


Spring 2011

# Las Negociaciones Entre las Comunidades Nativas Machiguengas y la Industria Extractiva Dentro del Proyecto Camisea: Asesorando los Roles de y las Interacciones Entre los Actores

Julia Kim

*SIT Study Abroad*, [julia.sunmi.kim@gmail.com](mailto:julia.sunmi.kim@gmail.com)

Follow this and additional works at: [http://digitalcollections.sit.edu/isp\\_collection](http://digitalcollections.sit.edu/isp_collection)

 Part of the [Civic and Community Engagement Commons](#), [Energy Policy Commons](#), [Inequality and Stratification Commons](#), [Latin American Studies Commons](#), [Natural Resources Management and Policy Commons](#), and the [Oil, Gas, and Energy Commons](#)

---

## Recommended Citation

Kim, Julia, "Las Negociaciones Entre las Comunidades Nativas Machiguengas y la Industria Extractiva Dentro del Proyecto Camisea: Asesorando los Roles de y las Interacciones Entre los Actores" (2011). *Independent Study Project (ISP) Collection*. Paper 1081.  
[http://digitalcollections.sit.edu/isp\\_collection/1081](http://digitalcollections.sit.edu/isp_collection/1081)

This Unpublished Paper is brought to you for free and open access by the SIT Study Abroad at SIT Digital Collections. It has been accepted for inclusion in Independent Study Project (ISP) Collection by an authorized administrator of SIT Digital Collections. For more information, please contact [digitalcollections@sit.edu](mailto:digitalcollections@sit.edu).

**Las Negociaciones entre las Comunidades  
Nativas Machiguengas y la Industria Extractiva  
dentro del Proyecto Camisea: Asesorando los  
Roles de y las Interacciones entre los Actores**

INDEPENDENT STUDY PROJECT (ISP)  
SIT WORLD LEARNING – SPRING SEMESTER 2011  
PERU: INDIGENOUS PEOPLES AND GLOBALIZATION

POR JULIA KIM

## Table of Contents

<b>I. Resumen Ejecutivo .....</b>	<b>1</b>
<b>II. Metodología .....</b>	<b>2</b>
Alcances y Limitaciones .....	3
<b>III. Contexto .....</b>	<b>4</b>
Negociación .....	4
El Proyecto Camisea .....	5
Las CC.NN Machiguengas. ....	6
Información Demográfica y Etnográfica .....	6
Resumen Breve de Historia .....	7
Impactos Ambientales y Sociales de Proyecto Camisea.....	8
<b>IV. Actores Principales en el Proceso de Negociación.....</b>	<b>8</b>
Estado.....	8
Empresas Extractivas .....	9
Organizaciones Indígenas .....	10
Junta Directiva de las CC.NN. ....	11
Consejo Directivo de COMARU .....	13
<b>V. Actores Secundarias en el Proceso de Negociación.....</b>	<b>15</b>
Los Misioneros Dominicanos .....	15
Kirigueti .....	16
Timpía .....	18
El Rol Indirecto .....	19
Cambios .....	20
Las ONGs.....	20
<b>VI. Las Interacciones y Relaciones entre Actores Principales.....</b>	<b>22</b>
La Industria Extractiva y El Estado .....	22
El Estado y las Organizaciones Indígenas .....	23
Las Organizaciones Indígenas y La Industria Extractiva .....	24
<b>VII. Las Interacciones y Relaciones entre Actores Secundarias .....</b>	<b>30</b>
Organizaciones Indígenas y las ONGs .....	31
Las ONGs y la Misión .....	32
La Misión con las Organizaciones Indígenas .....	33
La Misión y las Empresas .....	35
<b>VIII. Conclusiones.....</b>	<b>36</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>38</b>

# **Las Negociaciones entre las Comunidades Nativas Machiguengas y la Industria Extractiva dentro del Proyecto Camisea: Asesorando los Roles de y las Interacciones entre los Actores**

## **I. Resumen Ejecutivo**

En esta investigación, estudié cuales eran los roles de actores diferentes en las negociaciones entre las comunidades nativas amazónicas (CC.NN.) y las empresas extractivas dentro del contexto del Proyecto Gas de Camisea (PGC), uno de los proyectos de extracción más importantes en todo América del Sur. Mis objetivos principales eran conocer el rol de cada actor – las CC.NN., las empresas extractivas, el estado, las ONGs, y la misión católica – en las negociaciones y entender como se interactúan y se relacionan.

Completé estos objetivos por la siguiente metodología: entrevistas abiertas en Quillabamba, Koribeni, Monte Carmelo, y Kiteni en la provincia de la Convención con líderes de COMARU, jefes y comuneros de las CC.NN., misioneros católicos, representantes de ONGs, un antropóloga, y un empleado de Transportada del Gas Perú (TGP) para obtener percepciones diferentes de los roles; observaciones de reuniones de las CC.NN. y COMARU; observaciones de las interacciones entre los líderes indígenas y los misioneros; observaciones de las CC.NN. mismas; y análisis de archivo, fuentes literarios, y publicaciones de los misioneros y otras organizaciones relevantes. En total, se acabó mi investigación y informe final en cuatro semanas, pasando las primeras tres semanas trabajando en el campo y la final en Cusco en las transcripciones y la redacción de mi informe final. Contacté los informantes en la primeras tres semanas del trabajo del campo y hice las transcripciones de las entrevistas por todo el trabajo de campo (lo más en la segunda y la tercera semanas).

Aprendí por mi investigación que muchas veces, las negociaciones entre las CC.NN. y las empresas extractivas no son justas porque las empresas tienen más capacitación y mucho más poder por el dinero que las CC.NN. También, descubrí que el estado que debería ser presente en las negociaciones como un actor principal y que debería trabajar a favor de sus ciudadanos, por la mayoría del tiempo no está y cuando está, actúa a favor de las empresas. Además, encontré que las relaciones y interacciones entre los varios actores son muy complejas y no pueden decirse alianzas o desencuentros. En todas las negociaciones, hay un nivel de desconfianza que afecta la capacidad de la negociación de ser buena. Yo propongo que los otros actores secundarios colectivamente tienen el rol de fomentar la igualdad de oportunidades para que la negociación sea más justa; sin embargo, por la desconfianza, la capacidad de los otros actores de ser efectivos en este rol está limitado.

## **II. Metodología**

En mi trabajo, para incorporar las perspectivas y entender los roles de varios actores en las negociaciones del Proyecto Camisea, he estudiado las siguientes poblaciones: los líderes de cuatro CC.NN.; los dirigentes y técnicos de COMARU; representantes de las ONGs – CEDIA y Pronaturaleza; un antropólogo; y un relacionista comunitario de TGP. He hecho mi investigación en cuatro lugares: Quillabamba, la capital de la Provincia de la Convención y el base de COMARU y CEDIA; dos comunidades de Alto Urubamba – Koribeni y Monte Carmelo; y Kiteni, el base de la empresa TGP.

Esta investigación se realizó principalmente por entrevistas cualitativas con actores diferentes involucrados en las negociaciones y observaciones directas de estos actores. En ratos por tres semanas en Quillabamba, hice 10 entrevistas en total: al jefe de COMARU, a la

abogada, a un Padre, a representantes de ONGs, y a los comuneros y a los jefes de las CC.NN. que vinieron para el aniversario de COMARU. Observé las festividades y las reuniones del aniversario.

Durante estas tres semanas, viajé a algunas CC.NN. Primero, viajé a Koribeni donde hice entrevistas a cuatro personas en total. Además de hacer entrevistas, asistí y observé una asamblea especial que COMARU había organizado con la comunidad para hablar de temas generales. También asistí a una reunión escolar de los profesores del colegio y el Padre para que yo pudiera entender mejor las relaciones entre el Padre y la comunidad.

Posteriormente, viajé a Monte Carmelo por un día para entrevistar al jefe y hacer observaciones. De allí, fui a Kiteni donde entrevisté a un relacionista comunitario de TGP. Luego, regresé a Quillabamba para hacer un trabajo en la oficina de COMARU con Plinio Kategari Kashiari, el subjefe de COMARU, revisando archivos de fotos de las negociaciones y audiencias antes de regresar a Cusco para la última semana para transcribir y analizar mis entrevistas y observaciones.

### **Alcances y Limitaciones de la investigación**

Como estaba trabajando en esta investigación, encontré algunas limitaciones y problemas como entender y analizar mis datos. Primero, varios de mis entrevistados hablaban con un acento de que no estaba acostumbrada escuchar. Entonces, era difícil para mí entender y transcribir estas entrevistas. Por ejemplo, varios comuneros y jefes a quienes les entrevisté hablaban Machiguenga como su idioma materno y español, como segundo. Como no hablo ni entiendo Machiguenga, tuve que hacer entrevistas solamente en español. Como aprendieron el español como segunda lengua, algunos lo hablaban con su acento Machiguenga y tuve dificultades en transcribirlas. También, en las reuniones y asambleas de las CC.NN. y

COMARU, aunque la mayoría del tiempo el español era el idioma más hablado, Machiguenga fue utilizado en algunas partes y no pude entender eso. Además de un acento Machiguenga, era más difícil para mí entender el acento español de los misioneros que he entrevistado. Además, ellos usaron muchas palabras que todavía no había aprendido. Segundo, yo tenía que hacer algunas entrevistas en ambientes muy ruidosos como un gimnasio o la calle. Por eso, cuando estaba tratando de transcribirlas, era un desafío oír todas las palabras o respuestas de mis entrevistas. Tercero, aunque podía hablar con los actores sobre las negociaciones, no pude observar directamente una negociación. Entonces el alcance de mi conocimiento del proceso de la negociación es indirecto y limitado a la experiencia y percepción de otros.

