

	<p>LECCIONES APRENDIDAS EN LA EJECUCIÓN DE LOS COMPONENTES AMBIENTALES Y SOCIALES DEL PROYECTO PACÍFICO 2 (4G CONCESIONES VIALES EN COLOMBIA)</p>
<p>Autor:</p>	<p>JORGE ELIÉCER RIVILLAS HERRERA</p>
<p>Universidad:</p>	<p>EAFIT - ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN - MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN - PEREIRA 2021</p>
<p>Anexo:</p>	<p>D – Entrevistas: Concesionario – Agencia Nacional de Infraestructura</p>

ENTREVISTAS PARA EL ANÁLISIS DE LAS ACTUACIONES ADICIONALES A LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE LOS COMPONENTES AMBIENTALES Y SOCIALES DESARROLLADAS EN EL PROYECTO DE CONCESIÓN AUTOPISTA CONEXIÓN PACIFICO 2

Con el fin de apoyar el análisis sobre las lecciones aprendidas de las actividades adicionales o voluntarias que realizó el Concesionario en los componentes ambientales y sociales para el proyecto Autopista Conexión Pacífico 2, se realizó una entrevista al gerente de la Concesión con el fin de profundizar en las motivaciones para la ejecución de las mismas y los resultados obtenidos; a directivos de la Agencia Nacional de Infraestructura para tener su percepción como cliente sobre estas acciones y expectativas que tienen para futuros programas o proyectos de infraestructura en estos aspectos; y entrevista a algunos miembros de la comunidad del área de influencia directa de la ejecución del proyecto, con el fin de identificar la percepción sobre el proyecto y el Concesionario, si conocen las actividades adelantadas por la Concesión y su valoración del impacto de las mismas.

- ENTREVISTAS:

<p align="center">Entrevistado</p>
<p align="center">GUSTAVO BERNAL - GERENTE CONCESIÓN</p>
<p align="center">Contexto</p>
<p>Se informa al Gerente de la Concesión Pacífico 2, que en el marco del trabajo de grado para optar el título de Magister en Administración – MBA – de la Universidad EAFIT, se está realizando una investigación en el proyecto de Concesión Pacífico 2, sobre las acciones voluntarias adelantadas por el Concesionario, donde se identificaron 10 actuaciones y las correspondientes lecciones aprendidas. Razón por la cual, se prevé desarrollar las siguientes preguntas para conocer la visión desde la gerencia de la Concesión.</p>
<p align="center">Mensaje</p>
<p>Una de las acciones identificadas fue “Semillas de Cartama”, que consistió en la capacitación y formación a jóvenes de la región para contribuir al desarrollo local en el marco de la compensación, aprovechamiento y restauración ambiental. De la cual se logró reconocer que la articulación de las acciones del Concesionario y las necesidades de la comunidad, contribuyen al fortalecimiento de las relaciones con la comunidad y la imagen positiva del proyecto vial Pacífico 2.</p>
<p align="center">Preguntas</p>
<p>En este orden de ideas:</p>

1. Desde la planeación estratégica; ¿cuáles fueron los objetivos en el marco del proyecto de Concesión Pacífico 2 para definir la ejecución de este programa de capacitación y generación de empleo – “Semillas de Cartama”?
2. ¿Cuál ha sido y será la inversión proyectada?
3. ¿Cómo tienen valorados sus beneficios (cualitativos - cuantitativos) en el proyecto de Concesión?

Transcurridos ya casi 7 años de ejecución del proyecto de Concesión, acciones voluntarias como esta permitieron identificar como Lección Aprendida la siguiente: La articulación de las acciones del Concesionario y las necesidades de la comunidad, contribuyen al fortalecimiento de las relaciones con la comunidad y la imagen positiva del proyecto vial.

Considera que esta lección aprendida y/o la acción voluntaria adelantada, deben implementarse en otras Concesiones y futuros proyectos de Infraestructura?, ¿por qué?

Respuesta

Yo creo que debe haber un contexto macro, y ese contexto marco trasciende a la Concesión y migra hacia la cooperación de la cual dependemos y en este caso específico es Odinsa y el Grupo Argos, estas organizaciones ya tienen una madurez gerencial, un management de altísimo nivel que lleva a que la visión sea de muy largo plazo en las organizaciones. El norte de estas organizaciones no son los Estados Financieros del año, claro que son importantes siempre, porque nos debemos a los socios, pero ese no es el norte, el norte va mucho más allá, y es cuando se empieza a mirar el panorama en el cual se actúa, llámese Colombia, llámese Suramérica y llámese América, porque estas organizaciones tienen operaciones en toda América, recuerde que el Grupo Argos tiene operaciones en Estados Unidos, República Dominicana, en Panamá, Ecuador, de diferentes índoles, llámese cemento, llámese agregados, llámese engería, llámese concesiones.

Entonces cuando se llega al territorio en determinado negocio, lo que se busca es entender el territorio, yo tengo que entender el territorio en el cual me muevo, tengo que entender las comunidades y tengo que entender el medio ambiente, para esto hay metodologías serias, juiciosas, acompañamiento de grandes entidades internacionales para que la lectura sea correcta.

O sea, requiere expertos que digan, “este es el territorio, esto ha sido, esto es y esto debería ser”; él debería ser, no es una definición de la organización; el debería ser es una definición conjuntamente con las comunidades, porque las organizaciones no pueden llegar a “yo le defino el futuro del territorio”, sino a “qué quiere el territorio”. Pero para eso se requieren metodologías y esto se hace en lo social y esto se hace en lo ambiental que hacen que, junto con lo económico, sean los 3 pilares de la sostenibilidad en las organizaciones. Usted no puede separar esos 3 elementos, lo económico estructural de la organización, lo social y lo ambiental, en donde usted falla en cualquiera de los 3, ya la organización flaquea y en algún momento fallará, entonces eso es lo que hacemos; cuando llegamos al territorio hacemos este ejercicio, vamos a leer qué fue esto, qué es hoy, su vocación, sus comunidades, sus costumbres, sus debilidades, sus fortalezas, su norte, sus ambiciones, qué quiere la sociedad civil, qué están queriendo las administraciones, qué está pensando el sector empresarial y con base en eso se establecen unas prioridades y se hacen unas escogencias y unas renunciaciones. ¿Qué significa esto? Que yo podría hacer muchas cosas, yo podría perfectamente decir, voy a trabajar el tema de medio ambiente alrededor de manejo de aguas servidas, esa es una posibilidad y es bien importante en esta región, si usted se pone a mirar la situación del Oriente Antioqueño, hoy ese es el gran problema que tiene, que nunca tuvieron un alcantarillado y nunca tuvieron un manejo de aguas y hoy todo ese territorio bellísimo que se debe ver desde el aire por debajo del subsuelo, es una cloaca, porque todo está lleno de mal manejo de pozos sépticos y, cosas mal manejadas, entonces podría ser una escogencia. Otra podría ser en lo social, yo podría decir: “hombre, me voy a dedicar a la

primera infancia a trabajar con niños y adolescentes”, esa es otra necesidad que hay en el territorio, más, sin embargo, yo tengo que tener claridad desde dónde puedo ser competente para apoyar a la Comunidad: desde lo obligatorio y desde lo voluntario. Tengo que entender si voy a hacer unas inversiones en lo voluntario, ¿dónde yo soy competente?, ¿dónde yo puedo hacer una un verdadero aporte a esa Comunidad?, entonces retomando, lo primero que se hace es entender que tenemos como organización una responsabilidad en lo social y en lo ambiental que trasciende y en mucho, cualquier contrato, las inversiones van a ser superiores a cualquier contrato, a cualquier exigencia contractual. ¿Por qué se hace esto? Por absoluto convencimiento organizacional, porque la administración de cualquier entidad u organización, con o sin ánimo de lucro, exige que tengas que tener el componente social y el ambiental, de resto, no habrá esperanzas de continuidad en el mundo.

