



PRO
INVERSION

Consolidado de Lecciones Aprendidas del periodo 2015 al 2024

Sectores Puertos y Vías Navegables, y Minería



PERÚ

Ministerio
de Economía y Finanzas

PRO
INVERSION



PRO INVERSION





ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
1. Panorama general de adjudicaciones entre 2002 y 2024	6
2. Sector puertos y vías navegables	10
2.1 Experiencias exitosas específicas y factores de éxito	11
2.2 Principales dificultades y estrategias aplicadas	16
2.3 Lecciones aprendidas del sector	21
3. Sector minería	22
3.1 Experiencia exitosa y factores de éxito	23
3.2 Principales dificultades y estrategias aplicadas	24
3.3 Lecciones aprendidas del sector	27

INTRODUCCIÓN



Se elabora el presente compendio en el marco de la Resolución de Secretaría General N.º 108-2023 de fecha 29.05.2023, que derogó la Resolución de la Dirección Ejecutiva N.º 167-2015 del 28.12.2015 y aprobó la directiva denominada: “Gestión de Lecciones Aprendidas”.

Desde el 2015¹ hasta la fecha, de manera semestral, se ha venido efectuando el levantamiento, consolidación, análisis y registro de información de las lecciones aprendidas en los procesos a cargo de PROINVERSIÓN. Igualmente se ha coadyuvado a su difusión y aplicación, a través de los medios disponibles, convirtiéndose en un insumo para la identificación de las buenas prácticas que se reconocen y desarrollan en la entidad.

De esta manera, a modo de exposición del panorama general de los procesos de promoción de la inversión privada de ProInversión, incluimos una síntesis de aquellos adjudicados entre el 2002 y 2024.

¹ El año corresponde al de la Directiva para la Gestión de Lecciones Aprendidas original, aprobada mediante Resolución de Dirección Ejecutiva N.º 167-2015.

A photograph of a modern building facade. The building is light grey with horizontal lines. The text 'PRO INVERSION' is mounted on the wall in large, grey, 3D block letters. A red, slanted rectangular logo element is positioned above the 'I' in 'INVERSION'. The sky is blue with light clouds.

**PRO
INVERSION**

PANORAMA GENERAL DE ADJUDICACIONES ENTRE 2002 Y 2024

ProInversión ha adjudicado 213 procesos de promoción de la inversión privada entre los años 2002 y 2024, correspondiendo un 4 % (9) a los procesos del sector de Puertos y Vías Navegables, y un 8 % (18) a los procesos del sector Minería, según se detalla en la figura 1.

Figura 1: Procesos de promoción de la inversión privada por sector adjudicados al 2023

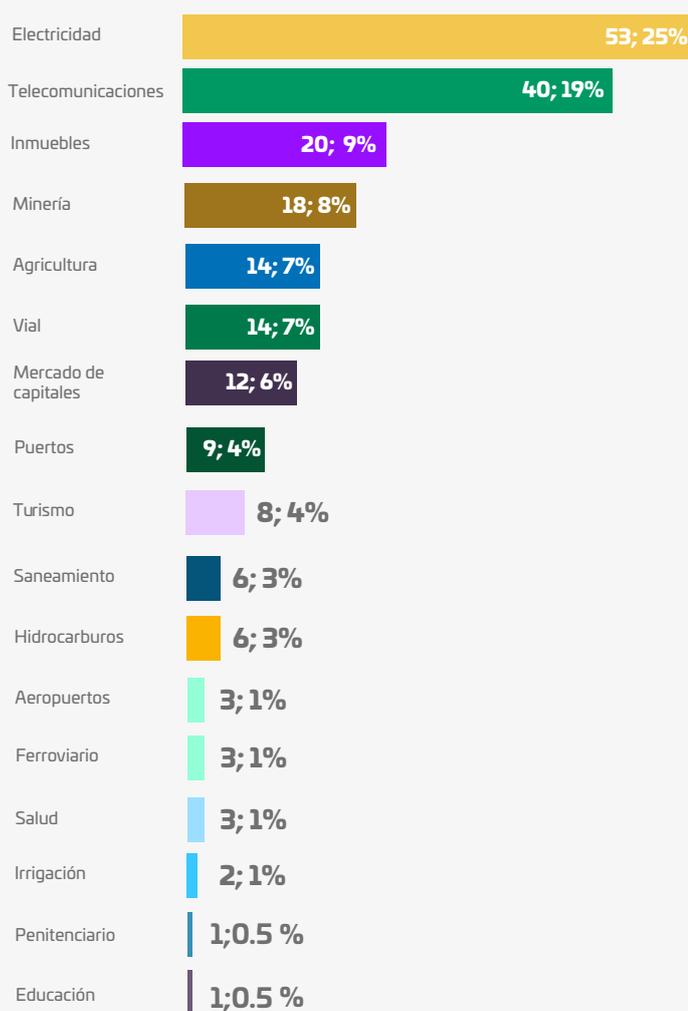
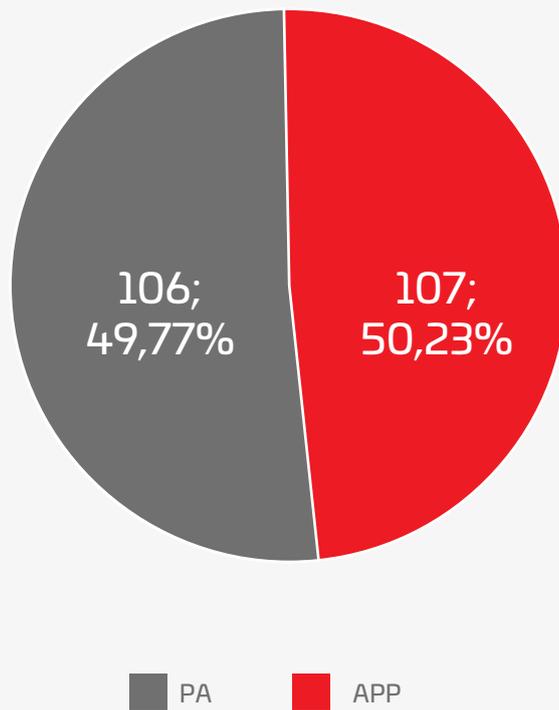