### **III. Contexto**

#### **Negociación**

Una definición compartida por expertos describe negociación como un proceso mediante el cual dos o más partes construyen un acuerdo para lograr los mejores resultados posibles para cada.<sup>1</sup> Cada supone que el otro posee o tiene más control de algo que desea. Depende del número de actores involucrados, la negociación pueden ser fácil o muy complicado. En el caso de las negociaciones entre las CC.NN. y las empresas extractivas del Proyecto Camisea, hay muchos actores que participan. Además de los actores principales – las organizaciones indígenas, las empresas extractivas, y el estado – las ONGs y la misión católica también están involucrado en el proceso de negociación. Cada actor tiene sus propios intereses, puntos de

---

<sup>1</sup> Mislany Aguiar Hernández and Yinesi Cedré Santos, “La Negociación. Conceptos. Tipos de Negociación. Conocimientos y Habilidades necesarias Para Negociaciones Efectivas. Etapas Del Proceso de Negociación. Fórmulas Para el Éxito De La Negociación,” GestioPolis, May 2006,

vista, y niveles de satisfacción<sup>2</sup>. También depende de sus motivos, cada interactúa con otros en maneras diferentes.

### **El Proyecto Camisea**

El PGC puede ser dividido en tres épocas: exploración, construcción, y operación. En la primera época de exploración que duró de las ochentas hasta 1998, Shell descubrió dos yacimientos de gas juntos llamados Lote 88 en el área de Camisea en la región de Bajo Urubamba. En 1988, firmó un acuerdo formal con PetroPeru para explotar el gas en lote 88. Luego, Mobil entró en un consorcio con Shell. En los últimos años del proyecto, debido a conflictos con el gobierno Peruano y crítica de ONGs que denunciaron los impactos medio ambientales causado por el Proyecto, el consorcio decidió discontinuarlo. Durante esta época, las negociaciones eran principalmente entre el estado (el Ministerio de Energía y Minas) y el consorcio sobre el territorio.

En 2000, bajo de gobierno de Fujimori, un nuevo consorcio multinacional de empresas incluyendo Pluspetrol, Hunt Oil Company de Texas, Tecpetrol y TGP del Perú, SK Corporation de Corea, Sonatrach, y Repsol de España reasumió el proyecto. La construcción del Proyecto se aprobó en 2001 bajo del gobierno de Toledo y después de un año, la época de construcción del proyecto empezó. con la aprobación del proyecto, las empresas condujeron talleres en las CC.NN., describiendo el plan de Proyecto y los impactos posibles medio ambeitnales del proyecto. Después de estos talleres, entraron en negociaciones con las CC.NN principalmente sobre el terreno.

En 2004, la operación del proyecto empezó y continua hasta hoy. Ahora, en esta época de operación, las negociaciones ocurren principalmente entre las CC.NN. y empresas extractivas

---

<sup>2</sup> Aguir Hernández and Yinesi Cedré Santos



sobre indemnizaciones. Hay tres fases de la operación del proyecto que tiene un gran influencia en el tipo y monto de las indemnizaciones: la extracción y procesamiento del gas en Las Malvinas; la transportación del gas por dos ductos que pasa por Alto y Bajo Urubamba; y la distribución del gas a Lima y Callao.<sup>3</sup> Las CC.NN. por las que los ductos pasan son considerado ser impactado directamente. Eso se llama el Derecho de Vía (DDV). El otro tipo de indemnización cobre los daños hecho indirectamente a las CC.NN.

### **Las CC.NN. Machiguengas**

#### **Información Demográfica y Etnográfica**

Los Machiguengas son un grupo étnico indígena que ocupan un terreno expansivo ante todo en la Provincia de La Convención del departamento de Cusco.<sup>4</sup> Su terreno tiene el río Urubamba y sus afluentes Picha, Camisea, Timpía, y Manu. En total hay 34 CC.NN. Machiguengas, y según un census, hay 8,679 individuos.<sup>5</sup> Sin embargo, este número no incluye la población en aislamiento voluntario.

Tradicionalmente, ellos viven en grupos familiares pequeños dispersos por gran distancias.<sup>6</sup> Su organización política consiste de una Junta Directiva presidida por un Jefe. Las estrategias económicas tradicionales de los Machiguengas consisten de la horticultura de roza y quema, la caza y pesca.<sup>7</sup> Actualmente, producen cacao, café, y achiote para el mercado. Con la llegada del Proyecto Camisea, ahora también se encuentran laborando temporalmente con las

---

<sup>3</sup> Valeria Vences, "The Camisea Gas Project, A Multi-stakeholder Perspective on Conflicts and Negotiations," Rep. Collaboratory for Research on Global Projects. June 2006: 8.

<sup>4</sup> También hay cuatro CC.NN. Machiguengas en la Provincia de Manu en el Departamento de Madre de Dios

<sup>5</sup> <<http://www.selvasperu.org/documents/Machig.pdf>>.

<sup>6</sup> Hannah Lodi. "Juntos Luchemos": Un Análisis Del Consejo Machiguenga Del Río Urubamba (COMARU) En Sus Esfuerzos Contra Lso Proyectos Extractivos Dentor De Las Comunidades Nativas De La Región De Alto Urubamba, Cusco, Pero. Rep. 5

<sup>7</sup> <<http://www.selvasperu.org/documents/Machig.pdf>>.

empresas petroleras.<sup>8</sup> Muchas comunidades Machiguengas faltan buena infraestructura de servicios como infraestructura de educación y salud.

### Resumen Breve de su Historia

En los últimos años del siglo XIX y el principio del siglo XX, la industria del caucho vinieron al territorio de La Convención y explotaron los grupos indígenas de la región incluyendo varias CC.NN. Machiguengas.<sup>9</sup> Como consecuencia, muchos de ellos se refugiaron en las nacientes de los tributarios del río Urubamba. Desde entonces, ha habido una gran migración de colonos de la sierra a la región de Alto Urubamba que ha causado más desplazamientos de las CC.NN.<sup>10</sup> Por esta migración, se creó la federación indígena el Consejo Machiguenga del Río Urubamba (COMARU). En las ochentas, el descubrimiento de lote 88 inició la exploración y explotación de hidrocarburos en el territorio Machiguenga.

Información sobre las CC.NN. que he estudiado en más detalle o que he visitado				
	Koribeni	Monte Carmelo	Timpía	Kirigueti
Ubicación	Distrito de Echarati, Provincia de La Convención, Departamento del Cusco Alto Urubamba	Distrito de Echarati, Provincia de La Convención, Departamento del Cusco Alto Urubamba	Distrito de Echarati, Provincia de La Convención, Departamento del Cusco Bajo Urubamba	Distrito de Echarati, Provincia de La Convención, Departamento del Cusco Bajo Urubamba
Familias	132	73	91	129
Tipo de Negociación	Ninguna todavía	DDV	DDV	Indirecto, Extracción

<sup>8</sup> <<http://www.selvasperu.org/documents/Machig.pdf>>.

<sup>9</sup> <<http://www.selvasperu.org/documents/Machig.pdf>>.

<sup>10</sup> Lodi, 5

## **Impactos Ambientales y Sociales de Proyecto Camisea**

Aunque el proyecto Camisea es afirmado llevar mucho desarrollo y beneficios a Perú en el nivel nacional y vale \$300 mil millones anualmente, muchos estudios se han sido hecho que propone que en el nivel-micro ha tenido muchos impactos ambientales y sociales negativos en las comunidades lo más cerca de Lote 88.<sup>11</sup> (Harrington 2010: 2) En el tema del medio ambiental, en la construcción y operación del ducto han causado la erosión de la tierra que en torno, ha resultado en agua turbio que los comuneros toman. Además, también en poco años habían múltiples derrames que han contaminado la tierra mas.<sup>12</sup> El ruido de la construcción y el transporte de los helicópteros y lanchas en los ríos también han asustado y han causado muchos animales y peces que los Machiguengas tradicionalmente cazan y pescan huir a otra región.

Además de impactos ambientales, han sido muchos impactos sociales. Antes, no había un concepto de dinero tan desarrollado en las CC.NN. Las empresas han llevado tanto dinero que ahora, cambiando el concepto de dinero para los comuneros. Por este gran influjo súbito de dinero, ahora los comuneros tienen los recursos para comprar alcohol más fuerte como cerveza que el tradicional masato y el problema de alcoholismo, como resultado, en las CC.NN. ha aumentado mucho.<sup>13</sup>

## **IV. Actores Principales en el proceso de negociación**

### **Estado**

---

<sup>11</sup> Casey S. Harrington, "Machiguenga Mobilization in the Peruvian Amazon: An Analysis of COMARU as an Effective Change Agent." 10.

<sup>12</sup> David Martínez de Aguirre, "Situación, Oportunidades Y Riesgos En El Proyecto Camisea." *Revista Estudios Amazónicos* 2 (2005): 66-88. Web. 2005.

<sup>13</sup> Entrevista con Padre Roberto, un misionero dominico de Koribeni

El estado es fundamental en el proceso de las negociaciones. Tres entidades del gobierno están involucrado: El Ministerio de Energía y Minas, el Ministerio de Agricultura, y la Municipalidad. El Ministerio de Energía y Minas realiza los contratos con las empresas extractivas para que puedan hacer sus proyectos en el territorio de las CC.NN. Primero, revisa los estudios impacto ambientes que la empresa presenta, observa tres talleres, y al final prueba o rechaza la propuesta de la empresa. Sin su aprobación, no se pueden entrar en negociaciones. El Ministerio de Agricultura es responsable para determinar por ley los montos que se deben pagar por el terreno y los recursos naturales en cada región del proyecto en la Selva, Sierra, y Costa. Tercero, en el nivel más cercano a la CC.NN., la Municipalidad interactúa directamente con las CC.NN. Con COMARU ha desarrollado el taller anual de capacitación en negociación y las actividades de hidrocarburos.