Cuando nos vamos al tema ambiental, entonces hacemos esa lectura, y qué nos dice esa lectura, que el ecosistema que allí existe es un ecosistema de bosque seco tropical, por la forma cómo el territorio fue ocupado. Durante los últimos 150 años se ha dedicado a actividades agrícolas que llevaron a acabar, a dañar, a afectar ese bosque seco tropical de 150.000 hectáreas que pudieron haber en ese bosque seco tropical. Hoy, a partir de la sumatoria de los diferentes relictos, calculamos que no debe haber más de 6.000 y se sigue talando y se sigue acabando, se acaba porque hay ocupación del territorio y se acaba porque hay necesidad de despejarlo para agricultura o para ganadería o simplemente para construcción de parcelas recreacionales. Entonces tomamos una definición, aquí tenemos dos grandes líneas que son dos grandes escogencias, la primera: vamos a generar un mecanismo de recuperación del bosque seco tropical. Esa recuperación del bosque seco tropical va a permitir dos grandes elementos, que retorne la fauna y la recuperación del agua. Los estudios serios de entidades internacionales de cambio climático dicen que, si no se hace esto en no menos de 25 años, el territorio va a tener afectaciones tendientes a catástrofes por la deforestación y porque se acaba el agua, hay que correrle. Tenemos que trabajar, entonces al recuperar el bosque seco tropical, vuelven los nacimientos de agua, vuelve a haber agua en los 3 grandes afluentes de la Concesión, que son el río Cartama, el río Piedras y el río Mulatos, que están relativamente equidistantes, perpendiculares al río Cauca y vienen desde los nacimientos, ellos recogen toda el agua, desde los nacimientos, por encima de los 1.100 metros y desde allí en general, los caudales necesarios para que el sostenimiento de estas comunidades.

Cuando definimos que la recuperación del bosque seco tropical es para recuperar el agua y nuevamente la fauna que le daría el equilibrio al bosque, estamos hablando de la recuperación de un volumen de hectáreas, en el caso específico de la Concesión, estamos hablando de 2.000 hectáreas y en el caso específico de lo voluntario, estamos hablando aproximadamente de 11.000 hectáreas, o sea, como le digo, esto es 5 y algo veces más que lo contractual, lo contractual me dice 2.000 y lo voluntario dice más 11.000, esto nos está poniendo en 13.000 hectáreas. Esto es. Prácticamente duplicar el bosque seco tropical que allí hay y ya se comenzó a trabajar esto con grandes inversiones. Pero para recuperar el bosque, ¿cómo se logra la recuperación del bosque?, la recuperación del bosque no la logra una compañía por más inversiones que haga, tiene que haber una masa crítica. Entonces, el primer elemento en el que nos tenemos que involucrar es que tiene que haber un acompañamiento y un entendimiento por parte de la sociedad y de las comunidades y los empresarios en el nivel del campesino, en el nivel del empresario y del trabajador, y en el nivel del gran inversionista y del gran empresario y establecemos que para lograr esto tiene que haber investigación y tiene que haber capacitación, de allí surgen parte de los programas.

¿Qué es Semillas de Cartama?, es un programa con una inversión muy importante que busca generar cultura, generar conocimiento en la Comunidad del Suroeste para que hagan parte de multiplicar, apoyar, de allí viene todo ese trabajo, también con Corantioquia, que hay con las escuelas y es todo lo que tiene que ver con los colegios, con las escuelas de la región, eso es lo que estamos haciendo, es con los niños con los adolescentes creando un programa especial de que ellos transmitan, entonces nos encontramos ya en fincas en la zona donde los campesinos, cuando te sientas con el campesino y con los agricultores de allá, te cuentan cuántas especies de cada árbol tienen sembrado en su finca; pero ya te dicen “mire yo tengo tantos Indios Desnudos, tengo tantos Guayacanes, tengo tantos Samanes, tengo tantos en Piñón de Oreja”;

ya te hablan de qué fauna, qué inventario de fauna tienen. Entonces da sorpresa escuchar cómo hay finqueros, campesinos que ya te dicen “hombre, yo tengo una población de aproximadamente 10 Lobitos en mi finca y he identificado una población de más o menos unos 5 Mapaches”, eso ya es ganancia, entonces el programa Semillas de Cartama, el programa de Comunidades y el programa del Vivero, buscan crear capacitación a diferentes niveles.

Entonces, si usted coge el vivero, que es: Es un Centro de Investigación donde se tiene producción de plantas para darle a la Comunidad. La idea es producir 500.000 árboles, todo con semillas locales recogidas por nuestra propia gente, allá con unas capacitaciones, cuando yo involucro al campesino y a la gente de la región, cuando yo le digo cuáles son los árboles, padrón o árboles madre que no sirve la semilla porque no es de cualquier árbol y les enseño la tecnología para recogerla, porque no es simplemente recogerla del suelo, les enseño eso, ese árbol se va a convertir en un hijo de ellos, lo van a querer más, entonces qué hacemos nosotros, lo que hacemos con el vivero es un centro para producción de árboles con semillas de allá, nada llevado de ninguna parte. Segundo, un Centro de Investigación del bosque seco tropical porque el bosque no es simplemente sembrar árboles del bosque seco tropical, es un ecosistema muy complejo que requiere el acompañamiento del rastrojo, y el rastrojo no es tan obvio y tan fácil de crear porque el rastrojo protege la tierra y encima va el árbol mediano y después para el árbol grande es un equilibrio.