Figura 1: Procesos de promoción de la inversión privada por sector adjudicados al 2024
Fuente: PROINVERSIÓN

Asimismo, tomando en cuenta la modalidad de participación de la inversión privada, tenemos que el 50.23 % de las adjudicaciones correspondieron al mecanismo de las Asociaciones Público-Privadas (APP), mientras que el otro 49,77 % a Proyectos en Activos, según se detalla en la figura 2.

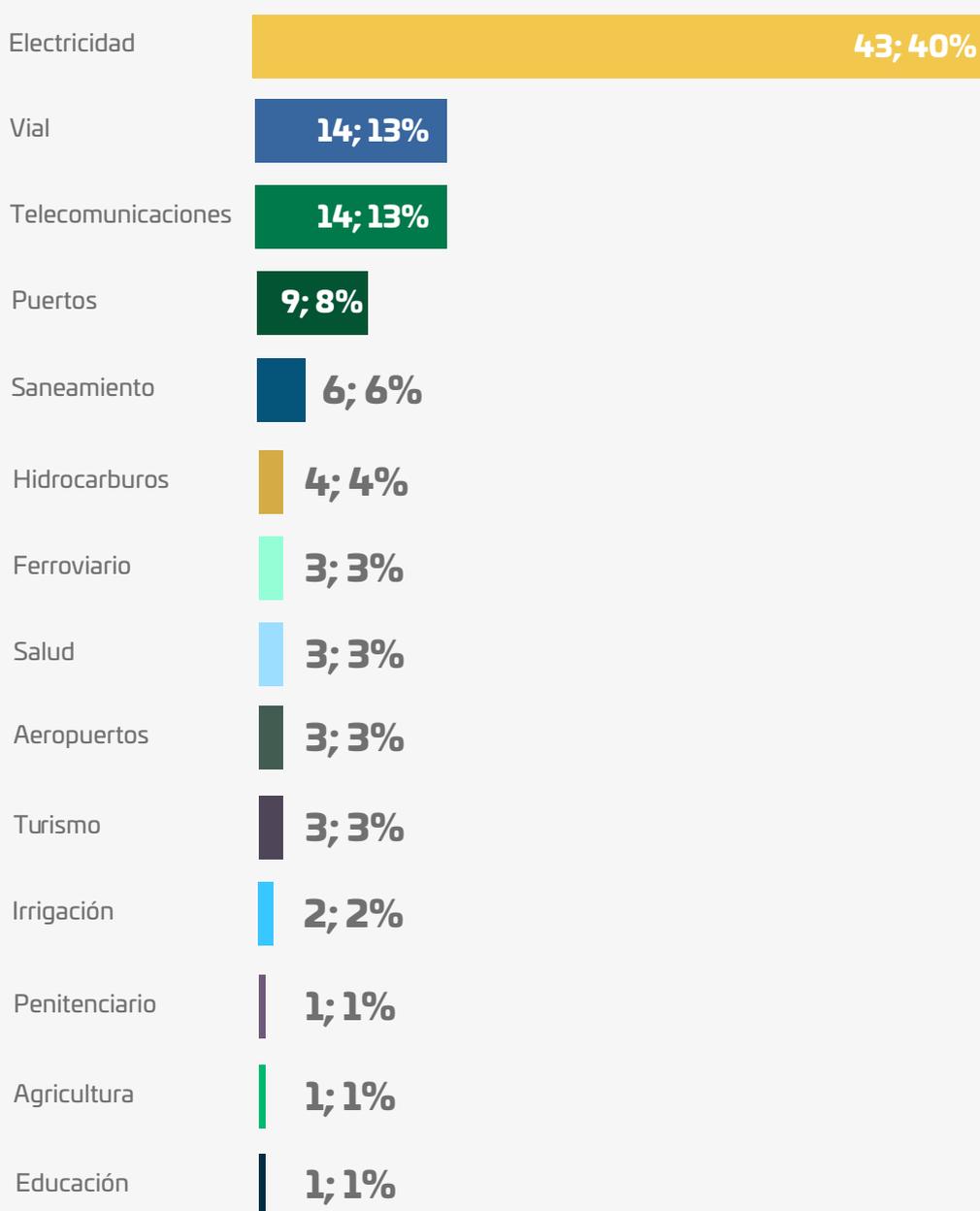
Figura 2: Procesos de promoción de la inversión privada adjudicados al 2024
Fuente: PROINVERSIÓN