Dentro de las negociaciones mismos entre las CC.NN. y las empresas, hay una gran ausencia del estado de todos los niveles. Varios entrevistados de perspectivas diferentes han comentado sobre eso. Por ejemplo, Samuel Gonzalez, un representante de TGP, dijo, “El estado no ha participado. Hasta ahora, el estado no ha participado.”<sup>14</sup> Añade: “Solamente aparece cuando hay conflictos más sociales, cuando ya los conflictos se agudizan, hay más problemas, hay paros de las comunidades. Allí recién viene los ministros, vienen los asesores. Pero antes, no, no sabemos.”<sup>15</sup>

### **Empresas Extractivas**

Las empresas extractivas son los actores principales al otro lado de la negociación. En el proceso de negociación, las empresas negocian directamente con las CC.NN., dándolos una propuesta con sus valoraciones de lo que debe a la comunidad. En el caso de TGP, después de

---

<sup>14</sup> Entrevista con Samuel Gonzalez, representante de TGP

<sup>15</sup> Ibid.

su proyecto fue aprobado por el estado, empezó con todos los procesos de negociación en ocho CC.NN en 2002. Ahora, en el área donde sus ductos pasan, hay 34 comunidades con que TGP interactúa. En las negociaciones, al lado de las empresas, hay un equipo especial de las negociaciones compuesta de abogados y “gente que conoce las negociaciones,” y un equipo de relaciones comunitarias.

Según Gonzalez, en esta etapa operacional, los objetivos de TGP son indemnizar las comunidades por los daños hecho por su trabajo.<sup>16</sup> Dijo sobre sus objetivos:

“Los objetivos de TGP en lo que son las negociaciones o ahora en la etapa digamos que si nosotros dañamos algo, por decir, para nuestros operaciones, necesitamos hacer un trabajo y dañamos cinco árboles, por eso, cinco árboles tenemos que pagar, indemnizar. En la etapa operacional, si otros malogramos, rompemos, dañamos algo, indemnizan. Entonces, eso.”

Sin embargo, de los otros puntos de vista de otros entrevistados, el objetivo de las empresas es indemnizar las CC.NN. al mínimo cuesta a las empresas aún si significa engañarlas.

### **Organizaciones Indígenas**

Las organizaciones indígenas son asociaciones centradas en su identidad étnica que se ha levantado del movimiento indígena. Sus roles son no sólo organizar reuniones y difundir sus programas e ideas; también están involucrados en las negociaciones con autoridades públicas, mandan representantes a conferencias internacionales, y reciben ayuda financiera de agencias internacionales para fines específicos.<sup>17</sup> En total, hay tres organizaciones indígenas que representan el pueblo Machiguenga: CEICONAMA, FECONAYY, y COMARU. Según Earl y

---

<sup>16</sup> Entrevista con Samuel Gonzalez

<sup>17</sup> Rodolfo Stavenhagen, "Las Organizaciones Indígenas: Actores Emergentes En América Latina," *Cepal Review* 62 (1997): 413

Platt, de todos, COMARU ha surgido como la organización más grande y más activa y influyente en la región de Camisea.<sup>18</sup>

COMARU es una federación al que treinta comunidades – 12 de Bajo Urubamba y 18 de Alto Urubamba – pertenece.<sup>19</sup> Como COMARU es una federación, aunque COMARU es una unidad política con un gobierno central, cada comunidad que pertenece a COMARU todavía tiene autonomía y control de sus propios asuntos. Entonces, para entender el rol de las organizaciones indígenas en las negociaciones, hay que distinguir el rol de los gobiernos locales, la Junta Directiva (JD), de las CC.NN. del gobierno federal, el Consejo Directivo (CD), de COMARU.

#### **Junta Directivas de las CC.NN.:**

Según Rafael Alonso, un antropóloga, la JD es la máxima autoridad en las CN y tiene más poder que el Consejo Directivo de COMARU en la CN.<sup>20</sup> Es la JD, dirigido por el jefe, que hace formalmente la mayoría de las negociaciones con las empresas extractivas. Flavio Matemala, un comunero de Timpía que participa en la Asamblea describió lo que hace la JD en las negociaciones así:

“En las negociaciones, casi la mayoría de las negociaciones se hacen por la autoridad. Hay una fecha que ellos ponen para hacer la negociación. En primer lugar, la TGP propone y nosotros decidimos el monto que más corresponde con la comunidad y en todo proceso, la empresa no quiere...o cualquier problema que sucede, nosotros como comunidad como mazo, no aceptamos – contrapropuesta.”<sup>21</sup>

Flavio empieza a describir las acciones de la Junta Directiva en tercera persona y dice que la mayoría de las negociaciones son hechos por la autoridad, termina en la forma “nosotros,”

---

<sup>18</sup> Lucy Earle and Brian Pratt, *Indigenous Social Movements and International NGOs in the Peruvian Amazon*. Publication. Economic and Social Research Council: 16

<sup>19</sup> Earle and Pratt, 16

<sup>20</sup> Conversación informal con Rafael Alonso

<sup>21</sup> Entrevista con Flavio Matemala

sugiriendo que aunque la JD formalmente toma las decisiones, en realidad, toda la asamblea de los comuneros participa. Muchas veces, los comuneros están presentes en las negociaciones, mirando el proceso según Samuel Gonzalez, un relacionista comunitario de TGP que ha participado en las negociaciones con las CC.NN. desde el principio de 2002. Entonces, el rol de la JD, que toma decisiones basadas en los intereses de su comunidad, en las negociaciones es un representante de toda la comunidad.

La JD tiene varios motivos y objetivos diferentes para las negociaciones. Primero, según Padre Santiago, un misionero dominico que ha trabajado en Timpía por 15 años, el objetivo de las CC.NN. en las negociaciones no es dinero sino respeto.<sup>22</sup> Por negociar con las empresas, obligándolas a reconocer los daños que han hecho y compensar las CC.NN. justamente, las CC.NN. comunica a las empresas que tiene que respetarlas.

Al contrario, lo que dice el Padre, para Omar, el Jefe de Monte Carmelo, el dinero o más los proyectos de desarrollo que llevaría la empresa es un gran razón para negociar. Ahora en Monte Carmelo, TGP se está explorando el territorio para construir un nuevo ducto del Proyecto Loop Selva por la tierra. Como todavía es una etapa de exploración, Monte Carmelo no está participando en las negociaciones ahora. Si el estado aprueba, va a haber negociaciones. Sobre eso, Omar dijo que quiere negociar y espero que por las negociaciones, las empresas implementarán un proyecto de electrificación y la instalación de caminos para Internet en la comunidad. Dijo, “Que eso nos va a permitir de repente más un mayor avance para la misma comunidad ¿no?” Entonces, para la JD de Monte Carmelo, por lo menos, el ducto y las negociaciones que lo acompañan presenta una gran oportunidad para obtener servicios e infraestructura que todavía hace falta a la comunidad. Además, para él, no es sólo una

---

<sup>22</sup> Entrevista con Padre Santiago

oportunidad por ahora sino también una que puede beneficiar la comunidad para las generaciones en el futuro. Dijo:

“La comunidad, por ejemplo, en mi gestión, nosotros no queremos que sea para dos o tres años. Nosotros queremos que este proyecto, que el beneficio dure durante la etapa del recorrido del gas porque nosotros hoy en adelante apuntamos a un progreso más allá. Nosotros tenemos que ver la nueva generación venidera del mañana.”<sup>23</sup>

Sin embargo, al mismo tiempo, Omar reconoce que hay riesgos con el Proyecto, y toma las promesas de las empresas con reserva. No quiere que las empresas hagan daño al medio ambiente y la valorización de su terreno<sup>24</sup>:

“Bueno, está bienvenido, ¿no? Pero no quisiera que lo afecte económicamente de la valorización, se aparte, ¿no? Si tiene bien pensado la empresa de apoyar en el pederle programa de desarrollo local, la comunidad está ampliamente agradecido ¿no? Pero no que afecte la economía de repente la valorización que netamente se va a indemnizar a la comunidad.”<sup>25</sup>

Si la empresa va a hacer daño a la comunidad, por lo menos, debe informar bien a la comunidad. Entonces, el objetivo de la JD para la negociación en este caso es recibir apoyo de la empresa para desarrollar la comunidad con el mínimo costo al medio ambiente y la economía tradicional.

### **Consejo Directivo de COMARU**

Desde el año pasado, el CD del COMARU ha intervenido con mucho más fuerza en las negociaciones entre sus bases las CC.NN. y las empresas extractivas. Anteriormente, no estaba tan presentes por varias razones como la distancia de las CC.NN. afectadas directamente por el proyecto y su falta de recursos a visitarlas, y estaban activo de otra manera. Hoy en día, aunque no participa directamente como las negociadores, todavía tiene un rol importante de asesoramiento y asistencia técnica a la JDs de las CC.NN. Los dos representantes de COMARU

---

<sup>23</sup> Entrevista con Omar

<sup>24</sup> Ibid.

