



Líderes empresariales hablan de la paz con las FARC

María Victoria Llorente
Juan Carlos Palou
Ángela Rivas
Carlos Andrés Prieto
Camila Miranda
Carlos Mario Navarrete

Fundación **Ideas para la paz**

Líderes empresariales hablan de la paz con las FARC

María Victoria Llorente
Juan Carlos Palou
Ángela Rivas
Carlos Andrés Prieto
Camila Miranda
Carlos Mario Navarrete

Bogotá, agosto de 2012
Serie Informes No. 17

Contenido

Líderes empresariales hablan de la paz con las FARC

5	Presentación
6	Antecedentes
9	1. Empresarios y preferencias frente a la salida del conflicto armado con las FARC
10	1.1 Visiones sobre el conflicto y la guerrilla
12	2. Condiciones previas para la negociación
15	3. Empresarios y agenda de negociación con las FARC
15	3.1 De las precondiciones a la mesa de negociación
17	3.2 Narrativas alrededor de la agenda de negociación
18	3.3 El contenido de la agenda
21	4. Modelo de negociación con las FARC
22	5. Participación del sector empresarial en un eventual proceso de paz con las FARC
22	5.1 Espectro de participación
24	5.2 ¿Pagar o no un impuesto para la paz?
25	5.3 Razones detrás de los tipos de participación
27	6. Conclusiones

Presentación

Desde su creación como centro de pensamiento en 1999, la Fundación Ideas para la Paz (FIP) ha tenido como mandato apoyar las políticas públicas orientadas a superar el conflicto armado interno del país. Por su compromiso y cercanía con los pasados procesos de negociación con grupos guerrilleros, y a pesar de los resultados adversos que el país conoce, la FIP conserva la convicción de que el conflicto armado se superará a través de un proceso de paz.

Sin desconocer el rol de la Fuerza Pública como factor de contención militar y de coacción legítima para forzar a los grupos subversivos a tomar el camino de la negociación, la FIP considera que la preparación para el diálogo y la negociación es un propósito político que requiere de promoción, preparación y asistencia técnica.

El giro discursivo por parte del gobierno Santos y el trámite en el Congreso del denominado “Marco Jurídico para la Paz”, ha estimulado un amplio debate sobre la posibilidad de una paz negociada. Por eso, la FIP ha considerado pertinente hacer una contribución a dicho debate explorando las percepciones y opiniones que sobre el tema tienen algunos líderes empresariales. Sin duda se trata de un sector estratégico para el exitoso desarrollo de cualquier política de paz.

Apelando a su origen fundacional y al contacto permanente con el sector empresarial en Colombia, la FIP adelantó el estudio *“Visión y opinión de líderes empresariales en Colombia ante una eventual negociación con las FARC”*, para el cual contó con el apoyo del gobierno de Suecia. Este estudio se basó en una serie de entrevistas a 32 líderes empresariales, además de un grupo focal con altos ejecutivos de nueve reconocidas empresas multinacionales que operan en el país. El trabajo se realizó entre septiembre de 2011 y marzo de 2012, en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Santa Marta. Para los propósitos de este proyecto, entendemos por líder empresarial a aquellos fundadores y presidentes de compañías de gran reconocimiento dentro del mundo empresarial y económico del país, y que gozan de cierto grado de vocería y capacidad de orientación frente a asuntos públicos del orden nacional.

A través de estas entrevistas sondeamos los siguientes tópicos: a) la visión sobre las posibilidades de una paz negociada o militarmente impuesta (“por la razón o por la fuerza”); b) los requisitos previos exigibles para iniciar una

negociación; c) los alcances considerados como legítimos de la agenda de negociación (amplia que incluya reformas estructurales o restringida al desarme, desmovilización y reintegración de combatientes) y d) el rol de los empresarios dentro de un eventual proceso de paz con las FARC tanto en la negociación como en el postconflicto.

En este informe presentamos los resultados del estudio en cinco secciones. La primera plantea algunos antecedentes en materia de percepciones de la sociedad colombiana frente a la posibilidad de adelantar una negociación con los grupos guerrilleros, y hace un breve repaso sobre algunos aspectos teóricos y empíricos relativos a la participación del sector empresarial en procesos de paz.