Fuente: PROINVERSIÓN

En la misma línea, de las 107 adjudicaciones bajo el mecanismo de las APP, tenemos que el 8 % corresponde a 9 procesos del sector de Vías y Puertos Navegables, según se detalla en la figura 3.

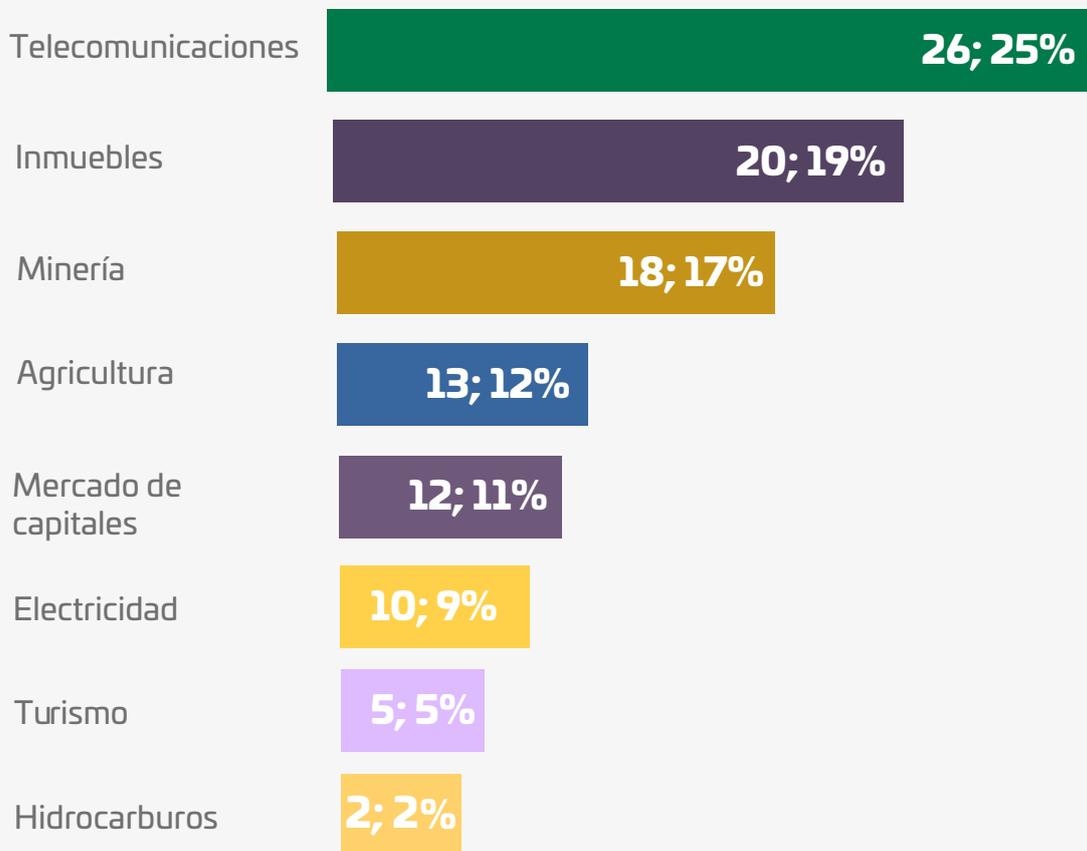
Figura 3: Procesos de APP por sector adjudicados al 2024



Fuente: PROINVERSIÓN

Finalmente, de las 106 adjudicaciones bajo el mecanismo de PA, tenemos que el 17 % corresponde a 18 procesos del sector Minería, según se detalla en la figura 4.