<sup>25</sup> Ibid.



que he entrevistado – el jefe Rubén Binaria y su hija, la abogada, Jackelin Binari, describieron sus roles así, enfatizando la autonomía de las CC.NN. Por ejemplo, Rubén Binari dijo, “Nosotros nunca negociamos. Apoyamos con técnicos y asesores.”<sup>26</sup> Jackelin Binari repitió la misma idea: “En las comunidades, el COMARU respetamos la autonomía. Nosotros les damos una asistencia técnica. Es decir, las pautas que ellos deben seguir para tener una buena negociación en beneficio de la comunidad.”<sup>27</sup>

La asistencia técnica que el Consejo Directivo del COMARU provee consiste de un equipo técnico compuesto de abogados, asesores, y otros técnicos que ayudan a la comunidad a evaluar la propuesta de las empresas y a hacer una contrapropuesta; y un taller anual de capacitación en negociación y las actividades de hidrocarburos. En los talleres, según el Boletín Informativa del COMARU del 2010, “los técnicos de COMARU abordaron temas de medio ambiente e hidrocarburos, así como el marco legal de los contratos y exportaciones del gas de Camisea.”<sup>28</sup> Según Jackelin Binari, además de esta asistencia técnica, también representantes del Consejo Directivo del COMARU están presentes en “todas los tipos de reuniones” entre los actores principales de las negociaciones “como un observador.”<sup>29</sup>

Hay varios actores que proveen asistencia técnica a las CC.NN., pero COMARU como la federación tiene un rol más especial en las negociaciones. Muchas veces, las CC.NN. sienten que tienen una desventaja en las negociaciones porque no son tan capacitados o preparados como las empresas para negociar bien. Por eso, muchos quieren acudir a otros actores para intervenir. Sin embargo, la mayoría no tiene los recursos o las conexiones para conocer las organizaciones que pueden asistirles técnicamente en las negociaciones. A diferencia de los otros asesores

---

<sup>26</sup> Entrevista con Ruben Binari

<sup>27</sup> Entrevista con Jackelin Binari

<sup>28</sup> Boletín Informativa del COMARU del 2010

<sup>29</sup> Entrevista con Jackelin Binari

disponibles a las CC.NN. como las ONGs, COMARU ya es conocido por las CC.NN. y más accesible para pedirle. No es forania y como es su objetivo como una federación indígena a representar y apoyar sus bases, tiene que intervenir si una C.N. le pide. También, como es el deber de COMARU, no cobra por su ayuda, les permitiendo a las CC.NN. tener apoyo técnico que si no sería difícil obtener por la falta de dinero. En el caso de Monte Carmelo, por ejemplo, Omar describió su decisión de pedir apoyo a COMARU en vez de otros actores en términos de accesibilidad: “Porque nosotros verdaderamente la comunidad no cuenta con fondos económicos para pagar a su asesor. Por ello, es importante consultar a COMARU y ya que COMARU tiene esas posibilidades con otras ONGs y tiene la mayor facilidad para poder ayudar a sus bases.” Entonces, más específicamente, COMARU tiene el rol de asesoramiento más accesible.

Además de asistencia técnica y acompañamiento, COMARU también actúa como un enlace entre las CC.NN. y otros actores. COMARU como una organización más reconocido nacionalmente y mundialmente tiene más conexiones con varios actores como ONGs peruanos e internacionales, y otras federaciones indígenas como a nivel nacional – AIDSESEP. También tiene más interacción con la Municipalidad de Quillabamba y de Echarati porque su oficina está ubicada en Quillabamba.

## **V. Actores Secundarias en el Proceso de Negociación**

### **Los Misioneros Dominicanos**

Los misioneros dominicos llegaron a las CC.NN. Machiguengas de la región de la Convención en la primer mitad de siglo XX, y se ha quedado hasta ahora en puestos de misión en cuatro CC.NN. Machiguengas – Koribeni, Sepahua, Kirigueti, y Timpía. De esas, las dos comunidades de Bajo Urubamba – Kirigueti y Timpía – han sido afectado por el proyecto

Camisea más directamente y por eso han participado fuertemente en las negociaciones con las empresas extractivas. En las dos comunidades, los misioneros dominicos han estado muy involucrado en las negociaciones desde cuando las negociaciones empezaron en sus CC.NN.

Aunque el rol de los misioneros dominicos es muy limitado a sólo pocos CC.NN., el papel que ha tenido en estas comunidades ha sido fuerte y “decisivo” en las negociaciones.<sup>30</sup> Generalmente, participan en las negociaciones como asesores de las CC.NN. y al principio, eran los únicos asesores además de los profesores que las CC.NN. tenían. Según y Padre David Martínez Aguirre de Kirigueti y Padre Santiago de Timpía, aunque muchas ONGs vinieron a sus comunidades al principio del proyecto, todo se fueron temprano rápidamente después de un rato. Nadie se quedaron estar presente en los momentos de negociación, asesorando y ayudando a las comunidades tomar una buena decisión.<sup>31</sup> COMARU tampoco no estaba presente según los comuneros de Kirigueti y Timpía, Mashonshoni y Flavio respectivamente.<sup>32</sup> Las CC.NN. de Bajo Urubamba estaban muy lejos de Quillabamba donde COMARU estaba basado, y COMARU en esta época no tenía los recursos pagar por visitas a estas CC.NN. Entonces, la misión como lo único asesor a trabajar en las CC.NN. en una manera llenó el vacío que dejó COMARU y otros actores. Jackelin Binari, por ejemplo, dijo, “Aquí directamente de en otra manera, el rol que jugaba la iglesia ha sido muy importante y ha logrado fortalecer muchos espacios que tal vez nuestra organización al cansado.”<sup>33</sup>

## **Kirigueti**

---

<sup>30</sup> Conversación informal con Rafael Alonso

<sup>31</sup> David Martínez De Aguirre, "Situación, Oportunidades Y Riesgos En El Proyecto Camisea." *Revista Estudios Amazónicos* 2 (2005): 68-69

<sup>32</sup> Entrevista con Mashonshoni, comunero de Kirigueti que ha participado en la Asamblea, Entrevista con Flavio Matemala, comunero de Timpía que ha participado en la Asamblea

<sup>33</sup> Entrevista con Jackelin Binari

En el caso de Kirigueti, el misionero dominico, Padre David Martínez de Aguirre que tiene 30 años y es de España, han participado mucho en las negociaciones como un asesor. Él llegó a la Misión de Kirigueti en el inicio de 2002 para reemplazar un Padre que había maltratado los comuneros.<sup>34</sup> Recién después de llegar, empezó a participar en las negociaciones de Kirigueti con la empresa PlusPetrol por los impactos generados por las operaciones en el Lote 88 y por la construcción de la planta de Gas de Malvinas.<sup>35</sup>

Todos los entrevistados están de acuerdo que el Padre David tenía un papel muy importante en las negociaciones. Por su ayuda, la C.N. de Kirigueti podía ganar más de las empresas que otras comunidades cercas que estaban negociando sólo. Por ejemplo, Jackelin Binari describió el rol de Padre David en la misión como “una fortaleza que tuvo la comunidad para iniciar sus negociaciones.”<sup>36</sup> También dijo que la comunidad de Kirigueti que tuvo la asistencia del Padre David fue una comunidad que “han tenido un respaldo por llamarlas una buena negociación.”<sup>37</sup> Mashonshoni, cuando le pregunté qué hizo el Padre en las negociaciones, contestó, “Él reclamaba del medio ambiente que no se contamina, que no se tarar más árboles, y que tenga un buen negociación. Si nos apoyó en primer lugar, sí nos apoyó. Por eso hemos tenido bastante dinero.”<sup>38</sup>

Rafael Alonso describe una incidencia en la que el rol del Padre era muy importante en determinar los resultados de una negociación.<sup>39</sup> Una vez en Kirigueti debido a las lanchas de las empresas que estaban moviendo muy rápidamente, dos niños que estaban al lado del río cayeron

---

<sup>34</sup> Entrevista con Mashonshoni

<sup>35</sup> Padre David, Situación, Oportunidades, y Riesgos en el Proyecto Camisea

<sup>36</sup> Entrevista con Jackelin Binari

<sup>37</sup> Ibid.

<sup>38</sup> Entrevista con Mashonshoni

<sup>39</sup> Conversación Informal con Rafael Alonso

en el río y murieron. En enfado a esta injusticia, la comunidad cortó el río para que ninguna lancha pudiera pasar para dar un mensaje a la empresa y para enforcar la empresa mandar sus jefes con quienes la comunidad negociarían en vez de sólo representantes. Los jefes de PlusPetrol vinieron y la JD de la comunidad con la asistencia del Padre David empezó a negociar. La propuesta de la comunidad fue que la empresa no sólo debía compensar las familias de las niñas que murieron sino también crear y pagar por un sistema de seguridad en toda la comunidad. Entonces, PlusPetrol desarrolló una caseta de vigilancia en la que contrató miembros de la comunidad para mirar el río y regular la velocidad y comportamiento de las lanchas que pasan. En todo esto, el Padre participó y tenía un gran influencia de los eventos.

### **Timpía**

Padre Santiago de España llegó a la misión de Timpía en 1996 y siguió trabajar allá por 15 años hasta que fue obligado salir de la comunidad y regresar a Quillabamba por su edad. Dijo que por estos 15 años, él estuvo presente “día y noche” como “un miembro de la comunidad, actuando como un asesor en las negociaciones, contratos, talleres y otras actividades celebradas con las empresas del Proyecto Gas de Camisea.”<sup>40</sup> Jackelin Binari observó que también él apoyó en el estudio de análisis de los estudios impacto ambiental directamente en el caso del ducto que iba a pasar por el santuario Megantoni. Entonces, él participaba en todas las secciones del proceso de negociación.

