

Marlene del Pilar Anchante Rullé



REPRESENTATIVIDAD E INTERESES EN LAS NEGOCIACIONES: Reflexiones entorno al Proyecto Camisea

1. INTRODUCCIÓN

El Proyecto Camisea implicó negociaciones que se llevaron adelante entre comunidades campesinas y empresas del Consorcio Camisea, en las que se negociaron por ejemplo, compensaciones e indemnizaciones para constituir el derecho de servidumbre de paso para el gasoducto. Asimismo, se negocian indemnizaciones por impactos ambientales producidos durante la construcción del Proyecto, entre otros.

En este contexto, la Defensoría para el Proyecto Camisea (DPC)² participó como entidad mediadora durante seis años desde el 2003 al 2009 año en que se produjo su cierre. Con tal motivo, la DPC tuvo la oportunidad de estar presente en diversas reuniones de negociación a lo largo de todo el Proyecto Camisea, con los gremios de pescadores en Chincha y Cañete, con las comunidades

campesinas en Ayacucho y Huancavelica; así como con las comunidades nativas del Alto y Bajo Urubamba en la zona de selva del Cusco. Estas negociaciones y en particular el caso de Ayacucho son el objeto de reflexión en el presente artículo. Con tal fin, a lo largo del artículo intentaremos responder a las siguientes dos preguntas:

¿Cómo se representan y quiénes negocian?

¿Qué intereses están en juego en las negociaciones?

Ambas preguntas intentaremos responderlas a la luz de los aportes de la Antropología. En tal sentido, considero que serán especialmente útiles y pertinentes la teoría de la performance y los aportes de los Estudios Culturales y Subalternos (Post coloniales).

Directora Adjunta del Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Psicóloga con 17 años de ejercicio profesional, de los cuales los últimos diez se ha dedicado a la prevención y gestión de conflictos. Estudios de Maestría en Psicología y sigue el Doctorado en Antropología en la Universidad Católica. Responsable del área de análisis, prevención y gestión de conflictos socioambientales. Ha sido responsable del diseño y coordinación general de las evaluaciones de conflicto e intervenciones del Centro dirigidas a la gestión de conflictos socio-ambientales. Ex Vicepresidenta del Consejo Directivo de la Defensoría de Camisea. Responsable de las actividades de capacitación del Centro en gestión de conflictos. Actualmente se desempeña como docente en Diplomas y Cursos de Especialización de la Pontificia Universidad Católica del Perú.



¹ Uno de los proyectos energéticos más importantes de Sudamérica, que consiste en extraer gas natural y sus líquidos desde la selva amazónica (Cuzco) y transportarlos a más de 700 kms a través de la cordillera de los Andes (Ayacucho y Huancavelica), hasta el departamento de Ica en la costa marítima del Perú. <http://www.camisea.pluspetrol.com.pe/>

² El cierre de la DPC luego de seis años fue objeto de un acuerdo de resolución del convenio de cooperación interinstitucional entre el Ministerio de Energía y Minas y la Pontificia Universidad Católica del Perú, suscrito el 20 de mayo del 2009. El motivo del cierre tal como consta en los antecedentes del acuerdo fue debido a recortes presupuestales ya que el MINEM señaló no contar con los recursos económicos para las transferencias a las que se comprometió en la última addenda de renovación del encargo suscrita el 31 de diciembre del 2008.

³ La Pontificia Universidad Católica del Perú fue designada por RS 052-002-EM como conductora de la Defensoría para el Proyecto Camisea en agosto del 2003, responsabilidad que mantuvo hasta mayo del 2009. La Defensoría para el Proyecto Camisea fue definida como una organización autónoma, independiente e imparcial; creada en esos términos mediante el Decreto Supremo N° 030-2002-EM, como consecuencia de un compromiso asumido por el Gobierno Peruano ante el Banco Interamericano de Desarrollo, para el crédito puente que facilitó el financiamiento del Proyecto Camisea

2. ¿CÓMO SE REPRESENTAN Y QUIÉNES NEGOCIAN?

En términos generales, como resultado de la experiencia en la Defensoría para el Proyecto Camisea³, se observa que en el caso de las comunidades campesinas (ubicadas en Ayacucho), cuando negocian con alguna de las empresas del Consorcio Camisea, lo hacen representadas formalmente por su Junta Directiva Comunal, a la cual las empresas que negocian solicitan que se encuentren “debidamente representadas”, vale decir inscritas en Registros Públicos, a fin de darle valor legal a los acuerdos que se llegue en las negociaciones. Durante las negociaciones, estos representantes de la comunidad campesina, cuentan con frecuencia con el apoyo de asesores provenientes del propio espacio local. Estos asesores son en algunos casos miembros de una ONG, profesionales independientes, principalmente abogados y especialistas en temas ambientales. Eventualmente participan también como asesores personas vinculadas al espacio político local.

Por el lado de las empresas, los representantes cuentan de igual forma con poderes legales para ejercer su representación. En los casos de negociación percibidos como “complicados o especialmente difíciles” (debido a la prolongada duración y/o frecuentes obstáculos en los procesos de negociación) se trata por lo general de equipos negociadores, que incluyen a los asesores legales de la empresa, los encargados de las relaciones comunitarias y de asuntos ambientales, gerentes de alto nivel, entre otros.

Hasta aquí se podría decir que los representantes se encuentran objetivamente identificados y que para ello la formalidad legal es un criterio indispensable. Sin embargo, más allá del ámbito formal, la representación es en ocasiones puesta en tela de juicio, tanto de parte de la

comunidad campesina como de la empresa. Así, desde la perspectiva de la empresa, la Junta Directiva Comunal, no siempre es percibida como una legítima representante de los intereses de su comunidad. Y a ello se suma que tampoco lo son los asesores con que cuenta la comunidad, quienes en algunas oportunidades son percibidos como “oportunistas” y “aprovechadores”.

Desde la perspectiva de la comunidad, su mayor preocupación respecto a la representatividad de los que negocian por parte de la empresa, es que no tengan “poder de decisión”. Esta preocupación obedece a que a pesar de contar con poderes de representación legal, quienes negocian en ocasiones argumentan la “necesidad de consultar y pedir aprobación de la alta gerencia”, ya sea para evaluar propuestas o contra-propuestas de las comunidades; y en consecuencia para tomar decisiones y cerrar acuerdos. Cuando ocurren estas situaciones, es común que los negociadores por parte de la comunidad (Junta Directiva Comunal y/o asesores) insistan en solicitar la presencia de Gerentes de alto nivel que tengan capacidad de decisión, caso contrario amenazan con no continuar el proceso de negociación y “tomar medidas de fuerza”.