Figura 4: Procesos de PA por sector adjudicados al 2024



2. SECTOR PUERTOS Y VÍAS NAVEGABLES

A continuación, se observa la relación de los procesos de puertos del 2015 al 2024 que cuentan con lecciones aprendidas durante el periodo en análisis, indicando en qué compendio fue registrada la lección aprendida identificada.

Nº.	Proceso evaluado	Compendio
1	Zona de Actividades Logísticas y Antepuerto del Puerto del Callao – Zalac	2015 – I Semestre
2	Iniciativa Privada Autofinanciada Terminal de Contenedores Chimbote	2016 – II Semestre
3	Hidrovía Amazónica: ríos Marañón y Amazonas, tramo Saramiriza-Iquitos-Santa Rosa; río Huallaga, tramo Yurimaguas- confluencia con el río Marañón; río Ucayali, tramo Pucallpa-confluencia con el río Marañón – Segunda convocatoria	2017 – II Semestre
4	Modernización y Desarrollo del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry	2018 – II Semestre
5	Nuevo Terminal Portuario de San Juan de Marcona 2024	2024 – II Semestre

2.1 Experiencias exitosas y factores de éxito

A continuación, se presentan tablas donde se aprecian las experiencias exitosas de los procesos listados y los factores de éxito que apoyaron dichas experiencias:



- Zona de Actividades Logísticas y Antepuerto del Puerto del Callao (Zalac)

Experiencias exitosas	Factores de éxito
<p>Diseño Estratégico del proyecto: el diseño del proyecto orientado a mejorar la competitividad del comercio exterior, alineado con los objetivos de la Autoridad Portuaria Nacional (APN).</p>	<p>Involucramiento de las entidades públicas en el diseño del proyecto: participación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), Municipalidad del Callao y el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC) en el diseño del proyecto.</p>
<p>Trabajo coordinado con entidades clave: el trabajo conjunto y coordinado con la APN, (entidad que encargó a ProInversión la conducción del proyecto Zalac) y la Marina de Guerra del Perú (MGP), (propietaria del terreno donde se emplazará la plataforma logística).</p>	<p>Coordinación permanente con actores clave: se mantuvo comunicación fluida y constante con la APN y la MGP.</p>



- Iniciativa Privada Autofinanciada Terminal de Contenedores Chimbote (IPA).

Experiencias exitosas

Evaluación exitosa del

proyecto: finalizar con éxito la evaluación del proyecto contenido en la IPA y contar con la Declaratoria de Interés, la cual fue aprobada por la APN, el MTC, el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositran) y el Consejo Directivo de PROINVERSIÓN.

Factores de éxito

Equipo técnico especializado:

la experiencia y el trabajo desarrollado por el equipo de puertos de PROINVERSIÓN junto al asesor de transacción (Consortio Haskoning. Perú), fueron determinantes para el desarrollo del proyecto.

Coordinación efectiva con

actores clave: se estableció una comunicación constante con el proponente (Terminal de Contenedores de Barcelona - TCB), la APN y el MTC.



- Hidrovía Amazónica: ríos Marañón y Amazonas, tramo Saramiriza-Iquitos-Santa Rosa; río Huallaga, tramo Yurimaguas-confluencia con el río Marañón; río Ucayali, tramo Pucallpa-confluencia con el río Marañón – Segunda convocatoria

Experiencias exitosas

Adjudicación del primer proyecto en vías navegables del Perú: se logró adjudicar con éxito el primer proyecto de vías navegables, caracterizado por un fuerte componente socioambiental y la participación de tres postores nuevos en el mercado.

Factores de éxito

Comunicación efectiva de PROINVERSIÓN: se llevó a cabo un proceso minucioso de comunicación e información por parte de PROINVERSIÓN.

Coordinación interinstitucional: participación e interacción con las distintas entidades que participaron (MTC, MEF, Ositran, entre otras) a lo largo del proceso.



- Modernización y Desarrollo del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry

Experiencias exitosas

Factores de éxito

Incentivo a la competencia:

tratándose de una IP, se incentivó la participación de un tercero interesado, lo que hizo el proyecto más atractivo para otros postores.

Transparencia y promoción del proyecto:

la transparencia en la difusión de información existente y el desarrollo de eventos promocionales del proyecto fueron clave para generar confianza en los actores involucrados.

Consenso con actores clave:

se logró el consenso de los trabajadores y estibadores portuarios, así como del área de influencia del proyecto.

Diálogo y viabilidad normativa:

la participación en mesas de diálogo, respetando el marco normativo aplicable y garantizando la viabilidad del proyecto como parámetro de negociación, facilitó el avance del proceso.

Beneficio económico para los usuarios:

se obtuvo el mayor porcentaje de descuento de tarifas del servicio estándar (10 %) para movimientos de cargas, así como para el servicio especial de refrigerado para contenedores.

