iba a ser examinada bajo la lupa de la publicidad internacional debido a la desfavorable percepción que existía acerca de las operaciones de Shell en otros lugares.

Shell (y su socio Mobil) asumieron un modesto riesgo financiero al comenzar sus actividades de consulta y de escrutinio ambiental bastante temprano, casi dos años antes de firmar un contrato con el gobierno del Perú. Como parte de este proceso, los representantes de la compañía se trasladaron a la capital provincial de Cusco en 1994, en donde estuvieron diez días conversando con los líderes indígenas, funcionarios gubernamentales y ONGs. Entre los temas que se identificaron claramente en estas conversaciones: Shell evitaría crear un acceso desde afuera hacia las comunidades indígenas y dentro del Parque Nacional Manú, que es una zona internacionalmente reconocida para la conservación de la biodiversidad. Y se esperaba que SPDP asegurase que las poblaciones indígenas se beneficiarían directamente del desarrollo de Camisea.

Según Murray Jones, encargado de salud, seguridad industrial y medio ambiente de Shell en Camisea, esta pequeña inversión en tiempo y esfuerzos produjo considerables réditos. Armada con la información obtenida en sus primeras consultas, Shell decidió centrarse en un “modelo costa afuera” para la exploración y desarrollo futuros que trataría a todas las áreas de trabajo como si estuvieran aisladas en medio del mar. Los helicópteros reemplazarían a los caminos permanentes; a los trabajadores se los alejaría rígidamente de las comunidades cercanas. Todas estas decisiones minimizaron la oposición al proyecto y evitaron serias controversias en las cruciales etapas preliminares. Para febrero de 1996, a medida que continuaban las negociaciones con las autoridades nacionales, Shell solicitó y recibió permiso para iniciar su estudio de impacto ambiental con amplia participación del público.

Una vez que el contrato fue firmado en mayo, Shell rápidamente inició otros cometidos. En ese mismo mes contrató a su primer representante comunitario y comenzó a negociar con un grupo medular de seis a ocho comunidades indígenas a lo largo del Río Urubamba. (Con el tiempo, el proyecto de Camisea llegó a emplear a ocho representantes comunitarios, supervisados por el Dr. Alonso Zarzar, un antropólogo peruano con postgrado de la Universidad de Manchester). En ese momento, la principal meta de la compañía era sencillamente el asegurar acceso para las cuadrillas y equipo de perforación, a cambio de un pago razonable a los asentamientos nativos.

El comité de gestión de Camisea tuvo su primera reunión en julio y tomó una importante decisión: En vez de centrarse en el estrecho tema del acceso a los territorios nativos, Shell adoptaría un planteamiento más amplio para ayudar a sus vecinos. Ese planteamiento, que la compañía llamó el “beneficio neto”,

intentaba abordar los temores de los indígenas de que los frutos del desarrollo de Camisa fluyeran hacia las ciudades del litoral, como Lima, dejando tras de sí sus impactos indeseables.

En respuesta, SPDP decidió invertir en un “fondo de capital social”, que se definió como la “capacidad de la gente para manejar su propio futuro”. Solamente pagar por los árboles que se pierden o construir unas cuantas escuelas no iba a crear ningún beneficio neto de importancia en proporción al valor de la producción de gas de Camisea durante 20 o 40 años. Ni tampoco esos gestos compensarían los efectos regionales del desarrollo proyectado en las sociedades tradicionales indígenas para un largo plazo. En vez de ello, Shell decidió adoptar una meta mucho más ambiciosa: Servir como catalizador para un crecimiento económico sostenible y a largo plazo en este remoto rincón de la Cuenca Amazónica.

Shell enfrentaba una tarea enorme. En total, 8.000 personas viven en la región del bajo Urubamba. El área de impacto directo alrededor de Camisea incluye ocho comunidades indígenas, y son 22 las comunidades que se encuentran dentro de una área ampliada de influencia que incluye poblaciones estrechamente relacionadas. Estas personas están divididas en cuatro grupos étnicos (Machiguenga, Nahua, Piro y Ashaninka) y varias federaciones afiliadas al CONAP.