Estos hechos podrían ser analizados como meras estrategias y tácticas de negociación; pero también evidencian lo que Kuper (2001:257) ha llamado el problema de la legitimidad, vale decir ¿quién puede hablar por el otro?. En el caso de las comunidades, la pregunta es ¿qué tanto la Junta Directiva Comunal puede hablar por todos los miembros de su comunidad?, y por tanto puede negociar en nombre de ella. Este es un tema crítico no solo para las empresas sino también para quienes negocian en nombre de las comunidades, en la medida que permanentemente se encuentran en la disyuntiva de “conseguir resultados positivos, que puedan ser mostrados en la Asamblea de la Comunidad” o ser

Estos hechos podrían ser analizados como meras estrategias y tácticas de negociación; pero también evidencian lo que Kuper (2001:257) ha llamado el problema de la legitimidad, vale decir ¿quién puede hablar por el otro?. En el caso de las comunidades, la pregunta es ¿qué tanto la Junta Directiva Comunal puede hablar por todos los miembros de su comunidad?, y por tanto puede negociar en nombre de ella.

censurados por no lograrlo. A lo que se suma también el temor a ser percibidos como que “pudieran haber llegado a un arreglo por lo bajo con las empresas”. Siguiendo a Kuper el pretender entender la legitimidad del que habla en nombre de otro, es verdaderamente un problema, dado que “hay nativos y nativos, facciones y portavoces que compiten entre sí, incluyendo a menudo, a dos viejos oponentes, el modernizador y el tradicionalista” (2001:257). Es decir, el problema de la legitimidad no solo está alimentado desde afuera (la mirada externa de las empresas) sino también desde adentro (la propia dinámica interna de la comunidad).

En esta línea reflexiva, como parte de las funciones de la Defensoría para el Proyecto Camisea, se observó a los representantes de las comunidades campesinas estar divididos en facciones enfrentadas, discutiendo arduamente (sin presencia de la empresa), los argumentos para plantear determinada posición en la negociación. Y en este mismo contexto, se pudo observar más de una vez la insistencia de una parte de los dirigentes para flexibilizar la posición, frente a otro sector de dirigentes interesado en incrementar y endurecer las condiciones de sus planteamientos; ambos sustentados en argumentos relacionados con el temor a una mayor pérdida o en el convencimiento de estar frente a una oportunidad para lograr mayores beneficios.

Por otro lado, el problema de la legitimidad de la representación, también alcanza a los asesores de las comunidades, cuestionándose la legitimidad de su participación en los procesos de negociación. En ocasiones los asesores son percibidos como “oportunistas en búsqueda de sus intereses particulares, económicos o de réditos políticos”. Este tipo de percepciones que en algunas oportunidades también se tienen sobre algunos miembros de las Juntas Directivas Comunales, llevan a un cuestionamiento, e incluso descalificación

en algunos casos, acerca de su capacidad y legitimidad para transmitir “realmente lo que quieren” los comuneros de a pie de la comunidad.

Hasta aquí, podríamos decir que la legitimidad en la representación de las comunidades es algo que se debate permanentemente entre una dimensión externa y otra interna. Entendiendo por dimensión externa a aquel contexto en el que se vincula la Junta Directiva Comunal con las empresas, instituciones estatales y terceros involucrados. Y como dimensión interna al contexto que se produce intra comunidad de cara a su Junta Directiva Comunal. En ambas dimensiones se producen un entramado de cuestionamientos que se reflejan en las negociaciones. Como señala Adam Kuper, la legitimidad en la representación, implica con seguridad que existen diferencias entre hablar sobre alguien y hablar en nombre de alguien, entre pretender representar a alguien y tratar de transmitir las creencias y valores de ese alguien (2001: 257).

Al respecto cabe mencionar a Spivak, quien sostiene que al representar a un sujeto, el término puede ser entendido de dos formas: de un lado, en el contexto político se trataría de un sujeto autorizado para “hablar por” otro que se piensa no tiene voz; y de otro lado en el campo cultural, representar supone una conciencia capaz de aprender al sujeto subalterno⁴, y a partir de esto construir un relato que le permita visibilidad (1998: 181). A mi modo de ver, en el caso de las negociaciones comunidades y empresas, pareciera que ambos contextos político y cultural por momentos entran en contradicción tanto hacia adentro como hacia afuera de las comunidades.

Otro punto que merece atención es la legitimidad de la representación en términos de autoridad. Al respecto los discursos dominantes definen al colonizado o al subalterno

En ocasiones los asesores son percibidos como “oportunistas en búsqueda de sus intereses particulares, económicos o de réditos políticos”. Este tipo de percepciones que en algunas oportunidades también se tienen sobre algunos miembros de las Juntas Directivas Comunales, llevan a un cuestionamiento, e incluso descalificación en algunos casos, acerca de su capacidad y legitimidad para transmitir “realmente lo que quieren” los comuneros de a pie de la comunidad.

● ● ● ● ● ● ● ●

⁴ Guha (1981) define la palabra subalterno teniendo como referencia el significado que le da el Concise Oxford Dictionary, “de rango inferior”. En el contexto de la sociedad surasiática en la que escribe, utilizará el atributo general de subordinación, tanto en términos de clase, casta, edad, género, ocupación, o en cualquier otra forma. Asimismo, la subordinación no puede entenderse excepto en los términos constitutivos de una relación binaria en el que el otro es el “dominante”. Es así que los grupos subalternos están siempre sujetos a la actividad de los grupos que gobiernan, incluso cuando se revelan y sublevan.

Esta percepción de falta de autoridad para hablar, en el sentido que propone Spivak, nos lleva a reflexionar también acerca del desequilibrio de poder que puede darse entre comunidades y empresas cuando negocian. En la perspectiva de las comunidades, la presencia de sus asesores en los procesos de negociación, representa una forma de buscar un equilibrio de poder en la relación. En este sentido, se considera valioso poder contar con asesores que sean capaces de “hablar de tú a tú” con los representantes de las empresas, que contribuyan a defender sus intereses y en consecuencia a lograr mejores resultados.

como incapaz de razonar, y como tal, requiere de la mediación y la representación de lo que Spivak llama “el intelectual del primer mundo”. Esta necesidad supone que no es posible que el subalterno pueda aprender a usar los lenguajes de occidente, y pueda al mismo tiempo seguir habitando su espacio nativo. Es decir para Spivak o se es un intelectual del primer mundo con plena capacidad de hablar, o se es un subalterno silenciado. En resumen Spivak sostiene que para hablar con autoridad hay que utilizar el idioma de la ciencia y el subalterno tiene otra lógica, así como sus propios criterios de verdad, en consecuencia cuando los subalternos hablan no tienen autoridad.