Competencia y optimización técnica:

la presencia de un tercer interesado, además del proponente, promovió la presentación de propuestas técnicas competitivas, que incentivaron la optimización del factor de competencia y generaron competitividad en beneficio de todos los involucrados.



- Nuevo Terminal Portuario de San Juan de Marcona

Experiencias exitosas

Creación de un fondo social en Marcona: se logró la constitución de un fondo social en beneficio de la población del distrito de Marcona, asegurando una fuente de financiamiento para el desarrollo local.

Factores de éxito

Respaldo de la Autoridad Portuaria Nacional:

el apoyo de la Autoridad Portuaria Nacional fue clave para destinar los fondos de la retribución que le corresponde al fondo social.

Compromiso y liderazgo de PROINVERSIÓN:

el esfuerzo, dedicación y experiencia del equipo de PROINVERSIÓN fueron fundamentales para liderar con éxito el desarrollo del proyecto.

Aporte de asesores externos:

la colaboración de los asesores externos permitió incorporar la figura del fondo social en cumplimiento con las leyes vigentes.

Coordinación interinstitucional efectiva:

el apoyo y coordinación constante con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositran); así como otras entidades competentes, permitió un flujo de comunicación constante, facilitando el avance del proyecto.

2.2 Principales dificultades y estrategias aplicadas

En las siguientes tablas, se presentan las dificultades identificadas en los procesos evaluados, así como las estrategias aplicadas para enfrentarlas:



- Zona de Actividades Logísticas y Antepuerto del Puerto del Callao (Zalac)

Dificultad	Estrategia aplicada
<p>Falta de experiencia en infraestructura similar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El proyecto contemplaba una nueva infraestructura en el país y no existían antecedentes referenciales, ni información histórica para estimaciones técnicas. • Los operadores extraportuarios y los gremios no proporcionaron suficiente información para el desarrollo de estudios técnicos. 	<p>Capacitación a las entidades públicas: se llevó a cabo un taller patrocinado por el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe - (CAF) denominado: “Taller sobre Diseño, Planificación, Promoción e Implantación de Centros Logísticos: Caso ZAL Callao”, dirigido a las entidades públicas involucradas en el proyecto, con el fin de capacitar a los funcionarios.</p>
<p>Oposición de los actores involucrados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de comprensión del impacto del proyecto Zalac en el comercio exterior por parte de algunos actores. • Oposición de operadores extraportuarios y gremios con interés de mantener la situación actual. • Fuertes alianzas estratégicas entre líneas navieras y operadores extraportuarios, lo que generó resistencia al cambio. 	<p>Diálogo y negociación con los actores del sector: realización de reuniones permanentes con los actores involucrados en el proyecto para identificar sus necesidades de cara al diseño contractual y, de esa manera, asegurar una óptima distribución de riesgos entre las partes, fomentando su viabilidad.</p>



- **Iniciativa Privada Autofinanciada Terminal de Contenedores Chimbote**

Dificultad

Limitación del plazo legal: el plazo legal de 180 días hábiles para la evaluación de iniciativas privadas resultó insuficiente debido a las diversas actividades necesarias a efectuarse durante la evaluación del proyecto.

Demoras en la evaluación de entidades: Las entidades involucradas superaron los plazos establecidos por el Consejo Directivo de ProInversión para la publicación de la IPA, generando retrasos en el proceso.

Estrategia aplicada

Gestión de ampliación de plazos: conforme a lo establecido en el reglamento del Decreto Legislativo N.º 1012, el Consejo Directivo de ProInversión sustentó en tres oportunidades la necesidad de ampliación de los plazos, lo cual permitió finalmente la aprobación de la declaratoria de interés.

Seguimiento y reuniones estratégicas: PROINVERSIÓN implementó una labor exhaustiva de seguimiento a las entidades involucradas, a través de coordinaciones y reuniones con los funcionarios encargados.



- Hidrovía Amazónica: ríos Marañón y Amazonas, tramo Saramiriza-Iquitos-Santa Rosa; río Huallaga, tramo Yurimaguas-confluencia con el río Marañón; río Ucayali, tramo Pucallpa-confluencia con el río Marañón – Segunda convocatoria