Desde el comienzo, Shell decidió que su iniciativa sobre el capital social debería brindar beneficios ampliamente compartidos y evitar crear desigualdades artificiales entre las poblaciones relacionadas. Pero ¿cómo negociar beneficios regionales y sustentables con comunidades que a menudo piden cosas muy específicas, como escuelas y clínicas? La respuesta de Shell: Crear una capacidad de gestión entre los líderes de las federaciones, grupos femeninos y miembros de la comunidad, y trabajar con ellos para diseñar un plan de desarrollo de largo plazo.

De manera general, las organizaciones ambientales y de derechos humanos han apoyado los esfuerzos de Shell por colaborar con las comunidades nativas. Sin embargo, han surgido varias inquietudes: “Aunque Shell ha distribuido una considerable cantidad de información acerca del proyecto de Camisea”, escriben Brendan Tobin y Flavia Noejovich, dos abogados afiliados en ese momento a la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, “no parece que haya una verdadera percepción entre las poblaciones afectadas sobre los potenciales impactos causados por la presencia de la compañía en el área durante 40 o 50 años”.

Más específicamente, ellos temen que “sin un pleno conocimiento de los impactos emanados de la totalidad del proyecto, las comunidades indígenas no van a tomar decisiones realmente fundamentadas al celebrar acuerdos para el uso de sus territorios”. Jones reconoce que “el consentimiento informado” era un objetivo principal de las actividades de SPDP y sugiere que la mejor forma de lograrlo es a través de consultas constantes, medidas en años y no en semanas o meses.

Aún Shell se centraba en enfocaba en trabajar directamente con los grupos nativos, también estaba consciente de que otros interesados – grupos ambientales nacionales e internacionales, organizaciones de derechos humanos y especialistas universitarios – compartían sus propias preocupaciones acerca de Camisea. Por lo tanto, comenzando en 1995, los gerentes de SPDP se habían reunido regularmente con las ONGs para tratar sobre estas inquietudes. Luego, en diciembre de 1997, la compañía intensificó estos esfuerzos organizando “talleres de interesados” en Lima, Washington y Londres para “comprender las diferentes posiciones, dar información, e identificar los principales temas de importancia” para los distintos *stakeholders*. Todos los interesados que hasta ese momento habían sido identificados – amigos o adversarios, académicos o activistas – fueron invitados. En mayo de 1998 concluyó una segunda ronda de talleres.

También se debe dar reconocimiento a Shell por haber emprendido otra importante iniciativa. Prácticamente todas las grandes compañías de hidrocarburos en la Amazonía han enfrentado el reto de los grupos ambientalistas y de derechos humanos para que se permita una vigilancia o control independiente a sus actividades. La mayor parte de las compañías responden que esta vigilancia es proporcionada por firmas calificadas, tal como lo requieren sus contratos o sus permisos ambientales.

Como contraste, un puñado de compañías ha permitido que las ONGs o los grupos indígenas participen directamente en los estudios o evaluaciones de campo. SPDP dio a este planteamiento un paso más hacia adelante al invitar a la Red Ambiental Peruana (RAP), un consorcio de 35 organizaciones ambientalistas, para que realizara su propio programa trimestral de monitoreo en Camisea y que en forma independiente señalara cualquier deficiencia que se encontrara. La compañía brindó total apoyo logístico así como un pequeño subsidio para sufragar los gastos del esfuerzo. “Este fue un proceso de evolución”, indica Jones. “Tanto nosotros como la RAP reconocimos la necesidad de profundizar

nuestras capacidades en esta área. Mientras tanto, hemos recibido importante retroinformación acerca de nuestros éxitos y nuestros fracasos.”

CONCLUSIONES

Por supuesto, Shell y Chevron no son las únicas compañías que han puesto en práctica importantes iniciativas para llegar hasta las comunidades indígenas y otros interesados. Por ejemplo, en 1966 Mobil suscribió un acuerdo con Conservation International, importante grupo ambientalista con sede en Washington, “que apunta a desarrollar un sistema de monitoreo ecológico y de impacto social, basado en el ecosistema, para las actividades de exploración petrolera” en el Bloque 78, también conocido como Tambopata. (Al igual que Camisea, el Bloque 78 linda con el Parque Nacional Manú e incluye remotos poblados indígenas.)