De la perspectiva de los comuneros de Timpía, el rol de Padre Santiago en las negociaciones ha sido apoyo y prevención de engaño. Por ejemplo, Armando Cardenas, el mánager de Programa Monitoreo Ambiental Comunitario (PMAC) Alto Urubamba y un comunero de Timpía dijo que “siempre la misión apoya las comunidades.” Matemala puso

---

<sup>40</sup> Santiago Echeverría Echarri, "Timpia: Gases Y Gaseoducto." *Revista Estudios Amazónicos* 4 (2006): 2

énfasis en el rol del Padre como una prevención de engaño: “La misión nosotros nos ayudan. A veces los jefes no tienen conocimiento. La misión asesora a la comunidad para que la empresa no nos engañe.”<sup>41</sup> Este implica que el Padre tiene el conocimiento que la JD falta para percibir la verdad y actúa a suplementar el conocimiento de la JD. Además, según Matemala, Padre Santiago también actuó como un hablador para la comunidad. Matemala dijo:

“Yo pienso que por mi parte es bueno porque a veces en la comunidad en la amazonía ha visto que no tenemos conocimiento, ya no tenemos profesionales, unos que nos asesoran para poder aprender y para tener conocimientos, para tener conversaciones con las empresas, con las ONGs que se presenten.”<sup>42</sup>

Al otro lado, Gonzalez de TGP dijo que el Padre “desinformó a la gente” sobre la empresa TGP y beneficios posibles. Mostrando una tesis de un estudiante del superior sobre las diferencias entre las CC.NN. sin las empresas y las con, me dijo que las empresas realmente llevan muchos beneficios y desarrollo rápido a las CC.NN. También dijo que el rol del Padre es siempre pide más para la comunidad y hace la negociación más difícil.<sup>43</sup>

En algunos casos como en el caso del nuevo proyecto Loop Selva, él ha convencido a la comunidad a no negociar en ninguna manera con TGP. Entonces, no sólo tiene un rol importante dentro de las negociaciones sino también tiene mucha influencia sobre la decisión aún negociar con las empresas.

### **Rol Indirecta**

La misión también ha tenido un rol más indirecta en las negociaciones. La Radio Quillabamba, por ejemplo, que era dirigido por un misionero católico, era la primero para avisar el estado de un gran derrame en una CN de Bajo Urubamba. Después, muchos periodistas, el estado, representantes e las ONGs vinieron para denunciar la empresa por el derrame, dando más

---

<sup>41</sup> Entrevista con Flavio Matemala

<sup>42</sup> Ibid.

<sup>43</sup> Entrevista con Samuel Gonzalez

poder a las CC.NN. en las negociaciones. En Koribeni, la CN en Alto Urubamba más cercana a Quillabamba, Padre Roberto Álvarez de España que está encargado de la misión no participa en las negociaciones pero trata de informar la gente sobre los riesgos de transigir con las empresas. Por ejemplo, cuando estaba en Koribeni, observé una reunión entre el Padre y los profesores del colegio. Aunque la reunión no era sobre el tema de negociaciones, el Padre quería mostrar una película sobre el tema de compromiso. Escogió un documental sobre cambio climático y amenazas al medio ambiente que enfocó mucho en la Amazonía. Además, ha filmado algunos documentales sobre las CC.NN. de Alto y Bajo Urubamba y los impactos de las empresas extractivas. De en esta manera, la misión ha señalado más atención a las acciones e impactos de las empresas, poniendo más presión a las empresas hacer su trabajo bien o por lo menos indemnizar las CC.NN. bien.

### **Cambios en el Rol**

Aunque al principio, los misioneros participaron más directamente en las negociaciones, desde luego, su rol ha disminuido. En Kirigueti, según varios entrevistados, Padre David ya no participa en la asamblea y ya no acompañe la JD en las negociaciones por razones que discutiré luego. En Timpía, como Padre Santiago ya no vive en Timpía sino Quillabamba, no puede estar presente en todas las negociaciones o reuniones con la empresa. Sin embargo, a pesar de eso, todavía participa y mantener un rol importante. Por ejemplo, ahora está encargado del Radio Quillabamba y ha dado un espacio a PMAC para que pueda tener un programa y comunicarse con las comunidades. A veces, también, visita Timpía para ayudarla en las negociaciones cuando le pide.

### **ONGs**

En general, la mayoría de las ONGs no tiene un rol en las negociaciones mismas, pero todavía tiene un rol importante en el proceso de negociación “porque terminaría consolidando el soporte técnico que COMARU le falta.”<sup>44</sup> Sin embargo, como hay tantos tipos diferentes de ONGs con objetivos y intereses diferentes, el rol varía depende de la ONG. Pronaturaleza, por ejemplo, una ONG peruana que trabaja para la conservación de la naturaleza que ya tiene 25 años trabajando en temas de conservación en Perú, no participa directamente en las negociaciones pero tiene el trabajo importante implementar PMAC, el brazo técnico de COMARU, en Alto Urubamba. Entonces, su rol es más como un facilitador: Primero, capacita los monitores en talleres, enseñándoles como hacer el monitorio a la empresa tanto el tema ambiental y social; luego, acompaña los monitores en su monitorio del campo donde pasa el gasoducto en el sector selva. También, apoya a PMAC hacer los informes para que analice tanto la empresa como la federación. Antonio Marco Durand Trujillo que ha trabajado con Pronaturaleza desde el año pasado dijo, “Entonces nuestro rol más es de facilitador. Les apoyamos hacer los informes y para que ellos analicen tanto la empresa como la federación. Eso es más el rol de facilitador.”<sup>45</sup> El PMAC Alto Urubamba verifica y monitorea las áreas donde el gasoducto pasa, el derecho del vía, y hacer observaciones sobre el impacto del ducto y el trabajo de las empresas (principalmente TGP) en el medio ambiente. Usando esas observaciones, hace informes del impacto medio ambiental que manda a COMARU y a la empresa. La empresa tiene su propio equipo técnico que hace informes del impacto medio ambiental. Sin embargo, como estos informes son hechos de trabajadores de la empresa, las CC.NN. no pueden confiar en estos fácilmente. Entonces, el rol del PMAC es importante en las negociaciones para crear un informe que se puede usar en las negociaciones que es más neutral.

---

<sup>44</sup> Entrevista con Jackelin Binari

<sup>45</sup> Entrevista con Antonio Marco Durand Trujillo, representante de Pronaturaleza



El Centro Para el Desarrollo del Indígena Amazónica (CEDIA), una ONG que ha trabajado con pueblos indígenas desde 1982, participa como un asesor en las negociaciones si la CN le pide.<sup>46</sup> Ha participado en las negociaciones en las comunidades de Cashiari y Segakiato. También al principio de llegada de las empresas a Timpía, CEDIA estaba presente pero se fue la comunidad antes de que las negociaciones empezaron. Eso era una razón de amargura entre la gente de Timpía. Cardenas dijo, “En los primeros aquellos años, sí había negociaciones y había asesoramiento por ONG que era CEDIA entonces sí por último nos dejaron solos para no ay nos ha abandonado. Se lavaron las manos y se fueron al otro sitio. Ya no tenemos asesoramiento.”<sup>47</sup> Padre Santiago también repitió varias veces que aunque muchas ONGs vinieron al principio, todo se fueron cuando las CC.NN. las necesitaban.

## **VI. Interacciones y Relaciones entre los Actores Principales: Alianzas y Desencuentros**

### **La Industria Extractiva y el Estado**

La Industria Extractiva y el Estado de Perú tiene una relación de beneficio mutual. El Estado desde del gobierno de Fujimori ha adoptado una económico muy neoliberal. Entonces, la industria extravia para el estado representa más inversión y más desarrollo en su país. Por eso, ha facilitado la entrada de las empresas extractivas. Esta facilitación del estado y falta de regulación de las empresas han contribuido a la opinión de las CC.NN. y de misioneros que el estado tiene una forma de alianza con las empresas. Padre Santiago, por ejemplo, dijo que “había un problema de corrupción del estado gravísima y es que el estado con sus ministerios estaban totalmente con las empresas.” Jackelin Binari aún acusó el estado de permitir a las

---

<sup>46</sup> <http://www.cedia.org.pe/perfil/quienes-somos>

<sup>47</sup> Entrevista con Armando Cardenas

empresas hacer cosas ilegales como falsificar documentos.<sup>48</sup> Como ellas tiene poder económico, el estado es al favor de la empresa y no la castiga.

### **El Estado y las Organizaciones Indígenas**

Aunque las CC.NN. son ciudadanos del estado, no son tratados así. El estado no da mucho de los servicios que debería proveer como su responsabilidad a sus ciudadanos; no hay mucha infraestructura de educación y salud dentro de las CC.NN. Omar enfadó esto hecho: “Acá prácticamente no nos apoya el estado. O sea los municipios. Usted verá que no hay ningún apoyo.”<sup>49</sup> Cuando yo estaba en Koribeni, vi esa realidad. Había un accidente en el que un joven de 14 años fue atropellado de un carro y tuvo una herida grave en su cabeza. Aunque había un posto médico, no era capaz de cuidar emergencias así. Por eso, él tuvo que ir hasta Quillabamba y luego hasta Cusco para recibir tratamiento adecuado. Quillabamba está tres horas de viaje Koribeni, y de Quillabamba, Cusco está aún más lejos – cinco horas por lo menos. ¡Seis horas es mucho en una emergencia! Ahora, el joven está vivo y mejor pero pudo haber sido mucho peor; en otros casos la gente no tienen tanta suerte. Entonces, la negligencia del estado tiene consecuencias gravísimas en las CC.NN que crean un atmósfera de indignación dentro de las CC.NN. contra el estado.