Dificultad	Estrategia aplicada
<p>Poca aceptación por parte de Ositran: en la primera convocatoria OSITRAN mostró poca aceptación hacia el proyecto.</p>	<p>Mecanismo de cobro de tarifa a través de la VUCE: se implementó un mecanismo de cobro de la tarifa a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), mecanismo que fue aceptado por Ositran y se mantuvo en la segunda convocatoria.</p>
<p>Bajo atractivo financiero: el proyecto no resultaba financieramente atractivo para los postores, lo que dificultaba su adjudicación.</p>	<p>Certificados de avance de obra (CAO): se establecieron los certificados de avance de obra en el proyecto, de forma tal que pueda ser aceptado por tramos en el MEF.</p>
<p>Conflictos sociales: desde el punto de vista social, el área de influencia colindaba con pueblos indígenas que exigían el proceso de consulta previa.</p>	<p>Consulta previa con comunidades indígenas: el MTC llevó a cabo el proceso de consulta previa con las comunidades que habitan en el ámbito de influencia del proyecto.</p> <p>Incorporación de compromisos sociales en los TDR: se incluyó como parte de los compromisos de consulta previa, gran parte de los acuerdos en los términos de referencia de la evaluación de impacto ambiental que va anexo al contrato, lo cual fue aceptado por los postores.</p>
<p>Intereses divergentes con la Marina de Guerra del Perú (MGP): fue necesario alinear los intereses del proyecto con los de la MGP, el cual era uno de los <i>stakeholders</i> clave.</p>	<p>Acuerdos entre el MTC y la MGP: se suscribieron acuerdos entre el MTC y la MGP durante la fase de ejecución del proyecto, para establecer coordinaciones entre dichas entidades. Durante la ejecución del proyecto, se firmaron acuerdos entre el MTC y la MGP para mejorar la coordinación entre ambas entidades</p>

Dificultad	Estrategia aplicada
<p>Dificultades regulatorias con empresas chinas: existían retos para regular la participación de empresas chinas y su vínculo con el Gobierno chino.</p>	<p>Cláusulas anticorrupción en los contratos: se establecieron lineamientos y cláusulas anticorrupción en los contratos de concesión.</p> <p>Definición de grupo económico para empresas públicas: el MEF estableció lineamientos diferenciados para regular la definición de grupo económico para empresas públicas.</p>



- Modernización y Desarrollo del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry

Dificultad	Estrategia aplicada
<p>Definición de los alcances regulatorios: establecer los alcances de la declaratoria de interés juntamente con el proponente y el organismo regulador.</p>	<p>Trabajo articulado y planificación: se llevaron a cabo reuniones de trabajo para exponer oportunamente la problemática, los parámetros técnicos y las necesidades para la viabilidad del proyecto.</p>
<p>Concienciación de los usuarios: uno de los retos fue concientizar a los usuarios de la carga de contenedores sobre los beneficios directos que les aportaría la ejecución del proyecto.</p>	<p>Difusión y socialización del proyecto: a través de eventos informativos, reuniones de trabajo y exposiciones, tanto en Lima como en Trujillo, se difundió el diseño y las ventajas del proyecto, logrando una mayor aceptación y compromiso de los actores clave.</p>



- Nuevo Terminal Portuario de San Juan de Marcona

Dificultad

Larga duración de las fases de formulación y estructuración:

superar las fases de formulación y estructuración asociadas tomó un tiempo considerable debido a la necesidad de atender la demanda principal del puerto durante sus primeros años de operación. Durante este periodo se realizaron diversas coordinaciones y reuniones de equipo a fin de explicar la estructura financiera del Proyecto a los stakeholders del sector público y sus riesgos asociados, lo cual incluyó efectuar el estudio de actualización de la demanda.

Restricciones presupuestales para el proceso de aprobación:

Las limitaciones presupuestales a fin de atender requerimientos específicos de las entidades que participan en el proceso de aprobación y ratificación de la versión inicial de contrato y sus documentos de sustento (informe de evaluación integrado, modelo económico financiero) que en algunos casos estuvo fuera del alcance de los servicios que prestó el consultor integral que se encargó de evaluar el proyecto.

Estrategia aplicada

Coordinación continua y estudios complementarios:

se estableció comunicación constante con las entidades involucradas, y el proponente, además de elaborar estudios técnicos y financieros complementarios que contribuyan a la mitigación de los riesgos asociados.

Acompañamiento de un consultor integral:

apoyo de un consultor integral que acompañó durante las fases de formulación y estructuración, apoyando permanentemente en la resolución de consultas de entidades intervinientes, para lo cual se empleó el mecanismo de prestaciones adicionales reguladas en el Reglamento de contratación de consultorías de PROINVERSIÓN.