En la segunda sección se identifican las posiciones más frecuentes entre los empresarios entrevistados, en cuanto a su cálculo o preferencia por una salida militar o negociada al conflicto armado con las FARC.

En la tercera sección se analizan algunas de las condiciones o “*señales de confianza*” que los líderes empresariales consideran imperiosas en aras de viabilizar un escenario de negociación.

En la cuarta sección se identifican algunas posiciones predominantes y otras minoritarias, respecto a posibles temas a incorporar en una agenda de negociación con las FARC. Y en la última sección se describen los roles que estarían dispuestos a desempeñar los empresarios en un escenario de negociación y postconflicto, como la viabilidad de pagar impuestos y otras fórmulas de contribución.

La FIP agradece a los líderes empresariales y representantes de empresas que amablemente accedieron a ser entrevistados con lo cual hicieron posible cumplir con los objetivos de este estudio.¹

¹ La FIP agradece de igual forma a Miguel Ortega y Sebastian Zuleta, investigadores de la FIP hasta enero de 2012, por sus contribuciones a la realización de este estudio.

Antecedentes

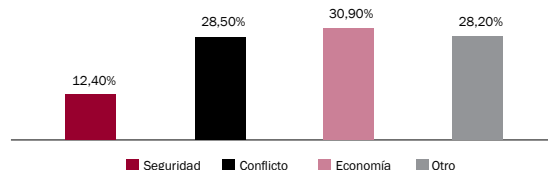
Durante la última década, la apuesta gubernamental frente a la superación del conflicto armado en Colombia ha estado soportada sobre la idea de que el debilitamiento militar de las guerrillas es un requisito fundamental para una posible negociación política con estos grupos. En la actualidad, este principio se complementa –al menos en el discurso oficial– con una posición abierta hacia la negociación, la cual se sustenta en la consideración de “*la paz como fin último*”² y está sujeta al cumplimiento de unas precondiciones puntuales (cese al fuego, renuncia al secuestro, a la extorsión, al narcotráfico, entre otras).

El más reciente estudio del *Latin American Public Opinion Project* (LAPOP)³ junto con el último análisis de percepción de la empresa GALLUP Colombia,⁴ demuestran que un número creciente de colombianos creen que la seguridad ha empeorado desde principios de 2011: su mención como problema pasó de un 7% en el 2010 a un 12% en el 2011, siendo éste el mayor porcentaje desde el 2005.⁵ Paradójicamente en los últimos tres años el conflicto armado y la seguridad han dejado de ser el tema que más preocupa al país. De acuerdo con LAPOP, el conflicto armado ha pasado a ocupar el segundo lugar en las preocupaciones de los colombianos (28,5%), por debajo de la situación económica (30,9%) y muy cerca de la categoría “otros” que incluye temas como corrupción, desigualdad, desnutrición, educación, acceso a servicios públicos, impunidad y medio ambiente, (28,2%), mientras que la seguridad pasó a un lejano cuarto lugar (12,4%) (Ver Gráfica 1).⁶

Esta percepción del conflicto está a su vez acompañada por dos elementos aparentemente contradictorios: la desconfianza que hay frente a los grupos armados y la persistencia de la negociación como salida preferida al conflicto armado interno. Con respecto a los grupos armados ilegales, según LAPOP, si bien entre 2005 y 2008 los porcentajes de confianza ya eran bajos, en los últimos tres años estos se

GRÁFICA 1

PERCEPCIÓN SOBRE PRINCIPAL PROBLEMA DEL PAÍS (2011)

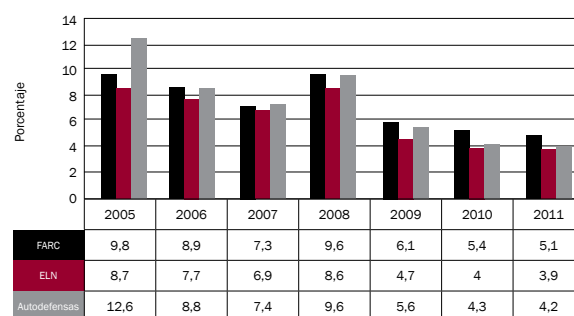


Fuente: LAPOP, *Cultura política de la democracia en Colombia, 2011: Actitudes democráticas en la sucesión*, noviembre 2011, p. 98.