Además, en las negociaciones entre el estado y las empresas extractivas, muchas veces, no consulta anteriormente las CC.NN sobre los términos de acuerdo, como debe según el Derecho de Consulta Previa del Convenio 169 que ha firmado. Sobre eso, Jackelin Binari expresó su opinión así:

“Que la consulta de acuerdo del convenio 169, la debe hacer el estado porque nosotros somos parte del estado. Somos ciudadanos entonces ese gobierno debería decirnos que quiere implementar eso tipo de actividad en nuestros

---

<sup>48</sup> Entrevista con Jackelin Binari

<sup>49</sup> Entrevista con Omar

territorios. Pero no. Las empresas de han presado el estado a través de Perpetro concesiona lotes en territorios que las comunidades nos están enteradas.”

En esta cita, Jackelin Binari ilustra bien la frustración de las CC.NN. al gobierno que sistemáticamente las ha ignorado como sus ciudadanos iguales.

Aún más de sólo la falta de consulta previa, el estado también, según Roger Rivas Korinti, un trabajador de CEDIA y el presidente de COMARU de 1999 hasta 2005, no ha conseguido asegurar que las empresas cumplan sus promesas. Por ejemplo, me dijo que el Ministerio de Energía y Minas con las empresas en una negociación llegaron a acuerdo con la condición que las CC.NN. aceptan el lote 58, implementarían cinco proyectos de desarrollo en las CC.NN. para 2008.<sup>50</sup> Sin embargo, 2008 ya ha pasado y hasta ahora, nada ha sido hecho y nadie los reclama, dijo Rivas.<sup>51</sup> La defensoría de Camisea que el estado creó supuestamente para proteger las CC.NN. de los daños hecho por las empresas no hace nada tampoco. Entonces, por esto fracaso del estado a intervenir cuando las empresas no cumplen con sus promesas además de su negligencia de las CC.NN., las CC.NN. han sentido abandonado y rechazado por el estado. En consecuencia, la relación entre las y el estado ha sido limitado y una de abandono y frustración.

### **Las Organizaciones Indígenas y Empresas Extractivas**

Las relaciones entre las organizaciones indígenas y las empresas extractivas ha sido determinado mucho por las negociaciones y depende de si las empresas cumplen sus compromisos o no. Por la mayor parte, las relaciones son tensos y “tiene ciertos fricciones” porque muchas no han cumplido con sus promesas.<sup>52</sup> También, muchas veces, las CC.NN. han sentido que las empresas han tratado de engañarlas y harán o dirán cualquiera cosa para ganar lo

---

<sup>50</sup> Entrevista con Roger Rivas Korinti, representante de CEDIA y ex-presidente de COMARU

<sup>51</sup> Ibid.

<sup>52</sup> Entrevista con Jackelin Binari

que quieren. Rivas Korinti por ejemplo describió esta comportamiento y actitud de las empresas así:

“Bueno, entonces, ustedes muy bien saben que cuando las empresas, su interés, para su interés, te ponen todo, te ponen en carro, te ponen avión, te ponen viático todo. Te atiende bien. Pero cuando no es para su interés, no, te dice, no puedo apoyarte. Eso es la condición de las empresas.”

Por eso, siempre hay desconfianza.

Sin embargo, aunque generalmente las empresas han tenido una relación friccionada con las CC.NN., hay variedad en el nivel de conflicto y fricción depende de la empresa. En el caso de PlusPetrol, por ejemplo, varios entrevistados describieron su relación con las CC.NN. como “regular” o “normal” porque por la mayor parte, cuando comete un error o hace daño a la comunidad, lo admite y indemniza la comunidad, resarcíéndolas como les prometió en la negociación.<sup>53</sup> Y Padre Santiago y Jackelin Binari también estaban de acuerdo que PlusPetrol daban mejor compensación y era más generoso. Al mismo tiempo, Jackelin Binari describió PlusPetrol como más inflexible en las negociaciones porque es el dueño de todo el PGC.

Según a Rafael Alonso, PlusPetrol tiene mejores relaciones con las CC.NN. que otras empresas porque como el líder del consorcio ha adoptado mucha de la misma política que Shell tenía cuando estaba trabajando en el Proyecto.<sup>54</sup> Shell, a diferencia de las empresas de este consorcio actual, era una corporación mucho más grande con más experiencia en relacionarse con CC.NN. Entonces, tenía una política más desarrollado y bien pensado. Por lo tanto, aunque PlusPetrol no tenía mucha experiencia y también tenía problemas y dificultades al principio de las negociaciones, por la política de Shell, podía reaccionar mejor a problemas y relacionarse mejor con las CC.NN.

---

<sup>53</sup> Entrevistas con Roger Rivas Korinti, Jackelin Binari, y Padre Santiago

<sup>54</sup> Conversación con Rafael Alonso

Por el contrario, el TGP fue calificado de ser “una de las peores empresas” con la que tienen las CC.NN. “un mayor conflicto.”<sup>55</sup> En el proceso de negociación del DDV, TGP no ha hecho mucho de lo que dijo haría de su lado y también ha hecho lo que dijo no haría, según varios entrevistados. Por ejemplo, prometió que haría bien su trabajo de construcción y mantenimiento de los ductos, pero en realidad, ha habido mucha erosión y múltiples derrames en poco tiempo, implicando que los ductos no habían construido bien. Entonces, las CC.NN. y COMARU tiene muy poca confianza en TGP y sus promesas. La erosión y los derrames han resultado en agua turbia que los comuneros toman y se enferman, aumentando el descontento y enfado de las CC.NN. También, había varias veces en las que TGP iba más allá de los límites autorizados por las CC.NN. para avanzar su trabajo – un indicio de desrespeto a las comunidades. En el caso del Santuario, por instancia, TGP habían dicho a COMARU que iba a hacer el estudio impacto ambiental pero cuando entró, en realidad, iba a continuar sus actividades allá. Estas acciones obviamente fomentado una percepción de la gente de TGP como mentirosa.

Otra cosa que ha añadido al nivel de desconfianza es que según a Jackelin Binari, TGP ha tenido una “mala costumbre” de presentar un documento sobre una cosa a la JD de la comunidad en una reunión para firmarlo y después, ha cambiado el contenido del documento para que la JD parezca a favor de TGP. Jackelin Binari también dijo que TGP trata de crear conflicto entre la organización COMARU y los comuneros de las CC.NN. Por eso, las negociaciones son más difíciles y hay algunas veces cuando COMARU ha roto dialogo completamente con TGP como en el proyecto nuevo de TGP que se llama Proyecto Loop Selva.

---

<sup>55</sup> Entrevistas

Y Jackelin Binari y Roger Rivas Korinti pusieron la culpa de las relaciones tensas que tiene TGP con las CC.NN. en sus relacionistas comunitarios. Los relacionistas comunitarios son por la mayor parte antropólogos o comuneros mismos que trabajan para la empresa como un enlace a las CC.NN. Se comunican mensajes a las CC.NN. de la empresa y viceversa. Entonces, ellos interaccionan lo más con las comunidades y en muchas maneras son la cara de la empresa para las CC.NN. Las impresiones de las CC.NN. sobre ellos determinan mucho la percepción de la empresa y consecuentemente las interacciones y relaciones que desarrollan. En el caso de TGP, Rivas Korinti dijo, “Quienes fallan son las personas, los que están allí son responsables. Por ejemplo, los relacionistas comunitarias, cuando una comunidad solicita, pide, no informa a sus gerentes. Allí se queda.”<sup>56</sup> Jackelin Binari describieron los relacionistas comunitarios como personas “muy mentirosos que terminan engañando la población.”<sup>57</sup> De sus perspectivas, los relacionistas comunitarios no hacen su trabajo de comunicarse entre los dos actores bien y también no son de fiar. Subsecuentemente, ni son de fiar TGP en entero.

Sin embargo, siempre hay excepciones. En el caso de Monte Carmelo, cuando yo estaba allá, observé que las relaciones entre la JD y el relacionista comunitario de TGP parecía ser estrecha. Por ejemplo, el día antes que yo llegué, había una celebración anual de su fundación como una comunidad. El relacionista comunitario estaba presente como un invitado especial y presidió una partida de fútbol con la JD y un lingüista.<sup>58</sup>

A diferencia de TGP, los relacionistas comunitarios de PlusPetrol generalmente son percibido bien por los que he entrevistado. Padre Santiago calificó ellos de ser muy “amable” y de entender los Machiguengas bien aunque todavía ellos están al lado de la empresa. Rafael

---

<sup>56</sup> Entrevista con Roger Rivas Korinti

<sup>57</sup> Entrevista con Jackelin Binari

<sup>58</sup> Conversación Informal con lingüista

Alonso también mencionó la importancia de los relacionistas comunitarios que estaban capacitados bien de PlusPetrol en las mejores relaciones con las CC.NN.

Siempre hay que ser por lo menos dos entidades para tener una relación o una interacción. Entonces, por eso, creo que es muy importante incluir la perspectiva de las empresas también en este análisis. Gonzalez de TGP claro tuvo una percepción diferente de esta relación. Aunque admitió que había sido erosión debido a los tubos que había sido construido por TGP, él dijo que todavía las relaciones con las CC.NN. eran “normales.”<sup>59</sup> Según él, TGP dice a los jefes antes lo que va a hacer y los riesgos posibles. Entonces, si hace daño, va con los jefes a verificarlo y después entra en negociación para indemnizarlas. Como las organizaciones indígenas creen que las empresas ofrecen compensaciones demasiado bajas, la empresa TGP de la perspectiva de Gonzalez, piensa que las CC.NN. piden más que deben recibir según las leyes sobre las valorizaciones, y muchas veces se ha pagado tres veces hasta cinco hasta 20 veces más del precio realmente que está estipulado por ley.<sup>60</sup> Además, me dijo que ahora las CC.NN. están pidiendo mucho más apoyo aparte de indemnización que es un punto de frustración de TGP porque negocia con tantas comunidades y si una recibe algo, todos los otros quieren.<sup>61</sup> Otro trabajador de TGP, quien era comunero Machiguenga de una CN en Bajo Urubamba, mientras yo estaba esperando por Gonzalez, también expresó el mismo sentido. Me dijo que no es la función de la empresa hacerlo entonces no deberían pedirle así.<sup>62</sup> Entonces, en los dos lados de la negociación – las organizaciones indígenas y las empresas – hay un sentido compartido de descontento.