Según Joe Donnanway, gerente de Mobil para salud, seguridad y medio ambiente, esta colaboración ha puesto de relieve la importancia de llevar a cabo una investigación ambiental de amplia envergadura, que mire más allá de un determinado emplazamiento de perforación o una área sísmica, para comprender cómo funcionan los ecosistemas. Esto da a la compañía una oportunidad mucho mejor para evitar o mitigar los impactos no deseados. Mobil también aprendió que los estudios socioeconómicos realizados como parte de la evaluación del impacto ambiental brindan una valiosa oportunidad para comenzar a comunicarse con los grupos nativos y comprender sus necesidades básicas.

Cuatro lecciones se destacan muy claramente de esta gama de programas comunitarios en el Perú:

- “El compromiso de la gerencia general es el todo”. Casi todos los especialistas comunitarios están de acuerdo en que el apoyo brindado por los funcionarios de alto nivel es esencial para el éxito de las relaciones con la comunidad. Las negociaciones con los grupos nativos – aún el tener acceso a ellos por primera vez – puede ser un proceso frustrante que exige de mucho tiempo y requiere de gran paciencia y flexibilidad. En contraste, frecuentemente los gerentes de exploración y de operaciones piensan que tienen que cumplir con cortos y rígidos cronogramas para maximizar sus recursos y minimizar sus gastos. Este inherente conflicto sólo puede ser solucionado por los ejecutivos de mayor grado que deseen evitar la posibilidad de ver a sus proyectos empantanados por años en controversias, denuncias y campañas internacionales.
- “Se necesita tener el equipo adecuado”. El contratar a un sólo antropólogo o experto en relaciones comunitarias ciertamente es mejor que no contratar a nadie, pero no asegura la interacción intensiva y sostenida con múltiples comunidades y otros interesados que normalmente se requiere para forjar relaciones durables (excepto, naturalmente, cuando existen muy pocas poblaciones). La mayoría de las compañías en el Perú ha evolucionado hacia un formato similar: Un antropólogo principal o científico social con experiencia práctica en la selva tropical, que supervisa a tres o cuatro especialistas quienes se reúnen constantemente con los grupos indígenas, proporcionando información, y sirviendo como canal de comunicación abierta para los gerentes de la compañía. La principal calificación para ser miembro del grupo: Conocimiento específico de los grupos que viven en el área de operaciones. La receta para el fracaso: Tratar el programa de relaciones comunitarias como si fuera un ejercicio en relaciones públicas.
- “La consulta no es trabajo a tiempo parcial. Es un compromiso a tiempo completo.” Los proyectos de petróleo y gas en la Cuenca Amazónica están sujetos al escrutinio de una amplia gama de grupos interesados, desde habitantes locales hasta miembros del Parlamento Europeo. Este escrutinio se torna aún más intenso cuando están involucrados grupos aislados o “no contactados” (comunidades nativas que han decidido evitar todo contacto con afuerreños). El establecer relaciones permanentes con estos interesados y escuchar sus inquietudes requiere de un esfuerzo a tiempo completo y frecuentemente se convierte en parte significativa del trabajo del gerente de salud, seguridad y medio ambiente o del gerente general. También requiere una política apertura y transparencia, lo que un funcionario principal define como “dar cualquier cosa que la gente quiera, en cualquier cantidad que necesiten”. Los mecanismos para estas consultas varían de compañía a

una política apertura y transparencia, lo que un funcionario principal define como “dar cualquier cosa que la gente quiera, en cualquier cantidad que necesiten”. Los mecanismos para estas consultas varían de compañía a compañía: Paneles asesores de las ONGs, reuniones informativas periódicas para grupos interesados ambientalistas y de derechos humanos, grandes talleres con participantes múltiples. Cualquiera que sea el mecanismo que se aplique, las compañías que tienen éxito son aquellas que dedican los recursos necesarios para estas tareas y aseguran el resultado correcto.