2.3 Lecciones aprendidas del sector

A continuación, se presenta el compilado de lecciones aprendidas de los procesos evaluados del sector Puertos y Vías Navegables:

a) En el caso de infraestructuras nuevas sin experiencias previas en el país, es indispensable que previamente a la convocatoria del proceso de promoción de la inversión privada se cuente con los estudios técnicos respectivos.

b) Desarrollar e implementar desde el inicio (sobre todo en proyectos *greenfield*), la estrategia de comunicación para sensibilizar a los diferentes actores con respecto al proyecto e identificar oportunamente los aliados y detractores, y así poder formular estrategias para lograr alianzas.

c) Coordinación permanente con las entidades involucradas en el proyecto, principalmente el MTC y la MGP, a fin de obtener el apoyo de estas.

d) Coordinación permanente con entidades involucradas y otros actores relevantes a fin de asegurar la disponibilidad del área dispuesta para el proyecto hasta antes de la publicación de la declaratoria de interés (en el caso de iniciativas privadas), ello a través de reuniones regulares de coordinación y mecanismos de seguimiento.

e) Se podría evaluar una modificación a la norma, a fin de que se permita implementar una garantía en la etapa de evaluación de una iniciativa privada en salvaguarda del Estado y que esta no permita el retiro del proponente sin razón justificada.

f) El Estado debe evaluar la continuidad del proyecto y la titularidad de este, en caso el proponente no asuma el pago por concepto de publicación de la declaratoria de interés.

g) Lograr interés y conocimiento del proyecto a través de coordinaciones debidas, oportunas y permanentes con todos los interesados (stakeholders) del proyecto. Estos son, ProInversión (Director de Portafolio de Proyectos, Comités Especiales de Inversiones, Director Ejecutivo y Consejo Directivo), MTC, MEF y OSITRAN, con quienes debe mantenerse una coordinación con la plana técnica, a fin de lograr informar del proyecto permanentemente, evitando acciones innecesarias que retrasen el cronograma del mismo.

h) Debe establecerse una estrategia de comunicación con otras entidades vinculadas al proyecto, como con la Marina de Guerra del Perú, Senace, Senamhi, comunidades nativas, población civil, gobiernos regionales y locales, inversionistas, prensa, entre otros. Implementar la “gestión de interesados (stakeholders)” y “gestión de las comunicaciones”, sugeridos por el Project Management Institute a través de su PMBOK Guide.

i) Mantener siempre coordinación continua y buena comunicación con los involucrados, realizando exposiciones y reuniones de trabajo, a fin de brindar toda la información disponible

3. SECTOR MINERÍA

A continuación, se observa la relación de los proyectos de minería que cuentan con lecciones aprendidas durante el periodo en análisis, indicando en qué compendio fue registrada la lección aprendida identificada:

Nº.	Proceso evaluado	Compendio
1	Yacimientos Cupríferos de Michiquillay	2018 – I Semestre
2	Proyecto Minero Jalaoca	2019 – I Semestre
3	Proyecto Minero Colca	2019 – I Semestre

3.1 Experiencia exitosa y factores de éxito

A continuación, se presenta una tabla donde se aprecia la experiencia exitosa de los proyectos listados y los factores de éxito que apoyaron dicha experiencia:



- Yacimientos Cupríferos de Michiquillay

Experiencia exitosa	Factores de éxito
<p>Culminación del proceso en tiempo récord: se logró en un plazo de seis (6) meses concluir con un proceso de promoción de la inversión privada con viabilidad social en las comunidades campesinas de Michiquillay y La Encañada.</p>	<p>Enfoque institucional con participación social: el enfoque institucional comprometido con un enfoque social participativo conllevó a la aceptación social del proyecto, adicionalmente, se contó con el apoyo del Minem durante las reuniones de socialización, y la expectativa positiva de las comunidades campesinas y otros actores indirectos.</p> <p>Relaciones estratégicas con las comunidades: se estableció un relacionamiento permanente, y una comunicación proactiva y transparente con actores sociales clave dentro de las comunidades campesinas.</p> <p>Monitoreo social constante: el seguimiento continuo del clima social en las comunidades permitió la atención oportuna a cualquier situación que pudiera afectar al proceso.</p>

3.2 Principales dificultades y estrategias aplicadas

En las siguientes tablas, se presentan las dificultades identificadas en los procesos evaluados, así como las estrategias aplicadas para enfrentarlas:



- Yacimientos Cupríferos de Michiquillay

Dificultad	Estrategias aplicadas
<p>Plazos ajustados y conflictos sociales: el tiempo dispuesto para la culminación del proceso fue limitado, lo que representó un desafío, especialmente debido a la existencia de conflictos en el aspecto social.</p>	<p>Compromiso institucional y apoyo gubernamental: se garantizó disposición constante de las distintas áreas de la entidad, para la realización de las tareas relacionadas al proyecto y el apoyo del Gobierno a través del Consejo Directivo de ProInversión liderada por el sector.</p>
<p>Discrepancias internas en la comunidad campesina de Michiquillay: se identificaron desacuerdos entre los comuneros de la comunidad campesina de Michiquillay y sus autoridades.</p>	<p>Respeto por la estructura organizativa comunal: se actuó con respeto al cargo del presidente y la Junta Directiva de cada comunidad, logrando que el pedido de los comuneros sea canalizado a través de sus autoridades.</p>

Dificultad

Percepción negativa sobre la gestión del Fondo Social

Michiquillay: las comunidades tenían una percepción desfavorable sobre la gestión del Fondo Social, constituido con los recursos derivados del proceso de promoción anterior.