han reducido todavía más, de manera que la confianza pública frente a las FARC, el ELN y las autodefensas no supera los cinco puntos porcentuales para 2011 (Ver Gráfica 2).⁷

GRÁFICA 2

CONFIANZA FRENTE A ACTORES ARMADOS ILEGALES (2005-2011)



Fuente: LAPOP, *Cultura política de la democracia en Colombia, 2011: Actitudes democráticas en la sucesión*, noviembre 2011, p. 123.

En cuanto a la salida que los colombianos prefieren al conflicto con la guerrilla, si bien de 2008 a 2011 hubo una reducción del porcentaje de personas que prefieren la negociación (pasó de 67,1% a 54,6%), esta sigue siendo la opción con mayor apoyo, en contraposición a la solución militar (37,3%) y a la combinación de ambas estrategias (8,2%) (Ver Gráficas 3 y 4).⁸

La experiencia de procesos de paz alrededor del mundo muestra que “*la posibilidad de negociación llega en*

² “La paz debe ser un fin último: Juan M. Santos”. Diario El Espectador, edición online, 24 de mayo de 2012. Disponible en el sitio web: <http://www.elespectador.com/noticias/politica/articulo-348456-paz-debe-ser-un-fin-ultimo-juan-m-santos>

³ Esta encuesta fue realizada en noviembre de 2011 a 1.500 personas de diferentes zonas de Colombia y distintos estratos. Ver Juan Carlos Rodríguez-Raga y Mitchel A. Seligson, *Cultura política de la democracia en Colombia, 2011: actitudes democráticas en la sucesión* (Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Sociales; Vanderbilt University, Latin American Public Opinion Project (LAPOP); Centro Nacional de Consultoría; y Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), 2011), p. 14.

⁴ Esta encuesta realizada en febrero de 2012, aborda un total de 1.200 personas repartidas por toda Colombia. Disponible en el sitio web: http://www.caracol.com.co/docs/20120229_EncuestaOpinionPublica.pdf

⁵ Juan Carlos Rodríguez-Raga y Mitchel A. Seligson, Op. Cit., p. 98.

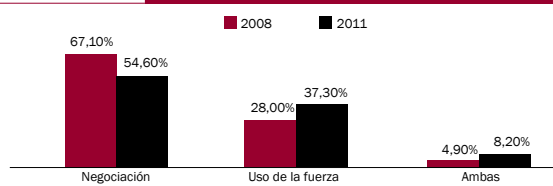
⁶ Ibíd.

⁷ Ibíd., p. 123.

⁸ Ibíd., p. 122.

GRÁFICA 3

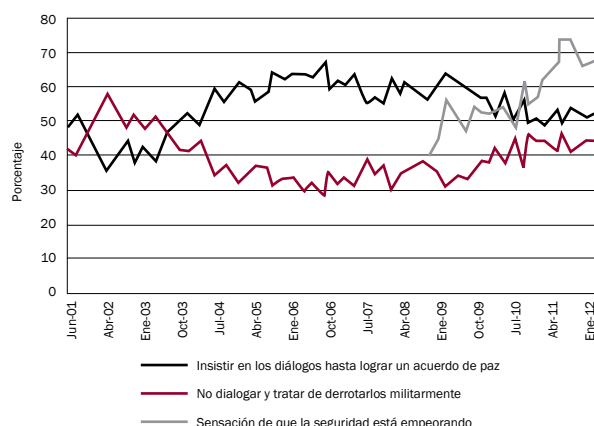
PREFERENCIA POR UNA SOLUCIÓN AL CONFLICTO CON LA GUERRILLA



Fuente: LAPOP, *Cultura política de la democracia en Colombia, 2011: Actitudes democráticas en la sucesión*, noviembre 2011, p. 122.