- No se debe tener miedo a aprender por ensayo y error. Pocas compañías de exploración y producción llegan a la Amazonía con experiencia previa en forjar relaciones productivas con comunidades indígenas y ONGs. Los profesionales en asuntos ambientales están de acuerdo en que mientras más pronto comiencen a aprender, mejor será para ellos. Jones de la Shell lo dice de esta manera: “No sabíamos lo que estábamos haciendo cuando comenzamos. Pero establecimos un compromiso y una política muy claros. Hay que salir al campo y hacer las cosas para poder aprender.” Por supuesto, es esencial contratar al equipo correcto de especialistas y asesores. Pero los gerentes de exploración y operaciones a menudo tienen que superar la consoladora ficción de que si se mantienen adheridos a sus términos contractuales (que generalmente requieren que el Ministro de Energía proporcione acceso a los territorios nativos), todo se va a lograr. Con cada vez mayor frecuencia, los gobiernos en toda la Cuenca Amazónica esperan que las compañías petroleras manejen este aspecto de su negocio igual como manejan los otros aspectos. Hoy en día se considera a la intervención gubernamental como un último recurso, y no como la rápida solución a las deficiencias de la compañía.

¿Qué es lo que las compañías de exploración y producción pueden hacer aún mejor, a medida que siguen adelante con sus proyectos existentes o asumen tareas más remotas? Aquí nuevamente las opiniones son casi unánimes: Comenzar lo más pronto con el proceso de consultas, particularmente con las comunidades y organizaciones indígenas. Aún Shell, que inició este proceso dos años antes de firmar su contrato, cree que el cronograma general exploratorio fue sumamente apretado y que condujo a malos entendidos y desacuerdos innecesarios.

Además, como indica Donnaway de Mobil, el proceso de estudio del impacto ambiental permite tener la valiosa oportunidad de recopilar datos socioeconómicos detallados que pueden ser sumamente útiles para armar el plan de relaciones comunitarias, si uno se da suficiente tiempo para hacer el trabajo correcto. En la mayoría de los casos, es también la primera gran oportunidad para comenzar un diálogo serio con las comunidades en el área de operaciones. Cada vez más, muchas compañías están reconociendo que no se deben perder estas oportunidades: Pueden significar la diferencia entre un proyecto de gran desafío que se lo llega a ejecutar a tiempo, y otro que nunca se lo lleva a cabo.

Naturalmente, todo el mundo reconoce que se debe tener un equilibrio entre los cronogramas del proyecto y las exigencias irracionales en demoras o palabrerías inútiles. Sin embargo, la experiencia en el Perú y otros países demuestra que el equilibrio se está desplazando hacia un paradigma más razonable. La evidencia de este cambio se puede encontrar en los recientes “Principios para la Evaluación de Impactos: La Dimensión Ambiental y Social” del E&P Forum, emitidos en forma de borrador en agosto de 1997. Y se lo puede encontrar en el hecho de que hoy en día la práctica de la industria en el Perú a menudo excede las recomendaciones del Banco Mundial y otras pautas internacionales. Durante los últimos cuatro años, las normas mundiales de desempeño han sido forjadas en la Amazonía peruana; queda el reto de divulgarlas hacia otras partes de nuestra industria.

FIGURA 1: RELACIONES CON LOS GRUPOS INTERESADOS EN PERU*FASE SISMICA*

	Anadarko	Chevron	Mobil	Occidental*
CONTRATA ESPECIALISTAS EN RELACIONES COMUNITARIAS	X	X	X	X
VISITA COMUNIDADES ANTES DE INICIAR EL PROYECTO Y DURANTES LOS TRABAJOS	X	X	X	X
CONSULTA CON LAS COMUNIDADES EN LA PREPARACION DEL EIA	X	X	X	X
APOYA PROGRAMAS COMUNITARIOS (ESCUELAS, CLINICAS, etc.)	X	X	X	X
PAGA COMPENSACION PARA EL ACCESO A TERRITORIOS COMUNALES	X	X	X	X
CONTRATA MANO DE OBRA LOCAL	X	X	X	X
PROHIBE CONTACTOS CASUALES CON LAS COMUNIDADES	X	X	X	X

*OCCIDENTAL TAMBIEN ES OPERADORA EN EL CAMPO DE ANDOAS (LOTE 1-AB).