Esta percepción de falta de autoridad para hablar, en el sentido que propone Spivak, nos lleva a reflexionar también acerca del desequilibrio de poder que puede darse entre comunidades y empresas cuando negocian. En la perspectiva de las comunidades, la presencia de sus asesores en los procesos de negociación, representa una forma de buscar un equilibrio de poder en la relación. En este sentido, se considera valioso poder contar con asesores que sean capaces de “hablar de tú a tú” con los representantes de las empresas, que contribuyan a defender sus intereses y en consecuencia a lograr mejores resultados. Desde la perspectiva de las empresas, los asesores de las comunidades debieran estar en capacidad de entender los estudios técnicos, y en el caso particular de los asesores legales, “debieran” poder transmitir adecuadamente los deberes y derechos a sus asesorados.

La legitimidad de la representación de los asesores está muy vinculada a la actuación esperada en los procesos de negociación. Esta actuación esperada, descrita en el párrafo anterior, tanto para la comunidad como para la empresa, pasa por la necesidad de ejercer “autoridad” y actuar como un puente de comunicación, que permita que “el otro entienda y acepte mi verdad”. Y en este proceso, es posible observar en las negociaciones, como se va produciendo una suerte de acomodamiento mutuo entre las comunidades, los asesores y los representantes de las empresas, en la medida que se van co-

municando. Las participaciones tanto de las comunidades como de sus asesores y de las propias empresas tienen una intencionalidad, en el sentido que buscan provocar una reacción del otro. Esta reacción esperada pasa principalmente porque que el otro flexibilice su posición y vaya aceptando los propios argumentos como válidos.

El concepto de conducta restaurada de Schechner (1985) resulta especialmente interesante para tratar de entender esta relación dinámica de acomodamiento que se produce entre los negociadores en el momento mismo de las negociaciones.

Schechner resume su planteamiento proponiendo que la conducta restaurada es reflexiva en tanto implica tres puntos clave: debate, autoridad y autenticidad. El debate en cuestión es ¿Quién tiene autoridad para decidir qué es lo auténtico? y ¿Qué es lo auténtico?. Para este autor, en el fondo no se trata de un debate de lo auténtico, sino de la autoridad (Fuller, 2009). Y en el contexto de las negociaciones entre comunidades y empresa, la autoridad está del lado de quienes manejan los códigos técnicos y legales, vale decir las empresas, las instituciones del Estado, los asesores técnicos de las comunidades, frente a los cuales la comunidad se ve obligada a confiar, en el entendido que no es capaz de desenvolverse de acuerdo a esos códigos.

Como hemos señalado, la conducta restaurada es reflexiva en tanto hay un acomodo a la reacción del otro, a la conducta esperada, generándose una suerte de retroalimentación mutua que lleva a ir ajustándose (en términos de la conducta) y en este proceso se genera la reflexión por parte de las personas. Por tanto, para Schechner las personas no actúan solo en función de sus creencias y valores, ya incorporados, sino en el momento mismo de la actuación, se interactúa en función a la respuesta que se recibe del otro, y en esta interacción se produciría la reflexión acerca de cómo uno está actuando y también sobre la reacción que se está obteniendo del otro. Esta explicación es a mi modo de ver, aplicable a lo que he llamado una especie de acomodamiento mutuo de los negociadores en el mismo proceso de negociación.

Por otro lado, es posible observar que en este proceso de acomodamiento mutuo, surgen interrogantes acerca de la sinceridad en la actuación de los negociadores. Así quienes representan a las empresas, por momentos se encuentran convencidos que lo planteado por los asesores “ni ellos mismos se lo creen”, y desde las comunidades, ocurre algo parecido. Esto nos remite al planteamiento de Schechner cuando señala que la reflexión asociada a la conducta restaurada también permite advertir el grado de sinceridad de la persona que actúa un determinado guión, o todo lo contrario la falsedad de la actuación. Lo cual no es sólo percibido desde el propio individuo sino también desde la mirada del público que lo observa.

Estas impresiones acerca de la sinceridad o falsedad en la actuación de los negociadores, retroalimenta constantemente la forma y el fondo de las posiciones e intereses que se transmiten en las negociaciones. Y en algunos casos, ocurre “un no saber que decir o hacer” dado que el límite entre una actuación sincera y falsa puede llegar a ser confuso. Esta dinámica nos remite a Goffman (1980: 29) a fin de tratar de entender lo que puede estar ocurriendo. Para este autor, el individuo ofrece su actuación⁵ y presenta su función para el beneficio de otra gente. Y en esta actuación, el actuante puede creer por completo en sus propios actos, vale decir puede estar sinceramente convencido de que la impresión de realidad que pone en escena es la verdadera realidad, o puede querer guiar la convicción de su público solo como un medio para otros fines, sin un interés fundamental en la concepción que de él o de la situación tiene este.

Por otro lado, si bien la dinámica de los negociadores es influenciada por sus percepciones de sinceridad o falsedad de su actuación, sin embargo es claro que en el contexto de las negociaciones cada parte tiene su fachada, en el sentido propuesto

por Goffman. Para este autor, la fachada es la parte de la actuación del individuo que funciona regularmente de un modo general y prefijado, a fin de definir la situación con respecto a aquellos que observan dicha actuación (1980: 34). Así no cabe duda que en las negociaciones, cada una de las partes que negocia está ahí para “defender sus intereses” frente al otro, desde la óptica del concepto de fachada de Goffman; lo que no significa necesariamente que eso sea así.

El concepto de fachada según Goffman (1980: 36) puede dividirse en dos componentes, apariencia y modales. La primera se refiere a aquellos estímulos que funcionan en el momento de informarnos acerca del estatus social del actuante. Mientras que, los modales serían aquellos estímulos que funcionan en el momento de advertirnos acerca del rol de interacción que el actuante espera desempeñar en la situación que se avecina. Lo usual es que se espera una coherencia confirmatoria entre la apariencia y los modales, vale decir se espera que las diferencias de estatus social entre quienes interactúan se expresen, en cierta medida, por medio de diferencias congruentes en las indicaciones que se hacen del rol de interacción esperado (Goffman: 36). Así esta coherencia esperada apariencia-modales permite que en las negociaciones entre comunidades y empresas, no solo sea posible distinguir con facilidad quienes son parte de cada equipo negociador, sino también en el momento de la actuación es posible percibir quién es quién al interior de cada equipo negociador.