GRÁFICA 4

PERCEPCIÓN DE SEGURIDAD Y PREFERENCIA POR LA SALIDA AL CONFLICTO ARMADO



Fuente: GALLUP, *Gallup Poll*, febrero 2012, p. 119.

circunstancias siempre diversas y éstas claramente condicionan la actitud de las partes, el tiempo de negociación y la posibilidad de intermediación de terceros”,⁹ por lo cual parece indispensable que se definan ciertos mínimos fundamentales sobre los cuales debería construirse cualquier proceso de negociación con grupos armados ilegales.

Estos mínimos generalmente se traducen en la definición de: ¿Qué se negocia? ¿Quién lo negocia? ¿Cómo lo negocia? ¿Cuándo se negocia? Como parte de ello, la distribución de roles y responsabilidades entre los diferentes actores locales, regionales y nacionales se convierte en un imperativo a la hora de definir los espacios, las agendas y los compromisos dentro y como consecuencia de la nego-

ciación. Entre esos actores, el sector empresarial juega un papel fundamental,¹⁰ no sólo desde la perspectiva tradicional que restringe su intervención en un proceso de paz a los recursos que puede aportar, sino también en función de la legitimidad y viabilidad que su participación le puede otorgar tanto a la negociación como al postconflicto.

Sin duda, un efecto de la transformación de los conflictos armados desde el final de la Guerra Fría ha sido la ampliación de los actores que se contemplan como parte de la solución de dichos conflictos. La idea de que sólo los actores armados, los gobiernos y los organismos multilaterales pueden intervenir en procesos de paz ha perdido validez. Esto ha abierto espacio al debate sobre el rol que otros actores pueden y están llamados a tener dentro de las distintas etapas de un proceso encaminado a lograr una paz sostenible. Uno de estos actores, claramente, es el sector empresarial.¹¹

Los debates actuales en torno a la responsabilidad de las empresas que operan en países en conflicto y más precisamente sobre su rol en la superación del mismo y la construcción de una paz duradera, parecen moverse en dirección al abandono de una visión limitada del sector empresarial en la que éste, como proveedor de bienes y servicios, también actúa como generador de ambientes favorables a la paz.¹² Si bien esto sigue siendo importante, hoy se espera que el sector empresarial también intervenga en otros frentes de trabajo en el marco de un proceso de paz tales como intermediación, apoyo logístico y construcción de confianza dentro de las negociaciones, actividades de verificación o apoyo a la investigación académica sobre conflicto y paz, y que al hacerlo, lo haga de manera más activa como un verdadero constructor de paz.¹³

Lo anterior, no implica ni el desconocimiento ni la disolución de la responsabilidad que frente a la seguridad, la paz y el desarrollo recae de forma prioritaria en el gobierno. El respaldo a la participación activa del sector empresarial en los procesos de paz se enmarca en el reconocimiento de la pertinencia del trabajo conjunto del gobierno y otros sectores en la consecución de la paz. Como lo muestran experiencias recientes, la “privatización” de algunas funciones relacionadas con la paz (intermediación, verificación, apoyo al DDR,

⁹ Gerson Iván Arias, Carlos Andrés Prieto y Milena Peralta, *¿Qué quieren las FARC? Agendas de negociación en los procesos de paz*, (Bogotá: Informe FIP No.11, Fundación Ideas para la Paz, octubre de 2010).

¹⁰ Se entiende el sector empresarial como la parte de la economía legal que es controlada por individuos o grupos privados y está diseñada para generar ganancias, incluyendo también a aquellas empresas del Estado o con capital mixto que operan bajo la misma lógica. Jan Joel Andersson, Tobias Evers y Gunnar Sjöstedt. *Private sector actors & peacebuilding* (Estocolmo: The Swedish Institute of International Affairs, 2011).

¹¹ Allan Gerson y Nat J. Colleta. *Privatizing peace, from conflict to security*, (Nueva York: Transnational Publishers, 2002).