Entonces el Centro de Investigaciones es un centro para desarrollar conocimiento de valor para estas personas, para transmitírselo a la Comunidad y para compartirlo con universidades, con Centros de Investigaciones como el de la Escuela de ingeniería de Antioquia o de EAFIT, o el mismo de Corantioquia; y el tercer elemento va a tener aulas, ¿para qué?, para capacitar al campesino, al finquero, al mayordomo, al agricultor. Estamos en este momento acabando de llegar a nuestra mesa el Comité de Citricultores del Suroeste. Y qué estamos hablando con ellos, ellos van a necesitar la producción de 150.000 árboles cítricos al año y entonces estamos hablando con ellos para que los produzcan en este vivero, se les produciría al costo, o sea, se subsidia su producción, pero la idea es poder llegar a certificarlos, que ellos puedan tener certificación para exportación; pero en segundo elemento que allí se pueda capacitar a los trabajadores que trabajan en citricultura, ¿para qué?, hombre, porque necesitamos que no tumben los árboles que hay en las fincas y porque necesitamos que todas las fuentes de agua de las fincas vuelvan a ser reforestados con estos árboles que le vamos a entregar a los Citricultores, que están fascinados, ve cómo es el ejercicio, identificamos que el tema se llama recuperación del bosque para recuperación del agua y la fauna, generamos y entendemos que el tema se llama capacitación en primera instancia, sin capacitación, no tenemos masa crítica, capacitar al empresario, capacitar al cultivador y capacitar a los niños y a las comunidades, entonces de ahí surge Semillas de Cartama y de ahí surge el programa del vivero y con Corantioquia; que es capacitación, transmitir, transmitir conocimiento, generar una bola, generar una masa crítica, para que la gente apoye y vaya llegando.

Entonces qué nos está ocurriendo ahora, que se nos está pegando, se nos está uniendo, juntando mucha gente alrededor, ¡Me gusta su programa, guíeme!, la gente lo que necesita es que uno la guíe, que le enseñe qué hacer, que haya un liderazgo, entonces lo que buscan estas organizaciones y tienen claro que debe ser así, es generar: liderazgos, generar masa crítica y hacer inversiones. Aquí el Grupo me ha apoyado en el vivero con unas inversiones muy grandes, que el primer paso van a ser de 1.000 millones de pesos, pero ese paso es una infraestructura inicial. Eso tiene que ser sostenible en el tiempo y lo que estamos hablando inicialmente es en el solo vivero, va a superar los 3.000 millones de Opex para para sostener ese vivero, eso es uno solo de los elementos, entonces si usted se pone a mirar, por la misma Fundación Argos ya hay sembrados en este momento, en los últimos 2 o 3 años, más de los 300.000 árboles. ¿Cuánto vale el sembrar 300.000 árboles?, eso es, es un dinero muy importante y esa cifra se la voy a dar más en detalle, pero las inversiones que se están haciendo, en dinero, para que estos programas arranquen y arranquen bien sólidos en grande, no pueden ser un elemento muy importante, nos cuidamos como organización de generar expectativas falsas en el sentido de decir, “yo voy a hacer esto o aquello”, y después quedarnos con que fuimos inferiores al discurso, eso no se puede hacer, eso hace daño a la sociedad porque dice, usted fue

mucho Power Point, mucho discurso, pero los resultados están siendo mínimos, nosotros nos cubrimos con eso, nos cuidamos con eso y por eso se aseguran los presupuestos en los programas y antes de iniciar los programas, se parte de que sí sea el programa y de que éste sea sostenible.

Entonces, volviendo a las preguntas, los programas que tienen que ver con capacitación hacen parte de esto, tiene que haber masa crítica y tiene que haber acompañamiento porque al final los programas que son solo asistencialismo, llámese sociales o llámese ambientales o los de emprendimiento, donde la organización llega como un Papá Noel y simplemente dígame, yo le estoy poniendo dinero, dinero, llega un momento en que las organizaciones abortan estos proyectos porque son inmanejables y en situaciones de crisis son muy complejos de sostener, entonces tiene que haber un proyecto semilla y un manejo en el tiempo para que ellos se vayan volviendo sostenibles, vayan creciendo y en la medida en que aparecen otros aportantes, esto hace que motive a hacer más inversión de la misma compañía. Esa es la razón de ser de los programas de capacitación y en eso se va a crecer enormemente, se está trabajando con las alcaldías, se está trabajando con el encuentro de líderes del Suroeste y se está trabajando con la provincia del Cartama.

Pero al final el beneficio es el mismo, es que la gente va a cuidar el bosque y al cuidar el bosque vamos a tener el agua y vamos a cuidar el agua en la región y por ende vamos a cuidar la sostenibilidad de la región, ese es el ejercicio alrededor del tema capacitación, de ejercicio vivero y del ejercicio en Semillas de Cartama.

¿Qué significan los predios de compensación?, cuando nosotros decimos, vamos a hacer un ejercicio de recuperación del bosque seco tropical, tienes varias alternativas, dentro de los programas de compensación existen varios mecanismos, uno es el programa CO2, el otro es lo que, por ejemplo, hicieron nuestros vecinos de P1, que es ir y comprar una finca y entregársela a Corantioquia y decirle al Estado: "Ya de aquí para adelante es su problema", que eso es el mecanismo viejo, que se ha hecho; y hay otros mecanismos más sofisticados, como son las alianzas o predios de compensación voluntario y lo otro es el Banco de Hábitat.

Nosotros dijimos, vamos a hacer el ejercicio, prioridad del agua, prioridad la recuperación del bosque, las 2.000 hectáreas obligatorias y 11.000 voluntarias, y prioridad la fauna como mecanismo de equilibrio de ese bosque seco tropical, ¿cómo conseguimos la tierra?, la tierra tiene muchas alternativas, una de ellas es comprar la finca, pero la otra es generar la masa crítica a partir de un ejercicio científico, qué significa esto, de nada me sirve yo comprar una finca en Cartama o en Pintada o en Bolombolo, o en Titiribí o en Venencia, porque es un ente territorial aislado, entonces escogimos los diferentes relictos de bosque, los mapeamos, identificamos las fuentes de agua y lo que hicimos fue ponernos a conversar con los dueños de la tierra a buscar unas servidumbres entre el relicto de bosque que existe ahora que todavía no ha sido talado y el agua, para generar unas franjas donde la fauna se pueda mover hasta el agua, hasta los ríos Cartama, Piedras y Mulatos, o hasta sus afluentes arriba y generar esos pasos donde la fauna se mueva y coger los ríos y hacer una reforestación entre 15 y 30 metros a cada lado de la orilla del río, de estos 3 ríos, entonces así la fauna se va a mover, le vamos a volver a dar vida de la fauna en el relicto y alrededor del río. Ese es el objetivo de los predios, entonces mire que todo está concatenado, nuestra escogencia fue recuperación del bosque, recuperación del agua y recuperación de la fauna y esto se logra a partir de generar masa crítica con muchos actores y capacitación de toda la cadena y de todos los miembros del ejercicio, entonces eso es lo que estamos haciendo y por eso están los programas de los predios del vivero y Semillas de Cartama.