Sin embargo, Goffman (1980:37) también señala que “la apariencia y los modales pueden tender a contradecirse mutuamente, como cuando el actuante que parece de condición superior a su auditorio, actúa de una manera inesperadamente igualitaria, o íntima, o humilde, o cuando un actuante que lleva vestidos correspondientes a una

Estas impresiones acerca de la sinceridad o falsedad en la actuación de los negociadores, retroalimenta constantemente la forma y el fondo de las posiciones e intereses que se transmiten en las negociaciones. Y en algunos casos, ocurre “un no saber que decir o hacer” dado que el límite entre una actuación sincera y falsa puede llegar a ser confuso.



⁵ Según Goffman la actuación se refiere a toda actividad de un individuo que tiene lugar durante un periodo señalado por su presencia continua ante un conjunto particular de observadores y posee, cierta influencia sobre ellos.

No obstante, durante las negociaciones hay momentos en los cuales los representantes de la comunidad se muestran “deslumbrados” por la “modernidad” que Camisea pudiera traerles, lo que si bien es visto de manera positiva por las empresas, eventualmente también ocasiona disonancias a la mirada estereotipada que se tiene de las comunidades.

posición elevada se presenta a un individuo de estatus aún más elevado”. Desde mi perspectiva este planteamiento de Goffman es aplicable a los no muy frecuentes casos en que los representantes de las empresas en las negociaciones se muestran inesperadamente igualitarios o cercanos con los representantes de las comunidades y viceversa.

La fachada de los negociadores en términos de Goffman⁶ se activa en el momento en que comienzan formalmente las reuniones de negociación. Así es común observar que los comuneros y sus asesores, antes de comenzar la reunión conversan entre ellos espontáneamente y lo mismo por el lado de los representantes de la empresa, lo que suele ocurrir fuera del espacio establecido para la negociación. Frente a esta situación, el concepto de medio (setting) desarrollado por Goffman puede ayudarnos a entender lo descrito. El medio incluye el mobiliario, el decorado, los equipos y otros elementos propios del transfondo escénico, que brindan el escenario y utilería para el flujo de acción humana que se desarrolla. En términos geográficos el medio tiende a permanecer fijo, y los que lo usan no pueden comenzar a actuar hasta haber llegado al lugar conveniente y deben terminar su actuación cuando lo abandonan (Goffman: 34). Es así que, el cambio de conducta (en términos de fachada) es muy notorio en el momento en que los representantes de las comunidades y empresas ingresan al local donde se suelen llevar a cabo las negociaciones.

Otro punto que quisiera tratar tiene que ver con la relación ambivalente que se puede observar entre los representantes de las comunidades campesinas y empresas a lo largo de las reuniones de negociación. Por momentos se observan discursos y señales de aceptación, consideración y respeto; los cuales se transforman en reacciones totalmente antagónicas y de desaprobación en otros momentos. En determinados momentos, a veces de mayor tensión y antagonismo los

representantes de las comunidades hablan en quechua a la empresa, aún cuando pueden hacerlo en castellano. En términos generales, desde mi perspectiva, hay una dinámica en la relación que con mucha facilidad pasa de un estado de aceptación a otro de marcado rechazo ¿Cómo entender esta ambivalencia en las interacciones durante los procesos de negociación?

De acuerdo con Bhabha un rasgo importante del discurso colonial es su dependencia del concepto de “fijeza” al construir al otro. La fijeza como signo de la diferencia cultural, histórica y racial en el discurso colonial, es un modo paradójico de representación, que puede connotar por un lado, rigidez y un orden inmutable; y de otro lado desorden y repetición. Así el estereotipo es una forma de conocimiento e identificación que fluctúa entre algo conocido “que siempre está en su lugar” a algo que debe ser repetido ansiosamente. Para Bhabha es este proceso de ambivalencia, un elemento central en el estereotipo, que alimenta las estrategias discursivas y psíquicas más importantes del poder discriminatorio (1994: 91). Así, si aplicamos este planteamiento de Bhabha a la relación ambivalente previamente referida, podríamos decir que quizás sea el reflejo del poder discriminatorio de ambos lados.

Asimismo, de acuerdo con Romero, la mirada estereotipada de las comunidades es el resultado de una visión romántica a través de la cual muchos académicos han esencializado al indio y al mestizo andinos, sobre la base de patrones rígidos, fijos y “tradicionales”, como si hubieran vivido aislados de la modernidad (1999:175). No obstante, durante las negociaciones hay momentos en los cuales los representantes de la comunidad se muestran “deslumbrados” por la “modernidad” que Camisea pudiera traerles, lo que si bien es visto de manera positiva por las empresas, eventualmente también ocasiona disonancias a la mirada estereotipada que se tiene de las comunidades.



⁶ Como parte de la fachada personal Goffman (1995: 135) incluye las insignias del cargo o rango, el prestigio, el sexo, la edad, las características raciales, el tamaño y el aspecto, el porte, las pautas del lenguaje, las expresiones faciales, los gestos corporales y otras características semejantes.

Ante esta suerte de dicotomía entre una imagen de comunidad campesina “tradicional” y “moderna”, la noción de mestizo-indígena que propone Marisol de la Cadena resulta interesante. Para esta autora, el mestizo-indígena es más bien un híbrido en proceso, desindianizándose de manera constante a través de la selección de tradiciones rurales y urbanas para reformular su identidad. La cual no es “pura” como creen algunos intelectuales, sino “neta” vale decir auténtica (2001:183). En este contexto, para Marisol de la Cadena a diferencia de lo que pudiera ser la primera impresión, la desindianización no significa la pérdida de la cultura andina (2001:179).

En la perspectiva de los estudios subalternos, la cultura dominada no es un mundo rendido, sino que participa en la formación de una identidad que no es ni de los colonos ni del colonizador es “un tercer espacio” que se forma en la interacción y en la performance (que si bien reitera un libreto también innova o reinterpreta). Los debates sobre identidad cultural nos muestran como antes se asociaba a la identidad cultural con un espacio geográfico y costumbres ancestrales, hoy más bien se le define como relacionales y en función de fronteras, vale decir alguien se siente X en oposición a otros Y. En consecuencia, las identidades culturales no son cerradas sino deben ser entendidas como porosas, vale decir como un intercambio continuo de los funcionamientos culturales, los que a su vez producen alternadamente un reconocimiento de la diferencia cultural (Fuller, 2009).