---

<sup>59</sup> Entrevista con Samuel Gonzalez

<sup>60</sup> Ibid.

<sup>61</sup> Ibid.

<sup>62</sup> Conversación con otro trabajador de TGP

Este descontento, sin embargo, no significa necesariamente que la relación entre las CC.NN. y las empresas extractivas es totalmente mala; no se puede decir que es tan simple. Un principio fundamental de una negociación es compromiso que implica que cada lado necesita renunciar a algo para ganar del otro lo que cree valorar más. Entonces, aunque los dos lados tienen perdidos, al mismo tiempo ganan algo del otro que según su opinión es más importante. Al lado de las empresas, necesitan el acuerdo de las organizaciones indígenas para hacer su trabajo sin la renuncia de la pública internacional y al lado de las CC.NN., la oferta de las empresas de desarrollo mediante las negociaciones les parece una buena oportunidad a obtener la infraestructura que faltan como en el caso de Monte Carmelo y el Proyecto Loop Selva. Ninguna actor al lado de las CC.NN. me dijeron que no querían que las empresas vinieran a hacer su trabajo en su tierra – sólo querían que hicieran su trabajo bien.

Según Gonzalez de TGP, ahora TGP está implementado varios proyectos y servicios en las CC.NN. basado de tres ejes: salud, educación, y proyecto de desarrollo. Algunos ejemplos incluyen un servicio de ambulancia, la posibilidad de una posta médica en Timpía que está pendiente aprobación, y un programa de mano de obra local que ofrece oportunidades a los comuneros para trabajar y ganar más dinero. Irónicamente, este tipo de trabajo que este programa ofrece es los trabajos de control de erosión que han causado TGP.

Cuando le pregunté si estos proyectos eran los resultados de las negociaciones, me contestó que no, sólo eran proyectos que TGP querían hacer. Describió su motivo así:

“No es una forma de indemnización. Es una forma de apoyarles a ellos. Es una forma de acuerdo de la política de responsabilidad social que tiene la empresa. Para estar bien con mi vecino, si mi vecino está mal, entonces tengo que apoyarle un pocito. Y cosa que mi vecino, estoy bien. Esa es la relación que se mantiene con la comunidad.”<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> Entrevista con Samuel Gonzalez



También puso énfasis en la falta de presencia del estado en las comunidades en salud y educación, diciendo que por eso, la TGP buscan hacer proyectos con ellos que “traten de compensar esto.”<sup>64</sup>

Estas citas revelan una fuerza motriz de poder crucial en la relación entre las empresas extractivas y las CC.NN: no es una relación horizontal en la que los dos actores tienen el mismo poder o el mismo nivel social. No puede ser igual si un actor tiene tanto dinero y es en la posición que puede “apoyar” el otro mientras el otro está en un estado de necesidad de los servicios básicos. Sí claro, las CC.NN. tiene la agencia humana que han ejercido para rechazar condiciones de acuerdo que no se los benefician, pero son muy limitados por una estructura social que sistemáticamente las han abandonado.<sup>65</sup> Entonces, esto hecho cambia totalmente la posibilidad de una negociación justa en la que cada actor recibe lo máximo beneficio de la negociación con lo mínima cuesta y en la que los dos actores cumplen con sus promesas. También, afecta la capacidad del actor con menos poder a expresar sus preocupaciones sobre la negociación, el cumplimiento y a ser oído. Eso es el caso con frecuencia para las CC.NN. según Jackelin Binari: “Ahora que es lo que vemos. Las comunidades muchas veces no muestran su descontento y su rechazo porque mucha de las actividades o perdón, necesidades inmediatas las empresas se los dan.”<sup>66</sup>

## **VII. Interacciones y Relaciones con actores secundarios: Alianzas y Desencuentros**

---

<sup>64</sup> Ibid.

<sup>65</sup> Agencia humana refiere al concepto de antropólogos que cada individual en una cultura tiene la capacidad determinar sus propios acciones, creencias, etc. y cambiar su estructura social. La estructura refiere al concepto de antropólogos que aunque cada individual tiene agencia humana, al mismo tiempo, sus acciones, creencias etc. son influido y limitado por la cultura en la que vive.

<sup>66</sup> Entrevista con Jackelin Binari

## Organizaciones indígenas y las ONGs

Como los roles, las relaciones entre las ONGs y las organizaciones indígenas depende mucho de la ONG. Sin embargo, según Rafael Alonso, en general la relación ha sido “limitada.”<sup>67</sup> Muchas ONGs vienen a las CC.NN. para hacer proyectos pero poco se quedan terminarlas. De otra perspectiva, sin embargo, aunque la relación de repente está limitado, en algunos casos, puede ser estrecha como en el caso de Pronaturaleza. Durand Trujillo describió su relación con COMARU así ” porque trabaja tanto en coordinación con COMARU.<sup>68</sup> Según Jackelin Binari, las CC.NN. tiene más confianza en Pronaturaleza porque es más neutral y no hace informes a favor de las empresas.<sup>69</sup> Dijo, “Ahora los monitores de las comunidades han dado su respalda Pronaturaleza.”<sup>70</sup> Aunque esta relación es buena ahora, no siempre era así. En el pasado, había más conflicto entre los dos. El PMAC de Bajo Urubamba que fue coordinado por Pronaturaleza fue financiado por las PlusPetrol. Entonces, había mucha sospecha que estaba haciendo sus informes en una manera parcial a las empresas – un gran fuente de desconfianza.

En comparación a CEDIA, Pronaturaleza no tiene una historia larga con COMARU. Desde su fundación, COMARU ha trabajado estrechamente con CEDIA. Aún es generalmente considerado ser el “hijo” de CEDIA.<sup>71</sup> A pesar de su historia larga, tiene una relación tensa con desconfianza de los dos lados. Al lado de COMARU, piensa que CEDIA sólo está trabajando para sus intereses y no de las comunidades. Cuando participa en las negociaciones, por ejemplo, cobra 50% a las CC.NN. que muchas veces no tienen los recursos para pagarla. “Ya no juega muy bien que hay que defender las comunidades sino es oportunidad de que la ONG crezca. Los

---

<sup>67</sup> Conversación infomral con Rafael Alonso

<sup>68</sup> Entrevista con Antonio Marco Durand Trujillo

<sup>69</sup> Entrevista con Jackelin Binari

<sup>70</sup> Ibid.

<sup>71</sup> Earl y Platt, 16

intereses que tiene la ONG entonces ya no beneficia las comunidades,” Jackelin Binari dijo.<sup>72</sup>

Cada uno sospecha el otro de trabajar a favor de las empresas. COMARU piensa que CEDIA ha cambiado su discurso a favor de las empresas y CEDIA cree que las empresas han dado dinero a los dirigentes a COMARU para no intervenir mucho. Por ejemplo, Jackelin Binari dijo, “Entonces es un riesgo para nosotros que CEDIA ingrese sabiendo que ya que los últimos años ha jugado un rol más a favor de las empresas que ha favor a las CC.NN.” Roger Rivas relató su recelo del Consejo Directivo actual de COMARU: “Como te puedo decir, se han echado o están a favor de las empresas ahora porque les dan de todo.”<sup>73</sup> Entonces, por el problema de soborno y corrupción, las empresas han logrado debilitar las relaciones entre actores que pueden tener una alianza.

### **Las ONGs y la Misión**

En general, la relación entre las misiones y las ONGs no son estrechas sino por la mayor parte, conflictivas. Primero, los misioneros no tienen confianza en la capacidad de las ONGs para ayudar las CC.NN. porque según ellos, no saben la realidad de las CC.NN. Padre Santiago sobre las ONGs cuando ellos trataban de ayudar la comunidad dijo:

“No entendían, no entienden el problema. No saben como viven la gente. No saben como [es] el territorio, no saben como los ríos, o sus derechos. No saben. Entonces, uno termina por descontento. Te tratan muy bien. Quieren arreglar de todo. Pero, no saben. No saben nada.”<sup>74</sup>

De la perspectiva de las ONGs como CEDIA, la misión tiene demasiado poder. Según Rafael Alonso, las relaciones entre CEDIA y la misión “nunca ha sido buena.”<sup>75</sup>

---

<sup>72</sup> Entrevista con Jackelin Binari

<sup>73</sup> Entrevista con Roger Rivas Korinti

<sup>74</sup> Entrevista con Padre Santiago

<sup>75</sup> Conversación con Rafael Alonso

Sin embargo, dependiendo de la ONG, la relación cambia. El radio Quillabamba que es dirigido por la iglesia y específicamente Padre Santiago recién ha cedido media hora cada 15 días a PMAC para que transmitan sus actividades en un programa radial. Entonces en esta manera, la misión apoya el trabajo de PMAC. Padre Santiago conocía PMAC antes porque los dos estaban en Timpía. También el dirigente de PMAC es de Timpía.