Es una visión de la organización, le voy a contar, por ejemplo, para la zona del norte del país, y para la zona de Río Claro, por ejemplo, que es Doradal y toda esa zona, se establece un programa, que no tiene que ver con concesiones, sino que tiene que ver con otros tipos de empresas de la organización, imagínese que el programa es la recuperación de los senderos del Puma. Y se está trabajando y el programa es bellissimo con el tema del Puma; acuérdesse que nosotros vamos hasta 1.100 metros, en el programa de compensación obligatorio, pero el agua no nace a 1.100 metros, el agua está naciendo en la parte alta de la cuchilla de Támesis, Jericó, Tarso y esa cuchilla va hasta Jardín y hasta Andes, toda esa cuchilla se mueve y ese es el camino del oso de anteojos que está en peligro de extinción. Los que estamos haciendo ese trabajo del oso

de anteojos y es allí es donde nace, al cuidar el bosque para el oso, se está cuidando los nacimientos de agua, yo ya hice un recorrido parte en carro y parte a caballo en los nacimientos de agua, usted se le pone la piel de gallina cuando va y ve cómo ya los finqueros empezaron a cercar todas las zonas donde nacen las aguas, la cerca es para que no entren ganado.

¿Qué es lo que estamos buscando con reforestar las orillas de los ríos?, es que los ganaderos no dejen que los animales lleguen al agua, sino que el agua la saquen y la lleven a bebederos por fuera, por fuera del corredor del río, esto permite que el rastrojo alrededor de los ríos vuelva a crecer, y vuelva la fauna y vuelve entonces el bosque seco tropical. Arriba, lo que logramos ya, es que empiecen a cercar, el ganado no está pasando por donde están los nacimientos de agua, que vuelven a nacer los lotos, los rastrojos de nacimiento, los pantanos vuelven a surgir, porque cuando dejan meter el ganado, el ganado pisa toda esta vegetación y se seca, y se seca el fango, y se seca el nacimiento de agua, ya es sorprendente, yo lo invito a que conozca, eso es bellissimo.

Entonces, la visión de organización es una visión dependiendo del territorio, yo leo el territorio, entiendo las necesidades y actúo según las necesidades del territorio, pero las líneas son las mismas en este momento, la recuperación del bosque en función de recuperar el agua y al recuperar el bosque y el agua, la fauna vuelve y eso le genera el equilibrio al ecosistema, porque nada hacemos sin bosque y sin fauna. Entonces todo esto de la fauna, ha tenido toda una capacitación en el sentido de no cazadores, controlar los perros de las fincas, no atentar contra los animales de la zona, vamos consiguiendo logros tempranos.

¿Cuál es la finalidad?, cuando el Estado me dice, usted debe compensar 2.000 hectáreas de bosque seco tropical, yo no voy a descalificar, porque cada uno tiene sus mecanismos y de hecho los contratos y la Ley nos están permitiendo esos mecanismos, pero cuando yo hago, lo que se ha hecho, por ejemplo, en otros proyectos, de comprar una finca en Titiribí y entregársela a Corantioquia y de decirle: “ya, aquí está, usted proceda”; yo voy detrás de cumplir un requisito, más no de lograr unos resultados.

Entonces, aquí la filosofía en la organización es, no nos interesa el requisito, está bien el requisito, pero lo que yo necesito lograr es el resultado. Yo con ese procedimiento [el del vecino] estoy logrando la recuperación de la fauna, el agua y por ende el bosque, ¡no!, no lo estoy logrando porque lo que me muestra los resultados en el departamento y en otras regiones es que esas tierras terminan invadidas, porque el Estado no tiene mecanismos para ir a cuidarla y termina talada. Inmediatamente se sabe que la finca es del Estado, que dejó de ser de un privado y pasó a ser del Estado, inmediatamente la gente inescrupulosa se va a talar las principales maderas, las maderas finas, y le meten candela y anexan pedazos de fincas a sus predios para meter el ganado y entonces meten el ganado por temporadas, entonces eso es una realidad,

¿Cómo se logra?, cuando yo le digo al empresario concesionario, es que tienes que lograr el resultado, si vas a estar aquí 25 años o 30 años, en el caso de estas concesiones, un año de pre operativos, 4 en construcción y 25 de operación, tienes que garantizar el resultado, cuáles van hacer los resultados y lo tienes que garantizar durante todo tu periodo, mire que los contratos de concesión no incluyen eso, pero para mí sí es obligatorio, “¡yo lo quiero hacer y lo voy a hacer!”, si usted mira los contratos y la parte que tiene que ver con compensaciones, no tienen contemplado más allá de 7 años, entonces, ¿qué resultados van a ver ahí?, Ningún resultado, si usted no logra el proceso de masa crítica que todo el mundo se involucre, generar ese liderazgo, y generar el proceso de capacitación, yo a la vuelta de 7 años me olvide completamente del tema ambiental, ya no existe, ya no es problema mío, y eso no puede ser, no debería ser porque la concesión yo la voy a tener hasta el año 39, sí yo la voy a tener hasta el año 39, pero es que la concesión no se acaba en el año 39, la concesión tiene que seguir otro tanto, puede que siga yo, puede que siga otro, pero ahí el Estado representado por la ANI con el liderazgo de la ANI debería poder decirle en el año 39 al siguiente concesionario, mira los indicadores que vienen medidos por entidades autorizadas para ello, estos son los indicadores de medio ambiente, tienes que mejorarlos así y continuarlos y mejorarlos, entonces ahí sí haríamos la tarea.

Lo que se está haciendo, aunque es muy difícil, desde la escogencia de los de los concesionarios, es buscar que de alguna forma tengan que tener esta cultura. ¿Sabe quién es muy sensible a esto que yo le estoy hablando?, los banqueros internacionales. El banquero internacional y el concesionario no constructor, cuando usted coge al concesionario con mentalidad absolutamente constructor, que pretende que su utilidad es de corto plazo por movimiento de tierra y movimiento de máquinas, es muy difícil encontrar este tipo de visiones sostenibles, son discurso, mas no realidades, usted se sienta con este tipo de empresas y habla y el discurso es un discurso bonito, pero la realidad no, y usted nunca verá inversiones voluntarias en este tipo de organizaciones, porque su negocio es mover volquetas, mover retroexcavadoras, mover bulldozer, indicadores de máquinas, indicadores de obra y son las empresas que ahorran un poquito en especificaciones. Pero cuando usted empieza a involucrar concesionarios de este tipo de empresas que su finalidad no es construir, sino operar, claro que hay que construir, tengo que construir lo que voy a operar, pero el negocio no es la construcción y son empresas que no están pensando en vender la concesión, la mentalidad diferente.