Es en este contexto, que las partes que negocian se debaten entre su propio etnocentrismo frente a la necesidad que tienen de entender los significados del sistema cultural y discursivo de la otra parte. A ello se suma, que ser capaz de conocer y entender a la otra parte, implica la posibilidad de ejercer poder sobre ella y en consecuencia estar más cerca de conseguir los resultados esperados para la negociación.

Esta relación entre poder y conocimiento, consideramos que del mismo modo es un asunto clave para quienes negocian en representación de las comunidades y de las empresas. En términos de Foucault saber y poder están relacionados, dado que si alguien produce conocimientos, se estabiliza su verdad. Toda forma de estabilizar una verdad también implicaría una forma de poder. Para este autor, la relación entre conocimiento y poder es siempre una respuesta estratégica a una necesidad urgente en un momento histórico dado (Fuller, 2009). En este sentido, el lenguaje técnico y todas las formas de aproximación que dejan en segundo plano a la cultura, parecieran ser una nueva forma de dominación (Chatterjee, 2007).

La forma en que quienes negocian ejercen poder se complejiza si consideramos que para Foucault el poder no es simplemente que se imponga la autoridad del conocimiento científico, sino que todos los seres humanos aprendemos criterios, y todas las definiciones que aprendemos ayudan a conformar una determinada forma de ver el mundo y así se reproducen las estructuras del poder. Podríamos decir entonces que el discurso de las empresas y de las instituciones del Estado, con relación al Proyecto Camisea (asociado a las nociones de progreso, desarrollo y modernidad), que se esgrime en el ámbito de las negociaciones, de alguna forma también está actuando como una reproducción de las estructuras del poder.

Al respecto, consideramos valioso citar a Bhabha cuando señala que el discurso colonial actúa como aparato de poder. Y este aparato gira tanto sobre el reconocimiento como la renegación (disavowal) de las diferencias ya sean raciales, culturales o históricas (1994: 95). Lo que se niega al sujeto colonial, tanto en su papel de colonizador como de colonizado, es esta forma de negación que permitiría acceder a reconocer la diferencia (1994: 100).

Por tanto, para este autor, la representación de la diferencia no debe ser entendida como

Es en este contexto, que las partes que negocian se debaten entre su propio etnocentrismo frente a la necesidad que tienen de entender los significados del sistema cultural y discursivo de la otra parte. A ello se suma, que ser capaz de conocer y entender a la otra parte, implica la posibilidad de ejercer poder sobre ella y en consecuencia estar más cerca de conseguir los resultados esperados para la negociación.

el reflejo de rasgos étnicos y culturales, dados en forma fija. Sino que, la articulación social de la diferencia, desde la perspectiva de la minoría, es una compleja negociación que a medida que se da, busca autorizar los híbridos⁷ culturales que emergen en momentos de transformación histórica (1994:19). En este sentido, es urgente que las partes que negocian se conozcan para que el poder que se derive de dicho conocimiento no se base en prejuicios o estereotipos sino en las diferencias culturales existentes. Diferencias culturales no entendidas como atributos fijos o circunscritos a determinados espacios geográficos sino al concepto de identidades culturales porosas como señalan los estudios post coloniales.

Esta relación entre poder y conocimiento, consideramos que del mismo modo es un asunto clave para quienes negocian en representación de las comunidades y de las empresas. En términos de Foucault saber y poder están relacionados, dado que si alguien produce conocimientos, se estabiliza su verdad.

3. ¿Qué intereses están en juego en las negociaciones?

Un primer intento de respuesta estaría dado por el contexto inmediato y concreto de las agendas de negociación. Así por ejemplo, las comunidades campesinas de Ayacucho han tenido más de un proceso de negociación con las empresas del Consorcio Camisea, a fin de negociar el pago de dinero por tierras que fueron destinadas a la instalación del gasoducto (acuerdos de servidumbre) o el pago de compensaciones por impactos ambientales negativos⁸. No siendo nuestra intención agotar la identificación de los intereses, podemos señalar que en este caso, por el lado de las empresas, los intereses se vincularon con el cerrar lo más pronto posible sus acuerdos de servidumbre, a fin de continuar con el desarrollo programado del Proyecto Camisea, o pagar las compensaciones y así evitar medidas de fuerza que pudieran obstaculizar el normal desarrollo del Proyecto. Mientras que, por el lado de las comunidades campesinas, en el caso de pagos por servidumbre, el principal interés a mi modo de ver es lograr negociar el mayor monto posible y la posibilidad de obtener de las empresas “algo más” a dicho monto, como por ejemplo, el finan-

ciamiento para construir un local comunal, ampliar un aula de la escuela, mejorar algún canal de regadío, entre otros.

Sin embargo en otro nivel de análisis, los intereses también podrían ser entendidos como aquellos deseos y preocupaciones, que si bien no se desprenden de manera directa de la agenda de negociación, se expresan durante las reuniones de negociación, particularmente en los momentos de mayor dificultad o enfrentamiento de posiciones. Quienes negocian en nombre de las empresas, consideran que el Proyecto Camisea contribuye de manera importante con la economía del país y en consecuencia las comunidades “deben apoyar” al Proyecto, en tanto recibirán beneficios ya sea vía el canon gasífero o los programas de responsabilidad social de las propias empresas. Existe un convencimiento que “el desarrollo” que pudiera generar el Proyecto Camisea, desde una perspectiva de costo beneficio, va más allá que los impactos ambientales y sociales que ocasiona el Proyecto. Y que de no existir el Proyecto Camisea las comunidades continuarían en el olvido por parte de los gobiernos.

Por su parte, quienes negocian en representación de las comunidades campesinas, no necesariamente comparten el mismo análisis de costos y beneficios, y en su discurso aluden al respeto que merecen las comunidades, a la no comprensión de sus diferencias culturales y a la falta de atención por parte del Estado, percibido a su vez como “del lado de las empresas”. A todo ello se suma, en los momentos de mayor tensión, la amenaza por parte de las comunidades, con retirarse de los procesos de dialogo y negociación para tomar medidas de fuerza (por ejemplo, tomar vías de acceso, “romper el tubo” refiriéndose al gasoducto, etc.) que impidan continuar con el desarrollo del Proyecto. O la amenaza por parte de las empresas de “imponer la servidumbre”.