¹² *Ibíd.*

¹³ Maria Prandi y Josep Lozano. *La RSE en contextos de conflicto y postconflicto: de la gestión del riesgo a la creación de valor*, (Barcelona: Escola de Cultura de Pau y el Instituto de Innovación Social, 2010).

etc.), es decir la ejecución de dichas funciones de manera compartida entre Gobierno y sector empresarial o Gobierno y sociedad civil, hoy parece ser la opción más acertada para dar fin a los conflictos violentos de manera duradera.¹⁴

Ahora bien, para dimensionar la pertinencia y los efectos probables de la participación del sector empresarial en procesos de paz, varios autores han subrayado la importancia de abordar dichos procesos en términos de sus diferentes etapas y momentos.¹⁵ Esto permite empezar a dilucidar en qué actividades y funciones la participación del sector empresarial puede resultar más eficiente y crítica de cara a un proceso de paz. Al respecto, lo que muestran algunos trabajos recientes es que si bien existen varios ejemplos de dicha participación en lo que serían aspectos de corto plazo (*peacemaking* y *peacekeeping*), tal participación parece ser más eficiente y crítica en los aspectos de largo plazo (*peacebuilding*).¹⁶

Esto, si bien da luces sobre el rol del sector empresarial, no puede entenderse como una regla que aplicaría a todos los casos. Como lo señalan esos mismos trabajos, la eficiencia y carácter crítico de la participación del sector empresarial también se relacionan con las características de dicho sector, su relación con el conflicto, las particularidades del contexto (económico, social y político) y las maneras en las que el proceso de paz en cuestión se ha dado. Al respecto cabe recordar que si bien las etapas de un proceso de paz pueden seguir una secuencia lineal que va desde la terminación de la violencia, pasando por mantener la paz hasta la consolidación de la misma, la experiencia de muchos países ha demostrado que pueden coexistir situaciones propias del conflicto y del postconflicto, como resulta ser el caso colombiano.

Las estrategias que los distintos gobiernos han diseñado e implementado en Colombia a propósito de procesos de paz con grupos armados ilegales y en los cuales el sector empresarial se ha involucrado como asesor y participe directo, pueden ser rastreadas desde tiempos de Belisario Betancur (1982-1986).¹⁷ Con la creación de la Comisión

Asesora de Paz en 1982, importantes representantes del sector empresarial han sido parte de los diversos y numerosos dispositivos puestos en marcha en el marco de escenarios de negociación y postconflicto.

Al interior de espacios como la Oficina del Alto Comisionado para la Paz, la Comisión Nacional de Verificación (creada durante el gobierno de Belisario Betancur), la Comisión Nacional de Negociación y Diálogo y la Comisión de Paz, Diálogo y Reconciliación (creadas también en el gobierno de Betancur), la Comisión de Notables (instaurada en el gobierno de Virgilio Barco e invocada nuevamente en las negociaciones del Caguán), entre otros, el sector empresarial ha participado en el asesoramiento, acompañamiento y negociación de los procesos de paz propuestos por el gobierno colombiano.¹⁸

La intervención del sector empresarial en estos procesos también ha incluido su participación en asuntos de reintegración. Por ejemplo, en el marco de las iniciativas implementadas por el gobierno de César Gaviria (1990-1994) en materia de paz, se incluye la creación de la Comisión Asesora de Reinserción, como iniciativa orientada a materializar y focalizar el interés del sector empresarial en apoyar los procesos de reinserción y reconciliación. En los últimos años, bajo distintas modalidades y con algunas intermitencias, este sector ha resultado ser un aliado estratégico importante y con mucho potencial de cara a los programas del gobierno y particularmente de la Agencia Colombiana para la Reintegración (ACR), orientadas a la reintegración socioeconómica de excombatientes.

Teniendo en cuenta tanto las percepciones existentes sobre el conflicto y la paz en Colombia, como la importancia y experiencia del sector empresarial frente a estos temas, a continuación se presentan los principales hallazgos del estudio realizado por la FIP, que se refieren a la posición y expectativas de los líderes empresariales con respecto a una posible negociación con las FARC, a las formas de participación y a los aportes del sector empresarial frente a dicho proceso.

¹⁴ Allan Gerson y Nat J. Colleta, Op. Cit.