El Estado, en su real saber y entender, y en este caso representado por la ANI, ha hecho una tarea impecable, ¿Cuál es la finalidad de la ANI?, es entender dónde estuvimos, dónde estamos y dónde deberíamos estar, como país, para ser competitivos en un marco regional y mundial que tiene todos los días más exigencias y entonces lo que hace la ANI, lo que hace el Gobierno a través de la ANI, es decir, cómo hacemos para que una ciudad como Bogotá, o una ciudad como Manizales o una ciudad como Medellín o Cali, Pereira, Bucaramanga, sean competitivas; cómo logramos que multitud de sectores, llámese sectores agrícolas, llámese cultivos, por ejemplo, como el aguacate, que está creciendo a gran velocidad en nuestro país, llámese en el cultivo de flores en la sabana y en el Oriente antioqueño, llámese el cultivo del café, plátano, banano, o cualquier otro elemento, llámese la misma ganadería, o llámese la producción de tejas para techos y materiales de construcción; cómo se hace en Manizales, o alimentos como los que producen en Risaralda, o llámese cualquier producción que haya, entonces lo que hace la ANI, es decir: ¿Cómo lo hacemos competitivo en nuestro país?, la única forma de que nuestro país sea competitivo es que una teja que se produce en Manizales, llegue a los mercados de Bogotá, llegue a los mercados de Antioquia, de la Costa, del Valle, llegue eficientemente que el dinero no se vaya en el transporte y en unas logísticas complejas. Entonces para eso hay que hacer carreteras y carreteras que tengan unas especificaciones, entonces usted está uniendo centros de producción con centros de consumo.

Ahora, no es suficiente, porque lo que se produce en Manizales no se lo consume el mercado colombiano, necesitamos un mercado adicional. ¿Cuál es ese mercado adicional?, Hombre, el mercado de Asia o el mercado de Europa o el mercado de los Estados Unidos, entonces estamos hablando del Pacífico y del Atlántico, y entonces es donde se dice, adicional a unir los centros de consumo con los centros de producción, necesitamos unir el país y los centros de producción con el resto del mundo; por el Pacífico y por el Atlántico y es entonces dónde se diseñan todos los corredores longitudinales y los corredores transversales para suministro de materias primas, para suministro de producto terminado y para llegar a los puertos, esa es la visión acertada del Estado, e interpretada y ejecutada impecablemente por la ANI cuando define sus concesiones de primera hasta quinta generación y cuando define sus concesiones aeroportuarias, portuarias y fluviales. Si usted se pone a mirar, todo lo que hay detrás de todas las concesiones, tiene este componente, sin esto este país nunca se podrá desarrollar y sin el desarrollo del país nunca podrá haber paz, porque es que la paz pasa por generar desarrollo económico a las regiones, entre otros, es fundamental. Pero ¿qué ocurre?, que cuando usted está haciendo esto, es una visión y es una visión absolutamente fundamental, pero tiene que haber otras visiones complementarias que en este momento no son responsabilidad ni obligación de la ANI, pero que en mediano y largo plazo sí lo pueden llegar a ser y es el tema social. Cuando yo construyo un puente como el puente hacia Mompóx, yo me acuerdo alguna vez conversando con las autoridades en Mompóx, me decían: "Hombre, nosotros no estamos de acuerdo con ese puente, porque nos va a traer mucho desarrollo económico, pero nos va a traer todos los males del interior, nosotros aquí nos mantenemos protegidos". Eso es una realidad, si usted mira el departamento de

Antioquia y la ciudad de Medellín, qué le paso al Oriente antioqueño con abrir la variante al aeropuerto y con abrir la carretera Las Palmas, que va hacia el Oriente, que no son carreteras muy antiguas, son carreteras muy nuevas; el país necesitaba eso, la región necesitaba eso, pero hoy el nivel de construcción y desarrollo en esa zona es tremendo, y con lo bueno y lo malo, con la seguridad y con la inseguridad, con la depredación del medio ambiente, pero también con el desarrollo de oportunidades.

Entonces todos estos proyectos de infraestructura, los que estamos hablando, generan grandes oportunidades para el país, pero tiene grandes implicaciones para las regiones. Entonces los concesionarios tienen que leer esa realidad de las regiones, qué va a pasar con las regiones, cuál es el impacto en las regiones, cada que yo haga un puente y un túnel, una carretera, cada que acerco grandes masas urbanas a estas regiones, pues les estoy impactando, las estoy afectando, entonces yo tengo que leer el territorio, entender sus necesidades, respetarlos a ellos, porque yo no puedo llegar a decir vengan, yo les digo cuál es el futuro del Suroeste o el futuro de Córdoba o el futuro del Llano, ¡no!, yo no puedo llegar a establecer eso, porque eso es ser irreverente, yo tengo que respetar, leer, entender y ayudar, porque no necesariamente ellos saben qué es lo mejor para ellos, ayudarles con tecnología a que ellos entiendan cuáles son sus posibles caminos, eso es lo que hemos hecho acá, entender el territorio, sentarnos con las autoridades. Nosotros hicimos un programa el año pasado, entre febrero y abril, más o menos que es, conjuntamente con Fenalco y con la provincia del Cartama, conseguimos unos expertos, pagados por la organización para darle un entrenamiento, un diplomado con las mejores universidades y con expertos a los alcaldes y las administraciones que llegaron, acerca de cómo entender su propio territorio, los mecanismos que tienen legales para legislar en su territorio y cómo debería ser una visión conjunta, yo no les estoy dando la visión, le estoy diciendo lo que deberían contemplar entre ellos, ponerse de acuerdo para hacer las escogencias, eso fue un éxito total, ese programa lo hicimos el año pasado a las administraciones que estaban llegando nuevas, todas esas administraciones, fue un éxito; desafortunadamente nos cogió el momento de la pandemia, pero fue un éxito, se cumplió; los alcaldes y sus equipos de gobierno, fueron en mayoría e hicimos el ejercicio.

Eso es lo que hacemos en el tema social, es entender esto y así como hay todo un listado de programas que se pueden hacer, lo que hacemos son escogencias, lo que hicimos nosotros fue decir: vamos a generar varias líneas de trabajo en los social, la primera, retener el talento humano de la región, es que un niño, una niña que nacen en un municipio del Suroeste, no tengan que irse hacia Manizales o hacia Pereira o hacia Medellín, y sus municipios aledaños del Valle del Aburra para desarrollarse, para tener una capacitación, para tener una profesión o un oficio, y luego para trabajar, entonces eso nos lleva a que tenemos que armar una mesa con una serie de actores, igual que en el tema ambiental, generar masa crítica con actores; entonces nos juntamos con Comfama, Comfenalco, con la Fundación Bertha Arias, con la Fundación Aurelio Llano, con la Fundación del Grupo Argos, con la Fundación del Grupo Bancolombia y el Grupo de Corbeta, con la Fundación Sueños por Colombia e hicimos una tarea, esto fue un ejercicio donde fueron empresarios, líderes sociales, donde fueron todas las comunidades, estos ejercicios se hacían parte en el Suroeste y parte los hicimos en Medellín, y ¿cuál debería ser el futuro del Suroeste?, ¿qué le hace falta?, y se establecieron y hacíamos mesas de trabajo y grupos focales y llevábamos expertos, todo este trabajo está documentado, y se escogió la capacitación a las personas para los oficios y la generación de oportunidades empresariales, vamos a trabajar en función de eso, entonces ahí viene, todo el trabajo de Comfama alrededor de la Julio C. Hernández; mire que Comfama toma en comodato la Julio C., ¿quién es la Julio C.?, la Julio C. es entidad con aulas, con capacidad para capacitar permanentemente más de 3.000 estudiantes, con aulas de alta capacidad, tienen aulas sistematizadas con capacidad de recibir conferencias desde cualquier lugar del mundo, porque tienen toda la tecnología, tienen tecnología de restaurante, inclusive de hotel, para atender muchachos campesinos que vienen de los diferentes municipios, tienen todo y entonces se hace ese ejercicio de la Julio C., con Comfama y nosotros para apoyar todo lo que tenga que ver con capacitación, todo lo que tenga que ver con aulas, todo lo que tenga que ver con programas y todo lo que tenga que ver con las diferentes carreras, entonces el primero se llama Capacitación y allí estamos trabajando; el segundo elemento, fundamental, es la generación de infraestructura educativa.