Para tratar de entender estos intereses, tomaremos en consideración los aportes



⁷ Para Bhabha la hibridación: es un producto que lleva a conservar las características de dos mundos, y no ha dar lugar a un tercero como en el caso del mestizaje.

⁸ Por ejemplo, las maquinarias utilizadas en la etapa de construcción del Proyecto, levantaron polvo que en ocasiones dañó los cultivos de los comuneros y comuneras o provocaron rajaduras de sus casas.

de Partha Chatterjee, una de las figuras más importantes de la ciencia política contemporánea. Si bien el eje transversal de sus ensayos es el problema de la modernidad en las sociedades no occidentales y en la India (su país de origen) particularmente, coincidimos con Vich (2006)⁹ en que muchas de sus ideas pueden ser muy útiles para repensar nuestra tradición y nuestro presente en el Perú.

Una primera idea de Chatterjee es que en las sociedades postcoloniales el nacionalismo se construyó de manera muy diferente al de las metrópolis. Es así que en el occidente el nacionalismo se formó teniendo como referencia categorías universales, mientras que en la periferia se hizo en base a las diferencias, sustentadas en la tradición o particularidad del pasado histórico. Producto del colonialismo, el Estado que surgió en los países postcoloniales construyó un modelo de nación basado en los conceptos universales tales como, ciudadanía, sociedad civil, democracia, entre otros. Y siendo que estas ideas no tenían referentes autóctonos se terminó generando un desencuentro muy fuerte entre el Estado y la sociedad existente actualmente (2007:10).

Esta primera idea de Chatterjee nos permite reflexionar acerca del divorcio que existe entre la visión que tienen las empresas del Consorcio Camisea y las propias instituciones del gobierno, quienes utilizan categorías universales frente a la visión de las comunidades las que parten de categorías más bien basadas en la diferencia. Un ejemplo que ilustra este desacuerdo se produce cuando como parte de un proceso de negociación, se debe valorizar económicamente las tierras de las comunidades. Hay momentos en las negociaciones en que quienes representan a las empresas argumentan que “en estricto” el precio debería ser aquel que es puesto por el Consejo Nacional de Tasaciones (CONATA)¹⁰ y que como consecuencia de su responsabilidad social se pagará más, en el intento de buscar un precio justo.

¿Qué puede significar utilizar los precios de CONATA?. En un plano informal existe consenso en que dichos precios no toman en consideración las particularidades que las comunidades manifiestan durante las negociaciones, como por ejemplo, el esfuerzo e inversión que le dedican a sus tierras y cultivos, los significados culturales que tienen sus espacios geográficos y el valor que se le asigna a la posibilidad de uso y disposición futura de las tierras, entre otros. Estos argumentos que se emplean en las negociaciones evidencian que las comunidades entienden la propiedad como territorio, sienten que ejercen derechos más allá de los derechos de propiedad. Hasta aquí, podríamos decir que los precios fijados por CONATA responden a una lógica de propiedad de la tierra y no a la de territorio que tienen las comunidades, lo que a su vez pone en evidencia el divorcio desde el Estado con sus categorías universales frente a la lógica más bien basada en las diferencias de las comunidades.

En el proceso de fijar precios para la tierra, es común que las comunidades y las empresas se introduzcan en una dinámica de regateo del monto. Y cuando a decir de las empresas, las comunidades fijan precios “sumamente altos”, entonces las empresas reaccionan, en una suerte de punto de inflexión, planteando que se verán obligadas a solicitar la “imposición de la servidumbre forzosa”, la cual obedece a la lógica de que un proyecto extractivo, como por ejemplo Camisea, es de interés nacional, vale decir para el bien común de todos los ciudadanos. Este ejemplo, nos permite nuevamente ilustrar como en el fondo, cuando negocian empresas y comunidades para determinar el monto de una servidumbre, lo que está ocurriendo es que dos visiones del mundo se enfrentan, y como sostiene Chatterjee, una visión que está sostenida en categorías universales (concepto de propiedad, leyes que funcionan desde el Estado para todos los ciudadanos sin excepción, etc.) y otra visión más bien sustentada en catego-

Una primera idea de Chatterjee es que en las sociedades postcoloniales el nacionalismo se construyó de manera muy diferente al de las metrópolis. Es así que en el occidente el nacionalismo se formó teniendo como referencia categorías universales, mientras que en la periferia se hizo en base a las diferencias, sustentadas en la tradición o particularidad del pasado histórico.



⁹ Victor Vich escribe la presentación en el libro de Chatterjee “La nación en tiempo heterogéneo y otros estudios subalternos”

¹⁰ CONATA (Consejo Nacional de Tasaciones) es un Organismo Público Descentralizado del Sector Vivienda, Construcción y Saneamiento; creada por Decreto Supremo No. 287-68-HC del 09 de Agosto de 1968. Encargado de formular los valores oficiales de terrenos urbanos y terrenos rústicos de todo el país y de ejecutar las valuaciones de bienes muebles e inmuebles a nivel nacional, solicitados por el público usuario.

rías que apelan a las diferencias (por ejemplo, la noción de territorio con sus tradiciones y particularidades).

Es importante precisar que en la práctica, las empresas terminan pagando por las tierras mucho más que los precios establecidos por CONATA, lo que consideramos no responde necesariamente a un real entendimiento y aceptación de las diferencias, que motivan a las comunidades a defender sus intereses, sino a otros intereses marcados por un sentido de practicidad, tales como: terminar con procesos de negociación largos y agotadores, mantener una relación positiva con las comunidades y así evitar conflictos, continuar o con el desarrollo normal del Proyecto, entre otros.

Una segunda idea de Chatterjee es su crítica al concepto de sociedad civil y su propuesta de sociedad política como nueva categoría. Según este autor, en el mundo contemporáneo la relación entre Estado y sociedad ha cambiado, y ello se manifiesta en que los Estados nacionales han dejado de interpelar a los ciudadanos como si fueran un todo homogéneo y más bien han pasado a interpelarlos a partir de pequeños grupos de interés. En consecuencia, a diferencia de la categoría de sociedad civil, que alude a un grupo más o menos unificado de intereses, Chatterjee propone la categoría de sociedad política, la cual se refiere a grupos fragmentados, con intereses particulares, los cuales son también interpelados fragmentariamente (2007:11).