Estrategias aplicadas

Reestructuración del Fondo Social Michiquillay: se llevó a cabo la sustitución de los representantes en el Fondo Social Michiquillay, para revertir la percepción negativa sobre su gestión.

Reuniones, talleres y difusión

informativa: se desarrollaron reuniones y talleres en los que participaron los comuneros de las comunidades campesinas de Michiquillay y La Encañada y sus autoridades. De forma complementaria se realizó una campaña informativa a través de los medios locales, transmitiendo a la opinión pública los beneficios del proyecto Michiquillay.

Incertidumbre política en 2017:

la coyuntura política en el Perú a finales de 2017 generó incertidumbre entre los postores.

Reprogramación estratégica de

la adjudicación: la coyuntura política motivó que la fecha de adjudicación de la buena pro fuera reprogramada por un periodo de dos meses adicionales, para poder brindar a los postores condiciones propicias para una adjudicación exitosa.



• Proyecto Minero Jalaoca

• Proyecto Minero Colca

Dificultad

Estrategias aplicadas

Sensibilización social y exposición de bondades de los proyectos:

- a) Poca información técnica
- b) Conflictos paralelos derivados de otros proyectos con influencia negativa para la minería.

Cercanía a otros proyectos:

- a) Al proyecto minero Molleverde, el cual generó altas expectativas por el pago de usufructo y su acuerdo social.
- b) Al proyecto minero MMG Las Bambas, el cual atrajo grupos con posiciones contrarias al desarrollo minero.

Continuar con la sensibilización y diálogo activo sobre los beneficios sociales y ambientales de la inversión minera, diferenciándolo de una concesión privada.

Información permanente y actualizada a través de visitas personalizadas por relacionistas comunitarios quechuahablantes en cada comunidad campesina del ámbito del proyecto.

Exponer las bondades de un proyecto, que por la naturaleza de su estado actual contaba con poca información técnica, fue una de las mayores dificultades que se tuvo.

Los talleres sobre minería responsable y sostenible que se realizaron, tanto con las autoridades como con los comuneros del lugar, sirvieron para mitigar y desmentir la creencia de que la minería solo traería contaminación ambiental sin ningún beneficio.

3.3 Lecciones aprendidas del sector:

A continuación, se presenta el compilado de lecciones aprendidas de los procesos evaluados del sector Minería:

1. Definir estrategias institucionales comprometidas con un enfoque participativo que conlleve a la aceptación social del proyecto, el apoyo de la entidad titular durante las reuniones de socialización, y la expectativa positiva de las comunidades campesinas y otros actores indirectos, contribuyen a la conducción eficiente de los procesos de promoción de la inversión privada en concordancia con los plazos reducidos para el cumplimiento de hitos.
2. La ampliación del plazo de la adjudicación, en escenarios de inestabilidad política, permite que los actores involucrados en el proceso de promoción realicen una nueva lectura de mercado, proporcionando al Estado más tiempo para la sensibilización social y lograr una adjudicación exitosa.
3. Reconocimiento de campo del Área de No Admisión de Petitorios (ANAP), previo a la emisión de opinión de PROINVERSIÓN en la etapa de revisión de los estudios remitidos por Ingemmet, para su evaluación.
4. Incorporar en los términos de referencia de los asesores a contratar para el desarrollo del proceso de evaluación, las visitas de campo para que tengan una mejor visión de las bondades del proyecto y proporcionar una mejor información a los interesados.
5. Durante la etapa de revisión de estudios enviados por Ingemmet, previo al inicio del proceso de promoción, PROINVERSIÓN debe hacer un estudio técnico y reconocimiento de campo que permita determinar si el yacimiento será económicamente atractivo para los inversionistas. Este proceso de inspección previa debe estar incluido en los términos de referencia de los asesores a contratar, para obtener información más detallada sobre las bondades del proyecto.
6. Realizar reuniones personalizadas e informativas a todos los actores sociales y políticos del ámbito del proyecto con mensajes claros, directos y transparentes sobre el proceso de promoción.
7. Convocar a otras entidades del Estado para la atención de las demandas y ocurrencias durante el proceso de promoción.
8. La gestión social en el ámbito del proyecto debe realizarse con el permiso y la coordinación de las juntas directivas comunales, impulsando la escucha activa, el respeto y el buen trato.

PRO INVERSIÓN

PRO
INVERSIÓN

Av. Enrique Canaval y Moreyra 150
Piso 9, San Isidro
Lima 27 / PERÚ
T: +51 1 200 1200

www.investinperu.pe