Entonces por eso el programa Suroeste compra Suroeste y el programa del turismo, lo que buscan es promover, desarrollar y atraer empresarios a la región, que ocupen esa mano de obra, para que los muchachos puedan tener su educación básica primaria, educación secundaria, a educación tecnológica y su desarrollo profesional en la región. Entonces, estos programas de capacitación de educación, junto con los programas de apoyo a los emprendimientos, a atraer los empresarios de pequeña y mediana empresa, pero también dando desarrollo de todo lo que tiene que ver con tecnología de turismo, el turismo mueve demasiadas empresas, en la cadena que se mueven alrededor de la del turismo es muy grande, producción de elementos, manufactura y servicios de todo lo que se mueve alrededor de esto es muy grande, lo que se hace es la generación de empleo para retener el talento allá, porque no tiene sentido que el desarrollo de la región, el impacto que estas obras de infraestructura generan en la región y los empresarios terminan llamando gente de Manizales, Pereira o de Medellín a que trabajen allá, entonces no, es que la propia gente de la región y esto es lo que genera al final ese sentido de pertenencia, porque al no llevar gente de afuera no estás cambiando la cultura, estas manteniendo ese amor, ese sentimiento por el terreno y ese apropiamiento del terreno, y por consiguiente una seguridad y un apropiamiento de esa infraestructura por parte de las comunidades.

Lo que buscan elementos como el CCO, donde tenemos una inversión de más de 10.000 millones voluntaria, y lo que se está invirtiendo y se va a invertir en la administración del CCO va a ser unos dineros supremamente grandes anualmente para generar estos programas, cada que yo hago un mercado campesino, vale una plata importante y eso es lo que estamos haciendo más y más mercados campesinos, mercado de artesanías, rueda de negocios de turismo, más los programas de capacitación.

Entonces, ¿por qué surge el CCO y ese centro de eventos?, surge como una necesidad para esto que le estoy contando y donde yo le doy oportunidad a la gente, yo tengo el empresarios que producen elementos de marroquinería, o que produce alimentos procesados, mermeladas o que tiene un cultivo de por decir algo de uchuvas en la parte alta, donde yo le abro comercio a ese señor montando una gran plataforma de comercialización donde él vaya y le venda en los mercados, pero también donde yo lo pueda llevar. Entonces, por ejemplo, ahora porque la pandemia nos restringió, pero ya tengo organizado para ejecutar, que el que va a comprar una libra de tomate, un kilo de plátano, sean los dueños y administradores de pequeños, medianos y grandes supermercados, por ejemplo, el Grupo Alkosto, me dijo: "Gustavo, cuente con que allá vamos a estar, lo que usted lleve a ese mercado como productores, nosotros vamos a darle prioridad para comprarlo", entonces es juntar al productor de pequeño y mediano tamaño, con el comprador pequeño, mediano y grande, o sea, el juntar al productor y el comprador en ese sitio que se llama CCO, y a partir de allí, generar desarrollo al empresario, que le estoy pidiendo yo al pequeño, al mediano y al gran empresario que está yendo a los mercados campesinos y que va a empezar a ir a esta rueda de negocios, lo único que le pido, la única contribución es generarme empleo de la región. Apenas empiezas a tener ventas superiores, quiero que la gente que me contrate sea de acá, dime que te está haciendo falta de capacitación y yo te capacito a la gente porque generamos el mecanismo para capacitarlos, eso es lo que estamos haciendo, pero esto requiere masa crítica, porque no puede ser tampoco el programa Asistencialista de la Concesión y de los empresarios.

Este proyecto tiene un impacto económico para el país, y esa es la razón de ser del ANI, trabajar en eso, pero el proyecto tiene un impacto en lo local, yo como Concesión tengo la obligación de leer ese impacto local, entender ese impacto local y trabajar en función de impacto local, ¿cómo? igual que lo ambiental con indicadores. No pueden ser indicadores de decir es que yo hice esto, monté una oficina de atención al usuario, monté esto, ¡no!, tienen que ser programas con indicadores que trascienden a las concesiones, número de familias involucradas, número de personas capacitadas, familias involucradas en esto, quien me da los indicadores no soy yo, son las comunidades, tiene que ser así, empresarios involucrados; tienen que haber indicadores sociales que al igual que los económicos y que los ambientales digan este es el impacto que está teniendo en la comunidad, estos son los dineros invertidos y este es el proyecto a corto, mediano

y largo plazo, porque estos programas una vez comienzan, no se pueden parar, tienen que continuar porque tampoco le podemos generar expectativas a las personas, a las familias que no vamos a cumplir, vale. Esa es la razón de ser del programa social y esa es la razón de ser de programas, como, por ejemplo, el Pacificarte, Suroeste compra Suroeste, el CCO.

Estos son indicadores, que tienen que ser medidos desde los contratos de la ANI porque tienen que trascender, el simplemente yo monté una oficina, o tengo una niña caminando para arriba y para abajo, atendiendo PQRs, esto va mucho más allá y es el involucramiento con esas comunidades.