La categoría sociedad civil, como modelo moderno que homogeniza a la población, y se sustenta en la afirmación de que la ley es igual para todos, según Chatterjee ha fracasado y actualmente son muy evidentes sus exclusiones, violencia y vacíos. Es así que para este autor, en los países postcoloniales no ha habido “ciudadanos” sino “poblaciones”, vale decir grupos de personas reguladas y censadas de acuerdo a sus diferencias.

Más aún, sostiene que en realidad no ha habido bien común y por tanto el ideal moderno de articulación entre el Estado y la sociedad no ha sido posible. Los Estados por obligación desarrollan mecanismos de negociación directa; mecanismos que hay que saber aprovechar. Y la manera de sobrevivir (imaginando un “desarrollo” diferente) consiste en atender demandas parciales. Para Chatterjee, las sociedades contemporáneas han rebalsado el modelo y considera que más que la ley, en la actualidad el posicionamiento de los derechos ocurre a través del “reclamo”. En ese sentido, la lógica de la sociedad política parece ser la conquista fragmentada de los derechos (2007: 12).

En la lógica de Chatterjee nos encontramos ante una nueva manera de construir la modernidad, en tanto los grupos subalternos¹¹ tienen ahora más capacidad de negociación y la sociedad política es hoy en día el interlocutor privilegiado a la hora de definir políticas públicas. Esto implica que exista un cambio en las estrategias y estructuras políticas, pero sobre todo un cambio en la forma que los grupos interpelan al Estado. En tanto se sustituye la ideología de los derechos universales por demandas concretas y particulares (2007: 12).

Un ejemplo, de esta noción de sociedad política y las expresiones de antagonismo que pueden levantar, podría ilustrarse con los llamados reclamos de “renegociación”, que un grupo importante de las comunidades de Ayacucho presentaron a las empresas del Consorcio Camisea, para negociar el incremento del monto que recibieron como producto de sus acuerdos de compensación o indemnizaciones en anteriores procesos de negociación. Estos reclamos no solo fueron dirigidos a las empresas sino también puestos en conocimiento de la Defensoría para el Proyecto Camisea y de las instituciones del gobierno, como el Ministerio de Energía y Minas y la Presidencia del Consejo de Ministros¹².

Para Chatterjee, las sociedades contemporáneas han rebalsado el modelo y considera que más que la ley, en la actualidad el posicionamiento de los derechos ocurre a través del “reclamo”.



¹¹ Los Estudios de la Subalternidad ofrecen una teoría del cambio, cuyo resultado más significativo es la revisión o cambio de perspectiva, situada en el subalterno (Spivak, 1997:247).

¹² Para mayor información ver los informes trimestrales de la Defensoría para el Proyecto Camisea del año 2008, en www.pucp.edu/consensos.

En estos reclamos no solo se evidencia la polémica que se suscita entre el uso de categorías universalistas versus aquellas basadas en la diferencia, sino también la lógica de la conquista fragmentaria de derechos a partir del “reclamo”. En el primer caso, se encuentra la visión legalista compartida por las empresas y las instituciones del Estado, que consistía en que los contratos firmados (producto de las negociaciones de compensaciones) no pueden ser revisados pues se estaría atentando contra la seguridad jurídica del país (posición sustentada en la noción de una ley universal que debe ser de obligatorio cumplimiento para todos los ciudadanos) frente a la posición de las comunidades relativa a la necesidad y exigencia de renegociar los acuerdos aunque existieran contratos cerrados legalmente de por medio.

Y en segundo lugar, en el caso de la renegociación, se encuentran grupos fragmentados con intereses particulares, así se tiene comunidades, por momentos aliadas a otros grupos de interés como ONG y Municipios distritales, que si bien se unen en el reclamo de renegociar dichos contratos, no necesariamente comparten los intereses comunales. Así, para los municipios involucrados en el reclamo de renegociación, el interés estaría dado por obtener recursos económicos para hacer obras municipales, que como es obvio generan réditos políticos. Mientras que desde la mirada de las comunidades el principal interés sería que se les pague “un precio justo”. La pregunta es ¿Cuál es el criterio o mejor dicho qué argumentos utilizan las comunidades para decir que el pago no fue justo?. Entre los argumentos podríamos mencionar, el haberse enterado que una comunidad vecina recibió un mayor pago, o percepciones globales con relación a que el Proyecto Camisea no les ha traído beneficios.

Frente a este escenario el Gobierno, aún cuando suscribe públicamente el argumento

de la seguridad jurídica, en otro nivel de discurso plantea como estrategia atender a los reclamos de las comunidades, no como un “derecho” sino bajo la lógica de la responsabilidad social de las empresas. Esta lógica implica que las empresas “voluntariamente y no por obligación” contribuyen con las comunidades frente a sus pedidos. En la práctica el Gobierno plantea una estrategia que en el fondo podríamos decir que reconoce el sustento reivindicatorio de los reclamos de renegociación. Más aún abre mecanismos de negociación con las comunidades, aun cuando en el ejercicio de sus medidas de fuerza (por ejemplo, al tomar una carretera) estas hayan ido contra el criterio de legalidad.

Estos hechos que se producen entre comunidades y empresas en el contexto de las negociaciones, muestran como el Estado se enfrenta a una exigencia de distintos grupos de interés, que Chatterjee califica como sociedad política, que no necesariamente se adhieren a la noción de bien común del Estado, y que a pesar de ello el “reclamo” lo obliga a implementar mecanismos de negociación para tratar de atender sus demandas parciales.

En esta línea de reflexión es interesante retomar a Chatterjee, cuando señala que a inicios del siglo XXI, los subalternos han sido forzados a renunciar a su capacidad de gobernar pero han ganado mayor influencia al momento de definir la forma en que son gobernados. Por tanto, este autor propone que se debe dejar de lado la idea de la universalidad política de los derechos y sustituirla por la aceptación de la heterogeneidad de los derechos sociales (2007:14). En el caso de los reclamos de renegociación que hemos utilizado como ejemplo, el Estado con su estrategia planteada¹³, de alguna manera estaba aceptando la heterogeneidad de los derechos sociales por encima de lo políticamente correcto, es decir la visión estrictamente legal del problema.

Estos hechos que se producen entre comunidades y empresas en el contexto de las negociaciones, muestran como el Estado se enfrenta a una exigencia de distintos grupos de interés, que Chatterjee califica como sociedad política, que no necesariamente se adhieren a la noción de bien común del Estado, y que a pesar de ello el “reclamo” lo obliga a implementar mecanismos de negociación para tratar de atender sus demandas parciales.