¹⁵ En términos generales se puede hablar de tres etapas o momentos: 1) *Peacemaking* (hacer la paz): comprende las medidas que se toman para dar fin a la violencia (ej. negociaciones formales o informales entre las partes) y donde los resultados esperados son los acuerdos de cese al fuego, tratados de paz y acuerdos sobre DDR; 2) *Peacekeeping* (mantener la paz): busca asegurar la completa implementación de los acuerdos o tratados a los que se ha llegado en la etapa anterior, pero también incluye el diseño y desarrollo de planes para lograr la estabilización económica, política y social del país; y 3) *Peacebuilding* (construir la paz): incluye medidas que apoyan la transformación de la sociedad, de modo que se pase de una sociedad en conflicto a una en paz, lo que usualmente se equipara con el postconflicto. Cabe anotar que las tres etapas mencionadas anteriormente están interconectadas aunque no siempre de forma lineal e involucran a distintos actores en la prevención, manejo o solución de un conflicto violento. Ver Jessica Banfield, Canan Gündüz, Nick Killick. *Local Business, local peace: the peacebuilding potential of the domestic private sector* (Londres: International Alert, 2006) y Jan Joel Andersson, Tobias Evers & Gunnar Sjöstedt, Op. Cit.

¹⁶ Ver, por ejemplo, el modelo analítico al respecto, propuesto en Andersson, Evers & Sjöstedt, 2011.

¹⁷ Gerson Iván Arias, *Una mirada atrás: procesos de paz y dispositivos de negociación del gobierno colombiano*, (Bogotá: Working Paper No.4, Fundación Ideas para la Paz, octubre de 2008).

¹⁸ Ibíd.

1. Empresarios y preferencias frente a la salida del conflicto armado con las FARC

La primera pregunta formulada a los líderes empresariales estuvo relacionada con su percepción y preferencia respecto a una posible salida al conflicto armado en Colombia. A partir de las respuestas obtenidas, la FIP identificó algunas posiciones dominantes entre los líderes empresariales.

La fuerza de la razón. La mayoría de los líderes empresariales considera que la negociación es la salida más probable y deseable al conflicto armado en Colombia. En primer lugar, por la improbable eficacia de la salida militar: la solución militar, entendida como la aniquilación del grupo armado, no parece realista para los líderes empresariales. La prueba de que esa opción es poco factible se evidencia en la prolongada duración del conflicto. Finalmente, los grupos guerrilleros han demostrado a lo largo de la historia gran capacidad de resistencia y adaptación.

Otra consideración de peso es la de las consecuencias humanas y políticas de la solución militar: los altos costos humanos de la solución militar y el resentimiento que genera, pueden atentar contra la futura sostenibilidad de la paz cuando es lograda en forma violenta. “...una salida negociada... podría ser más sostenible y dejar menos heridos que hagan que el país pueda reconstruir las relaciones con unos niveles que generan una mayor confianza entre las partes...”.

Aunque de manera un tanto reticente, muchos líderes empresariales entrevistados le reconocen carácter político a las FARC. Así, algunos empresarios sugieren que para iniciar un diálogo es necesario que las FARC reconozcan el agotamiento de la vía militar para el logro de su propósito político. El hecho que más dudas genera para reconocerles la condición política es su involucramiento en actividades de narcotráfico.

A pesar de ello, parece subsistir entre los entrevistados un rescaldo de la tradición cultural colombiana que tiende a abrirle espacio a la negociación política con la guerrilla sobre la base de que son delincuentes políticos y no comunes. Pero este reconocimiento –como ya dijimos, reticente– no incluye aceptar que la subversión exprese la legítima insatisfacción de algunos sectores de la población, derivada de las injusticias e inequidades sociales y económicas existentes. Otros empresarios –muy pocos– se inclinan por la negociación política en razón de sus convicciones personales.

Salvo contadas excepciones –como la de quienes creen en la salida negociada por convicción– los partidarios de la negociación parten de un presupuesto que puede leerse en clave del límite político a la aceptación de una posible negociación con la guerrilla: el Estado sólo puede negociar en condiciones de superioridad militar y política.