### **La Misión y las Organizaciones Indígenas**

En comparación a los otros actores, las misiones tiene una relación especial con las CC.NN. y las organizaciones indígenas. Mientras que otros actores como las ONGs y aún el CD mismo de COMARU viene a las CC.NN. sólo por ratos, la misión se queda por todos los días. Entonces, los misioneros tienen mucho más interacción con las CC.NN que puede fomentar más intimidad pero también más fricción.

En el caso de Timpía, el misionero Padre Santiago era como un comunero de Timpía con un voto y voz en la asamblea. Había mucha intimidad entre él y la comunidad. Por 15 años él vivió en la comunidad, participando en actividades con los comuneros, mirando el crecimiento de generaciones de niñez hasta madurez, y siendo testigo de los cambios e impactos del PGS día por día. Entonces él vivía la vida con los comuneros. En toda la entrevista, él describió la CN Timpía y sus acciones en la forma, “nosotros.” Entonces para él, él era una parte de la comunidad – no estaba separado aún si él era de España. Me contó una historia sobre una conversación entre él y su paisano. El español le dijo, “son todos los peruanos pero los jefes son españoles.” En respuesta, el Padre le contestó de frente, “Oye, oye, oye paisano. Aquí no ven a colonizar. Eso se acabó ya. No hay que conquistar nada. Respeto...No, no, no. Yo soy un español pero sí, al Perú [golpeando su pecho].”<sup>76</sup>

---

<sup>76</sup> Entrevista con Padre Santiago

En Kirigueti, hasta hace poco, el Padre David y la comunidad de Kirigueti tuvo una buena relación, pero ahora, es más tensa. Hay varias interpretaciones por qué entre los entrevistados. De la punto de vista de un comunero, Mashonshoni dijo que la comunidad cree que el Padre había asesorado mal la negociación y malgastó el dinero. Entonces, ellos quieren ser sus propios asesores, y por eso lo ha alejado. Dijo, “Ahora la comunidad lo están alejando, lo están alejando, lo están alejando porque es tiempo de dirigente antiguo era asesor de la comunidad...Nosotros mismos vamos a asesor al dinero, administrar dinero.”<sup>77</sup> Sin embargo, al mismo tiempo, aunque este comunero dijo que es la comunidad que está alejando el Padre y está tratando de actuar más independiente de él, también dijo que es el padre que ha cambiado y que no quiere relacionarse con la comunidad o participar en las negaciones o la Asamblea. Dijo que la comunidad quiere negociar sólo independiente del Padre pero también dijo que la comunidad quiere que el Padre participe y el Padre ya no quiere. Según él, aún cuando la comunidad ha pedido al Padre para apoyarla, el Padre la rechazó. “Sí, nos está dejando. En otra palabra, nos está abandonando.”<sup>78</sup> Expresó que el Padre tuvo conocimiento que la CN faltó entonces su rol fue importante en las negociaciones. “Viene la misión enseñando que nos enseña. No viene a discutirnos porque nosotros no sabemos bien, no estudiamos en universidades. Ellos estudian, saben. Esperemos que nos enseñen y aprendemos porque nosotros somos duro.”<sup>79</sup>

Otra explicación que da los dos Mashonshoni y Rafael Alonso es que el jefe pasado que era corrupta y pagado por la empresa convoca al padre. Rafael Alonso dijo que la personalidad de Padre David es la que no podría callarse si fuera corrupción en la Junta Directiva.

---

<sup>77</sup> Entrevista con Mashonshoni

<sup>78</sup> Ibid.

<sup>79</sup> Entrevista con Mashonshoni

Además, según a JP, la misión ahora está trabajando menos en Kirigueti y más con otras comunidades con menos recursos como los Nantis, un grupo étnico relacionado con los Machiguengas pero distinto. Como repetía esto hecho varias veces, me parece que eso es un asunto delicado que quizás haya fomentado más tensión entre la CN de Kirigueti y el misionero Padre David.

Jackelin Binari atribuyó la causa de esta tensión recién entre el Padre y la CN a la ONG, CEDIA. Dijo,

“CEDIA justamente que han logrado debilitar la relación de la comunidad con la misión entonces la misión y el Padre David ya no participa en la asamblea, ya no los acompañen su negociación porque justamente otros actores ajenos a la comunidad lograron decir que esta asistencia del Padre estaba haciendo mal asesorada entonces antes, la relación que tenía entre la comunidad con la misión se logró debilitar tan fuerte que ahora el Padre no puede ser parte de sus actividades. Entonces eso es el caso de la comunidad.”<sup>80</sup>

Esto puede ser el caso porque coincide con lo que JP dice sobre que la comunidad piensa que el Padre estaba haciendo mal asesorada.

### **La Misión y Las empresas**

La relación y interacción entre las empresas y los misioneros es complicada. En una manera, hay mucho conflicto y antagonismo. Los misioneros creen que las empresas han hecho daño a sus comunidades y muchas veces tratan de engañar las CC.NN. También, cuando la empresa no ha cumplido con los terminos de acuerdo de la negociación para indemnizarlas, eso añade más fricción. Las empresas, al otro lado, piensa que los misioneros engañan los comuneros sobre la empresa, diciendo que han llevado más daño que beneficio cuando según la empresa, no es la realidad. Además, los misioneros complica el proceso de la negociación para que las CC.NN. no acepten las propuestas de las empresas tan facilmente.

---

<sup>80</sup> Entrevista con Jackelin Binari

## VII. Conclusiones

En conclusión, la negociación debe ser una forma de diálogo abierto en la que cada actor pueden expresar sus deseos y descontentos. Sin embargo, en el caso de las negociaciones dentro del PGC, hay mucha desigualdad que previene dialogo abierto de ocurrir. No son justas por la diferencia en poder económico y posición social entre los actores principales de las CC.NN. y las empresas extractivas. Las CC.NN. tienen una desventaja grande. Para llenar la brecha entre las CC.NN. y las empresas, varios actores han intervenido, colectivamente teniendo un rol de fomentar la igualdad de oportunidades para que la negociación se más justa. Han hecho las negociaciones más difícil para las empresas:

“Entonces como te decía, todo el proceso de negociación es bastante espinoso y cada caso es particular. En cada comunidad es particular. La negociación que hagas acá puede ser muy diferente que alguna negociación que puedes hacer con la otra comunidad nativa porque en esta comunidad de repente no está participando el cura, no participa mucho de repente COMARU – mucho más fácil de repente. En cambio en estas, sí que está metiendo el COMARU, se mete al cura, se mete el vecino. Entonces las negociaciones realmente empiezan a ser un poco más, empiezan a tardar un poco más, más serán difíciles.”

Sin embargo, aunque estos otros actores han intervenido en muchos casos para ayudar las CC.NN., en todas las relaciones hay un nivel de desconfianza que limita la capacidad ayudar. La empresa ha debilitado las relaciones en muchos casos mediante sobornos o con su dinero. Además, las relaciones entre algunos actores han afectado las de otros. Todo es interconectado. Entonces, para el futuro, para tener una buena negociación, primero, confianza y transparencia es la clave. También, creo que es importante que el estado trate las CC.NN. como ciudadanos como debería hacer. Si da los servicios y infraestructura de educación y salud – los necesidades

básicos – a las CC.NN., las CC.NN. no sería tan vulnerable en comparación a las empresa. Eso podría limitar el poder de los sobornos de las empresas.



### Bibliografía

- Earle, Lucy, and Brian Pratt. *Indigenous Social Movements and International NGOs in the Peruvian Amazon*. Publication. Economic and Social Research Council.
- Echeverría Echarri, Santiago. "Timpia: Gases Y Gaseoducto." *Revista Estudios Amazónicos* 4 (2006): 1-19.
- Harrington, Casey S. "Machiguenga Mobilization in the Peruvian Amazon: An Analysis of COMARU as an Effective Change Agent." Thesis. Macalester, 2010. <<http://digitalcommons.macalester.edu/geogcapstones/1>>.
- Hernández Aguiar, Mislav, and Yineisy Cedré Santos. "La Negociación. Conceptos. Tipos De Negociación. Conocimientos Y Habilidades Necesarias Para Negociaciones Efectivas. Etapas Del Proceso De Negociación. Fórmulas Para El éxito De La Negociación." *GestioPolis*. May 2006. <<http://www.gestiopolis.com/canales7/ger/negociacion-conceptos-conocimientos-y-herramientas.htm>>.
- Johnson, Andrea E. "PARTICIPATION THROUGH THE PIPELINE: ASSESSING THE ROLE OF CIVIL SOCIETY IN PERU'S CAMISEA NATURAL GAS PROJECT." Thesis. Yale School of Forestry and Environmental Studies, 2005.
- Lodi, Hannah. "*Juntos Luchemos*": *Un Análisis Del Consejo Machiguenga Del Río Urubamba (COMARU) En Sus Esfuerzos Contra Los Proyectos Extractivos Dentro De Las Comunidades Nativas De La Región De Alto Urubamba, Cusco, Perú*. Rep.
- "Machiguenga." *Selvasperu*. Centro Cultural José Pio Aza. <<http://www.selvasperu.org/documents/Machig.pdf>>.
- Martínez De Aguirre, David. "Situación, Oportunidades Y Riesgos En El Proyecto Camisea." *Revista Estudios Amazónicos* 2 (2005): 66-88. 2005.
- "Quiénes Somos." *CEDIA*. Web. 9 May 2011. <<http://www.cedia.org.pe/perfil/quienes-somos>>.
- Stavenhagen, Rodolfo. "Las Organizaciones Indígenas: Actores Emergentes En América Latina." *Cepal Review* 62 (1997): 407-27.
- Vences, Valeria. *The Camisea Gas Project, A Multi-stakeholder Perspective on Conflicts and Negotiations*. Rep. Collaboratory for Research on Global Projects.