Por la Vía voy Seguro es un proyecto que fue concebido para los usuarios y es, cuando yo diseñé una carretera, como estas carreteras de grandes especificaciones que diseña la ANI, que tienen una transformación en los usuarios, y es que, “yo les hice una gran vía, pero no capacité a los usuarios”, entonces el usuario simplemente considera que lo que tiene que hacer es andar un poco más, y resulta que no es así, y nos encontramos que la vía la utilizan diferentes perfiles de usuarios: está el usuario en la carga, el que hace el viaje de turismo, de trabajo, de largo kilometraje; pero también están las comunidades que viven alrededor de la vía. Volvemos a la Comunidad que es afectada por la vía. Entonces cuando yo me puse a mirar la situación en la vía, cuando cogimos la Concesión, encontramos que con el proceso de tapar los baches, de arreglar las cunetas, de poner señalización, de mantener la rocería, la velocidad promedio de la vía empezó a subir porque la gente andaba más, tenía más visibilidad de más metros hacia adelante y cuando la gente empezó a subir un poquito el nivel de velocidad en la UF 5, carretera de montaña de más de 120 -150 años de diseño, encontramos que empezó a crecer la accidentalidad y es que la gente no estaba preparada para una vía tan limpia ni organizada, entonces dijimos: “Miércoles, esto tiene más implicaciones, no es simplemente poner señal vertical u horizontal, esto es un proceso de capacitación, vamos a generar un programa que podamos, porque nada nos ganamos con tener una vía con indicadores impecables de transitabilidad, si los indicadores sociales se nos agravan y entonces, de nada sirve tener una vida impecable si empezamos a tener más mortalidad, más accidentes”. Esa es la razón de ser del programa Por la Vía voy Seguro, es cómo conjugamos una vía con buenos indicadores de transitabilidad, pavimento, señales y luminosidad, con unos indicadores que a su vez permitan que empiece a reducirse la accidentalidad, que se mantenga la velocidad si es necesario, pero la gente más segura, y esto no es un ejercicio de simplemente ir a poner una valla y decirle a la gente “Camina más despacio”, requiere tecnología porque implica cambio en la cultura del ser humano y no es tan sencillo porque usted se encuentra el transportador de carga que tiene una cultura, pero el muchacho motociclista campesino que se mueve entre el pueblo y las zonas de trabajo y los cultivos y luego retorna a su casa, esa es otra cultura; y la persona que va de turismo con su familia es otra cultura, es otro estilo, entonces se requiere tecnología de alto nivel para poder lograrlo, esa es la esencia y esa es la razón de ser del programa Por la Vía voy Seguro y lo que hacemos es aglutinar a los concesionarios, porque nada hago yo, vuelvo al mismo punto del tema ambiental y del tema social, esto no es un trabajo que puede hacer una concesión, tienes que tener claro que en la sociedad tienes un rol de liderazgo y lo tienes que ejercer y esto es aglutinar masa crítica, entonces dijimos: “Nosotros no hacemos nada si no juntamos a Pacífico 1 y Pacífico 3” y entonces hicimos eso: Pacífico 1 y Pacífico 3. Luego dijimos: “invitemos a Mar 1, es parte del mismo corredor” y luego dijimos: “Por qué no seguimos con la autopista del café, que sigue siendo el mismo corredor, hablemos de la misma forma, tengamos políticas similares, tengamos campañas similares”, y lo que hemos ido haciendo es juntando una serie de concesiones y una serie de transportadores, como en el caso del Grupo Argos, que es uno de los transportadores más grandes que hay en el país, y lo involucramos, venga, usted tiene muchos camiones en la vía; y estamos involucrando a otros, es generación de cultura y generación de tecnología blanda para lograr esto, vale, la idea de llevar esto, el gran objetivo con este tema es llevarlo a la digitalización y es que el manejo de plataformas digitales nos permitan predecir en determinadas épocas del año o invierno o verano, o vacaciones o época escolar, o de día o de noche, dónde podría haber una situación para entrarle antes de que las situaciones ocurran y así proteger la vida, ese es el gran norte del programa Por la Vía voy Seguro.

Entrevistado
DIEGO MORALES SILVA VICEPRESIDENTE PLANEACIÓN RIESGOS Y ENTORNO ANI
Contexto
<p>Se informa al Vicepresidente de Planeación Riesgos y Entorno de la ANI, que en el marco del trabajo de grado para optar el título de Magister en Administración – MBA – de la Universidad EAFIT, se está adelantando una investigación en el proyecto de Concesión Pacífico 2, sobre las acciones voluntarias adelantadas por el Concesionario, donde se identificaron 10 actuaciones y las correspondientes lecciones aprendidas. Razón por la cual, se prevé desarrollar las siguientes preguntas con el fin de conocer la visión desde la Agencia Nacional de Infraestructura.</p>
Mensaje
<p>En el desarrollo del proyecto de Concesión Pacífico 2, se han identificado Lecciones Aprendidas para la ejecución de proyectos de infraestructura con base en 10 acciones voluntarias adelantadas por el Concesionario en los componentes sociales y ambientales, encaminadas, entre otros, a: Fortalecer el relacionamiento con la comunidad, lograr apropiación del bien público construido por parte de la comunidad, mejorar la imagen positiva del proyecto, propender por la sostenibilidad económica, adaptabilidad al cambio climático de la infraestructura, seguridad vial y alianzas estratégicas con interesados.</p>
Preguntas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desde la ANI como Entidad a cargo de la Infraestructura Concesionada del país, ¿cuál es la percepción que se tiene sobre la Concesión Pacífico 2, puntualmente en los aspectos de imagen, relacionamiento con comunidades e interesados, la infraestructura construida y la apropiación de la infraestructura por los interesados? 2. ¿Considera que la Concesión Pacífico 2 en estos aspectos y acciones voluntarias de alguna forma a marcado alguna diferencia positiva o negativa con respecto a las demás Concesiones viales que se ejecutan el marco del programa 4G de concesiones viales? ¿Por qué? <p>Las Lecciones Aprendidas de estas acciones voluntarias se encaminan a la necesidad de contar en los proyectos de infraestructura con esfuerzos adicionales en los componentes sociales y ambientales para fortalecer el relacionamiento con la comunidad, apuntar a la apropiación del bien público construido, mejorar la imagen positiva del proyecto, propender por la sostenibilidad económica, adaptabilidad al cambio climático de la infraestructura, seguridad vial y alianzas estratégicas con interesados, lo cual redundará en minimizar los riesgos de construcción y operación de la Concesión.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. ¿Considera que la aplicación de estas Lecciones Aprendidas puede fortalecer los componentes sociales y ambientales de futuros proyectos de infraestructura para mejorar estos aspectos? ¿Por qué?
Respuesta
<p><i>Jorge, primero que todo, gracias por el espacio. Sin lugar a duda la concesión La Pintada ha marcado una diferencia frente a otros proyectos y yo creo que hay dos componentes fundamentales detrás de esa diferenciación, de esa diferente actitud frente a lo ambiental y lo social por parte del Concesionario, lo primero: toda la política de protección al medio ambiente, toda la política de desarrollo sostenible con responsabilidad social por parte del Grupo Argos que se ve reflejada en la Concesión, esto es importante resaltarlo porque sí impacta la política o la forma en que el grupo mayoritario de la Concesión maneja las relaciones socioambientales, no solo en este proyecto, sino en todo el país, sí se ve reflejada en este proyecto; y lo segundo: un componente muy importante son las personas, las organizaciones finalmente</i></p>

las construyen los líderes, una organización puede ser buena o mala dependiendo del liderazgo que se esté ejerciendo, y en este caso, el gerente de la Concesión, Gustavo Bernal, es una persona que sí ha contribuido a partir de su liderazgo a que el Grupo de la Concesión adopte esas políticas de del Grupo Argos y las materialice en todas las acciones que usted acaba de describir.