En ese sentido, la experiencia del Caguán –percepción de debilidad militar y política del Estado– es un paradigma negativo que los empresarios no están en disposición de aceptar. La acción militar debe ser permanente, los éxitos militares contra la subversión son –paradójicamente– una fuente de oxígeno para las posibilidades de la negociación política. Por el contrario, bajar la guardia en esa materia es quitarle piso político a la negociación. Por lo demás, tal como lo recuerda uno de los entrevistados, los presidentes que se la han jugado por la solución política negociada han sufrido serias crisis de popularidad. De manera que

“...pensar que la fuerza legítima termine por aniquilar la subversión es una hipótesis, a mi modo de ver, muy improbable”

“Mejor un mal arreglo que una buena pelea”

“Las FARC deben reconocer que su aspiración de tomarse el poder por la vía armada fracasó...”

“Por experiencia, por formación y por convicción, creo en la solución política del conflicto armado. Creo en la negociación política desde hace 50 años”

“La acción militar tiene la función de imponer la vía de la negociación, no dejarle alternativa a la guerrilla. El Gobierno debe saber bien cuándo usar cada una de las opciones”

“No hay con quién hablar...”

“Yo creería que por más que llegáramos a unas negociaciones de paz, (debido al narcotráfico) llegaríamos solo con algunas fracciones de las FARC y no con las FARC en pleno”

“No tienen la capacidad intelectual para enfrentar la complejidad del país”

los partidarios de la negociación, en últimas, coinciden con los que consideran que debe aplicarse una combinación permanente entre fuerza y razón. Procedemos a explicar dicha opinión.

La combinación de la fuerza y la razón. Dentro del grupo de líderes empresariales que está a favor de la negociación, se identifica un subgrupo representativo de empresarios que considera explícitamente que el conflicto armado colombiano se superará por una combinación de *fuerza y razón*. La acción militar tiene el objetivo de sentar a la guerrilla en la mesa del diálogo, en condiciones favorables al Estado.

Debilitar a la guerrilla militarmente no sólo incrementa la probabilidad de una negociación sino que disminuye los costos potenciales de la misma. Incluso los empresarios que manifiestan su apoyo irrestricto a la negociación con la guerrilla, consideran que la acción militar es una obligación del Estado. En general, hay un reconocimiento a lo alcanzado por el gobierno Uribe en materia de debilitamiento militar de las guerrillas y es ese reconocimiento el que le abre espacio a la posible negociación política. *“El uso de la fuerza puede inducir a la razón”*.

La razón de la fuerza. Los partidarios de la solución de fuerza o predominantemente militar –que son una minoría poco representativa entre los entrevistados– fundamentan su opinión en el realismo político: no hay otra opción. Uno de ellos afirmó: *“si ellos están matando, de todas maneras toca acabar con esos líderes, no veo otra situación...”*, *“sí... siento que la única manera de sacar adelante esto es, desafortunadamente, liquidarlos...”*. Otro de los entrevistados señaló que *“yo no creo que eso sea cuestión de preferencias... Yo no creo que uno pueda escoger y decir: me gustaría que fuera por la fuerza o que sea por la razón... Entonces me parece... como están hoy las cosas... (...) muy difícil que sea por la razón”*. En síntesis, no hay nada que evaluar, la fuerza se impone, entre otras cosas porque no hay interlocutores válidos en el campo de la guerrilla. Otros, desde una perspectiva más ideológica y radical, consideran que sólo los aliados de la guerrilla pueden ser partidarios de la negociación.

1.1 Visiones sobre el conflicto y la guerrilla

La imagen de la organización guerrillera. Ahora bien, hay un conjunto de argumentos que es común tanto entre quienes se inclinan por la solución de fuerza, como aquellos que, aunque partidarios de la solución negociada, tienen dudas sobre la viabilidad o eficacia de la misma (estos dos grupos juntos no constituyen una mayoría entre los entrevistados). Existe una opinión difundida entre estos líderes según la cual los rasgos organizacionales de las FARC demuestran que sus comandantes han perdido *comando y control*, comunicación y unidad interna.

Luego, la negociación, si se diera, sería ficticia o cuando mucho, parcial. La parte de la organización involucrada en el narcotráfico sería resistente a cualquier negociación. Otros entrevistados, dentro de este grupo, consideran que las FARC han sido federadas o feudales desde siempre y por tanto la dificultad de negociar con una organización disgregada siempre ha existido. Para éstos, tal situación podría haberse agudizado en los últimos años, con lo cual la organización se habría degradado en mayor proporción, haciendo más difícil cualquier escenario de negociación.