PERFORACION EXPLORATORIA

	Mobil	Shell
CONSULTA CON LAS COMUNIDADES EN LA PREPARACION DEL EIA	X	X
INCREMENTA SU APOYO PARA PROGRAMAS COMUNITARIOS	X	X
CONTRATA MANO DE OBRA LOCAL	X	X
APLICA SANCIONES PARA EL CONTACTO CASUAL CON COMUNIDADES	X	X
ESTIMULA PARTICIPACION DEL GOBIERNO EN LA PLANIFICACION SOCIAL A LARGO PLAZO	X	X
GRUPOS INDIGENAS U ONGs MONITOREAN IMPACOS SOCIOECONOMICOS	X	X

**FIGURA 2: GRUPOS NATIVOS Y ORGANIZACIONES
EN LA AMAZONIA PERUANA**

NUMERO DE LOTE	GRUPO ETNICO	FEDERACION(ES)*	AFFILIACION NACIONAL*
1-AB, 8	ACHUAR, URARINA	FECONACO	AIDSESEP
	KICHWA	FECONAT	AIDSESEP
4	CANDOSHI	FESHAM OSHEM	AIDSESEP AIDSESEP
50	AGUARUNA	CAH FAD FECONARIN FECONARSA ODECOFROC	AIDSESEP CONAP CONAP INDEPENDIENTE AIDSESEP
52	MACHIGUENGA	CECONAMA COMARU	CONAP INDEPENDIENTE
54	KICHWA	FEDIQUEP	AIDSESEP
64	KICHWA	FEDIQUEP	AIDSESEP
	ACHUAR	ORACH ATI	AIDSESEP INDEPENDIENTE
65M	COCAMA	ADECOP	AIDSESEP
	COCAMA, COCAMILLA	AIDECOS	AIDSESEP
66	ASHANINKA	ANAP CARE CECONSEC OCARE CART	AIDSESEP AIDSESEP AIDSESEP CONAP CONAP
	ASHANINKA, NOMATSIGUENGA	CONOAP	CONAP
	ASHANINKA	FECONACA	CONAP
	YANESHA, ASHANINKA	FECONAYA	CONAP
67	SECOYA	FECONASAP	INDEPENDIENTE
	KICHWA	ORKIWAN	CONAP**
71	SHIPIBO	ORDECONADIT	AIDSESEP
	ASHANINKA	OIRA	AIDSESEP
72	LAMISTA	FEPIKRESAN	AIDSESEP
	AGUARUNA	ORIAM	AIDSESEP
	CHAYAHUITA	FECONACHA FECONADIC	AIDSESEP AIDSESEP
	CACATAIBO	FENACOCA	CONAP
74	SHIPIBO	FECONAU FECONBU	CONAP** AIDSESEP
	COCAMILLA, COCAMA	FEDECOCA	AIDSESEP, CONAP

75	ASHANINKA ASHENINKA MACHIGUENGA, YINE MACHIGUENGA YINE	OIRA OAGP UNAY CECONAMA FECONAYY	AIDSESEP AIDSESEP AIDSESEP CONAP CONAP
77	HARAKMBUT, ESE'EJA, YINE, AMAHUACA, MACHIGUENGA, KICHWA	FENAMAD	CONAP**
78	HARAKMBUT, ESE'EJA, ETC. HARAKMBUT	FENAMAD COHAR	CONAP** AIDSESEP
79	CACATAIBO	FENACOCA	CONAP
81	SHIPIBO, SHARANAHUA, CASHINAHUA YANESHA	FECONAP FECONAYA	AIDSESEP CONAP
82	ASHANINKA YINE	OIRA FECONAYY	AIDSESEP CONAP
84	SHIPIBO	FECONAU ORDECONADIP	CONAP, AIDSESEP INDEPENDIENTE
88A	MACHIGUENGA	CECONAMA	CONAP
88B	MACHIGUENGA YINE	COMARU FECONAYY	INDEPENDIENTE CONAP

* PROPENSO A CAMBIO.

** INFORMACION DISCUTIDA POR LA OTRA FEDERACION NACIONAL.