¹³ Para mayor información, la estrategia del Estado consistió en realizar talleres con las comunidades campesinas que exigían la renegociación, a fin que estas mismas identifiquen y prioricen proyectos “de desarrollo” de interés que fueran ejecutados por el propio Estado con la colaboración de las empresas en la lógica de su responsabilidad social.

No obstante lo mencionado, desde el Estado el tema es claro e indiscutible, el Proyecto Camisea es de interés nacional, vale decir traerá beneficios no solo a las comunidades del área de influencia, sino a todos los peruanos y por tanto es necesario para continuar con el desarrollo del país. Mientras que, para las comunidades campesinas de Ayacucho, el Proyecto Camisea siendo ya una realidad irreversible, ejercen sus medidas de fuerza para llamar la atención sobre sus reclamos dirigidos a exigir beneficios en tanto se consideran los “verdaderamente impactados por el Proyecto”.

pena citar a Chatterjee cuando define que una comunidad¹⁴ es el residuo o remanente del Estado-nación capitalista, que surge a razón de todo aquello que fue excluido, los paradigmas de los Estados nacionales contemporáneos. Para Chatterjee solo hay comunidad en la medida que hay otro que tiene un poder que lo excluye (2007: 15). En consecuencia, ¿Qué cambios en el paradigma de nuestro Estado, deben darse para que las negociaciones no sigan reflejando este divorcio entre la visión de las empresas y del propio Estado frente a la visión de las comunidades y otros grupos de interés?

En los procesos de negociación que se dan entre comunidades y empresas del Consorcio Camisea se puede observar estas diferencias en el lenguaje que señala Chatterjee y a la vez el gran reto de articular los intereses de las comunidades con los del Estado, sin necesariamente caer en la posición extremista de considerarlos irreconciliables.

Frente a esta situación, como bien señala Vich es imposible dejar de reflexionar acerca de cuán válido es abandonar una “ética universal” para celebrar solo el “derecho particular”, por consiguiente donde quedaría el “interés común” y la idea del “deber” frente al otro. Llevando este dilema a un extremo lógico, defender un derecho particular, puede terminar en la hegemonía del más fuerte o del que tiene más acceso al poder. Y dentro de esta misma lógica se debería analizar los mecanismos a través de los cuales se privilegian ciertas demandas por encima de otras. Para Vich en el caso Latinoamericano, es frecuente que la prioridad para atender las demandas sociales, responda a grupos de presión, una mayor cercanía de poder y a clientelismos de todo tipo (Vich 2006).

Para Chatterjee solo si salimos de la categoría de sociedad civil y regresamos a la de comunidad, será posible tener un diálogo diferente con el Estado. Para este autor, la oposición sociedad civil y Estado no es tan importante porque finalmente la sociedad civil ha construido un lenguaje cuya retórica es demasiado igual a la del Estado. Mientras que, desde el lado de la comunidad el lenguaje es diferente al del Estado, dado que se destaca la separación entre lo “material” y lo “espiritual”, lo “exterior” de lo “interior” (2007:16). En los procesos de negociación que se dan entre comunidades y empresas del Consorcio Camisea se puede observar estas diferencias en el lenguaje que señala Chatterjee y a la vez el gran reto de articular los intereses de las comunidades con los del Estado, sin necesariamente caer en la posición extremista de considerarlos irreconciliables. Pues como señala Bhabha los compromisos fronterizos de la diferencia cultural pueden ser tanto consensuales como conflictivos, pueden confundir las definiciones de tradición y modernidad, realinear los límites habituales entre lo privado y lo público, lo alto y lo bajo, así como desafiar las expectativas normativas de desarrollo y progreso (1994: 19).

A mi modo de ver, si bien la disyuntiva entre el interés común y el derecho particular es algo debatible, sin embargo existe un consenso en que estas comunidades campesinas han sido históricamente excluidas y por tanto pedirles que se alineen con los intereses nacionales, en este caso el Proyecto Camisea, es algo complicado por decir lo menos. Respecto a esta idea de exclusión vale la



¹⁴ En este contexto, no debe entenderse comunidad como equivalente al concepto de comunidad campesina, sino en un sentido amplio como lo propone Chatterjee desde el enfoque de los estudios subalternos.

BIBLIOGRAFÍA

BHABHA, HOMI, 1994. *La localización de la cultura*.

CHATTERJEE, PARTHA, 2007. *La nación en tiempo heterogéneo y otros estudios subalternos*. Lima: IEP, CLACSO, SEPHIS.

DE LA CADENA, MARISOL, 2001. *Mestizos-indígenas. Imágenes de autenticidad y desindianización en la ciudad del Cuzo*. En: Canepa Gisela. Editora. Identidades representadas. Performance, experiencia y memoria en los Andes. Fondo Editorial. PUCP.

FULLER, NORMA, 2009. *Notas de clases del Curso Teoría Antropológica 2009-I*. Doctorado en Antropología. PUCP.

GOFFMAN ERVING, 1980. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires. Amorrortu.

GUHA, RANAJIT, 1997. *Prefacio a los estudios de subalternidad. Escritos sobre la historia y la sociedad surasiática*. En: Silvia Rivera Cusicanqui y Rossana Barragan. Editoras: post coloniales: Una introducción a los estudios de la subalternidad. Ediciones Aruyawiri. Sepsis Editorial Historia. La Paz.

KUPER ADAM, 2001. *Cultura. La versión de los antropólogos*. Barcelona. Paidós

ROMERO, RAÚL, 1991. *De-esencializando al mestizo andino*. En: Carlos Iván de Gregori y Gonzalo Portocarrero. Editores. Cultura y Globalización. Fondo Editorial. PUCP.

SCHECHNER, RICHARD, 1985. *Between Theater and Anthropology*. Philadelphia. University of Pennsylvania Press.

SPIVAK GAYATRI CHAKRAVORTI, 1998. *¿Puede hablar el sujeto subalterno?* En *Obis Tertius* 6: 174-232.

SPIVAK GAYATRI CHAKRAVORTI, 1997. *Estudios de la subalternidad: Deconstruyendo la Historiografía*. En: Silvia Rivera Cusicanqui y Rossana Barragan. Editoras: post coloniales: Una introducción a los estudios de la subalternidad. Ediciones Aruyawiri. Sepsis Editorial Historia. La Paz.