Hay otro componente clave aquí, para el componente de infraestructura, hay algo claro, y es que ellos están viendo el proyecto completo, ¿A qué me refiero completo?, están viendo el proyecto a 30 años, no solo la parte constructiva, sino también la parte de operación y mantenimiento y esto es clave porque ellos son conscientes que las relaciones que construyan con el territorio, tanto en lo social como en lo ambiental, van a impactar el proyecto en un largo plazo, ¿Cuál es la diferencia con la mayoría de las concesiones?, que la mayoría de las concesiones están siendo lideradas por equipos y socios meramente constructores, quienes están enfocados en superar la etapa de construcción, que es una etapa que en promedio dura 5 años.

Entonces, las relaciones socio ambientales que construyen no van más allá de cumplir con la obligación contractual, por eso es que no son tan sólidas las relaciones en el territorio, sino que simplemente se limitan al mínimo posible; en este caso la Concesión Pacifico 2 tiene una visión a largo plazo y por eso las relaciones son sostenibles, y esto es clave. En el proyecto Cartagena - Barranquilla, que fue adquirido por ISA, que está pensando en tener el proyecto por 30 años, pues también se empiezan a ver reflejadas acciones en el mediano y largo plazo.

Creo que hay algo valioso, la gestión que ha hecho Pacifico 2 es entender el territorio, entender cuáles son las necesidades de la gente, cuál es la prioridad de la gente en sus vidas, cuáles son sus medios para sostenerse; también, cuál es la dinámica ambiental del territorio, poder analizar los movimientos de la fauna, pueden entender la importancia de la flora local, y a partir de eso poder construir acciones. Aquí, el conocer el territorio es impresionante, cuando se habla con ellos, como conoce a cada persona, a cada comunidad, la historia de esa comunidad, eso le permite a él poder buscar impactos positivos para esta gente. Algo clave, que también ha desarrollado Pacifico 2 y que no está en otros proyectos, son los espacios para el intercambio económico y cultural en la región, en la zona de influencia del proyecto, usted lo nombraba el CCO desde el punto de vista arquitectónico es espectacular, pero lo más importante es del tejido social que busca construir el CCO, que lleguen personas de diferentes partes de la región y puedan intercambiar sus productos, cambiar experiencias, ¡construir un tejido social!, lo mismo ha hecho en otras partes del proyecto en diferentes sitios, a lo largo del proyecto ha generado este tipo de espacios, yo creo que la Concesión ha ido más allá, por todo lo que he dicho, por quién la lidera, el Grupo que está detrás con la política que este grupo tiene; básicamente es algo que no sucede en todos los proyectos de concesión.

El proyecto Pacifico 2, ha influido de manera positiva: Uno, en la forma que hacemos gestión social en todo el programa 4 G, pero también lo que estamos construyendo para la nueva generación de concesiones. Primero frente a 4G, digamos que hemos adoptado prácticas de Pacifico 2, hemos solicitado a proyectos que aún no han construido su CCO que lo hagan pensando en una construcción de tejido social y en espacios donde las personas puedan interactuar y no simplemente un centro de control de operaciones. Segundo, lo ambiental nos ha permitido poder Implementar diferentes prácticas a lo largo de los proyectos, hemos sido más empáticos desde la Agencia Nacional Infraestructura en los pasos de fauna, en el seguimiento a los movimientos de fauna y también en la importancia de cuidar la flora local en los diferentes proyectos. Para el programa 5G esta es una mejora importante, los proyectos van a contemplar un porcentaje para la inversión social, aparte de las obligaciones del contratista, dependiendo del valor de CAPEX y OPEX se tendrá un porcentaje para inversión social, y esto es clave porque se suma a las compensaciones socioambientales que puedan derivarse del trámites de las consultas previas y el trámite de las licencias ambientales, es decir, que vamos a tener recursos y obligaciones, no solo derivas del contrato, no solo derivadas del proceso de consulta previa y el proceso de licenciamiento, sino que aparte vamos a tener unos recursos para poder hacer gestión social, doy un ejemplo: en el proyecto Ruta del Sol 3, hay la necesidad de mejorar una escuela y si bien es una obligación del concesionario, y si bien hay unos parámetros del

Ministerio de Educación para construir la escuela, digamos que estamos en medio de un debate: ¿De dónde salen los recursos?; si tuviéramos esto en 5G utilizaríamos los recursos fijos para inversión social y construiríamos las escuelas, y sin ningún debate con las más altas calidades para los niños de la zona.

Entonces, Pacífico 2 va a tener un impacto grande, nos ha permitido ver la gestión socioambiental de los 4G de otra forma, nos ha permitido ser desde la Agencia Nacional de Infraestructura más insistentes e ir más allá, en lo socio ambiental, pero también Pacífico 2 nos han permitido escribir en los nuevos contratos de 5G solicitudes y estructuras puntuales para mejorar ese impacto en el entorno de los proyectos de infraestructura para el transporte.

Pues yo creo que ahí la clave es el papel de la Agencia Nacional de Infraestructura, digamos que, durante mucho tiempo, la parte social, la parte ambiental de la Agencia, estaba enfocada más en hacer seguimiento, en los requisitos legales, tanto en el contrato como en la normatividad asociada al proyecto, por ejemplo, licencias ambientales, el grupo ambiental estaba muy bien enfocado en hacer seguimiento al trámite de la licencia y al cumplimiento de la licencia; desde el punto de vista social, el grupo social estaba muy enfocado en el tema de consultas previas, en hacer seguimiento, en trabajar las rutas metodológicas y posterior protocolización y hacer seguimiento a los requisitos sociales del contrato. ¿La diferencia? Tiene que hacerla la Agencia Nacional de Infraestructura, ahorita nosotros desde lo ambiental, por ejemplo, estamos trabajando junto con el Ministerio Ambiente en toda una política para la reducción de emisiones en los proyectos de infraestructura, salió una primera versión hace un par de meses que impulsó el Ministerio de Transporte, que fue construida principalmente por la ANI, y desde lo social, ya hemos venido trabajando con FONTUR, con el SENA, hemos venido trabajando con las gobernaciones, con las alcaldías, para ir más allá del contrato y el cumplimiento de consultas previas.

En el proyecto Pacífico 2 el trabajo que hace la Concesión no está asociado a comunidades étnicas, son comunidades no étnicas, y con comunidades étnicas me refiero a las comunidades que están certificadas y avaladas por el Ministerio del Interior que certifica que existen comunidades indígenas o afro en el territorio; entonces, el trabajo y la diferenciación para que pensemos en el largo plazo, más allá de la empresa, ojalá todas las concesiones tuvieran unas políticas de mediano y largo plazo en lo socio ambiental, pero quien tiene que marcar la diferencia es la Agencia Nacional de Infraestructura, para garantizar que el impacto en el entorno sea sostenible y sea duradero en el tipo.