Para algunos de estos empresarios, la cúpula guerrillera tiene una mentalidad y unas limitaciones intelectuales que obligan a la solución militar o dificultan sobremanera la solución negociada. Algunos de estos entrevistados tienen una

imagen muy negativa de los comandantes de las FARC. Según estas opiniones, los comandantes están aferrados a un *status quo* en el que tienen poder, pero si se llegara a disolver la organización militar, perderían esos privilegios. Uno de los entrevistados que tuvo contacto directo con la cúpula de las FARC durante las negociaciones del Caguán, comentaba la anécdota de que *“Briceño decía que para él el riesgo es la paz... (pues) él pasaba de ser un comandante muy beligerante y con mucho poder y mucho mando ha convertirse en un conductor de tractomula”*.

Pero la cúpula no es solamente un problema por los intereses creados para mantener su posición de poder, sino también porque la situación jurídica de los comandantes, después de una negociación de paz, se percibe mucho más difícil de resolver en la actualidad que durante la década de los noventa. Los empresarios son conscientes del rigor que imponen los estándares jurídicos internacionales para enjuiciar a los perpetradores de crímenes de guerra y de lesa humanidad. En esas condiciones consideran que es muy difícil ofrecer a los comandantes la posibilidad de indultos y amnistías como incentivo.

El marchitamiento del conflicto. Una posición minoritaria pero digna de tenerse en cuenta es aquella que sugiere que el conflicto no se resolverá ni por la victoria militar ni por la vía negociada, sino a través del desarrollo del Estado Social de Derecho en el territorio nacional. Si el Estado proporciona los bienes públicos que le corresponden –incluyendo la seguridad– y se aleja del asistencialismo individualista, la paz será posible y la negociación política con la guerrilla no será necesaria. Esta aproximación coincide con la que sostienen otros sectores del país, que consideran que se prefigura en el futuro inmediato la degradación inercial de las guerrillas, su conversión en señores de la guerra o en criminales de base local o regional.

Según esta opinión, la estrategia de seguridad del Estado –punitivo/policial– debe ir acompañada de inversión pública que le garantice oportunidades a los ciudadanos, incluidos los que hoy están vinculados a los grupos armados. Un punto de vista cercano al descrito es el de quienes proponen que el Estado siga haciendo reformas (ley de restitución de tierras, de reparación víctimas, etc.) que le quiten a la guerrilla sus banderas de justicia social, frente a las cuales carece de legitimidad.

“...pero cuando se habla ya de los jefes... hay problemas de... crímenes que son verdaderamente contra la humanidad”

2. Condiciones previas para la negociación

La segunda pregunta hecha a los líderes empresariales se planteó en estos términos: “suponiendo que la salida escogida por el gobierno sea la negociada, ¿cuáles cree que son las condiciones necesarias para iniciar un diálogo?, ¿cuáles son las tres que Usted considera claves?, ¿liberación de secuestrados, entrega y erradicación de cultivos ilícitos, entrega de menores de edad combatientes, entrega de mapas de minas o cese al fuego o de hostilidades?”

“El Estado tiene que ganarse la confianza y las FARC y el ELN (...) y todos los actores tienen que ganarse la confianza. La única manera es con hechos”

Como se puede observar, la pregunta proponía o sugería una serie de precondiciones que son las más invocadas tanto por expertos como por políticos y ciudadanos en general, cuando se plantea la posibilidad de entablar un proceso de negociación con la guerrilla. Aun cuando no está explícito en la pregunta, en principio se trata de acciones o actos que se exigirían de las FARC. Esto no impidió que algunos pocos empresarios consideraran que las precondiciones deberían ser recíprocas, es decir, también exigidas al Estado como muestras de su voluntad de paz.

En todo caso, una opinión compartida por la mayoría de empresarios es que a las FARC les corresponde, mediante el cumplimiento de las precondiciones, demostrar que tienen un compromiso con la terminación negociada del conflicto. En esa particular representación, el Estado aparece dispuesto a la negociación política, siempre que la guerrilla demuestre su buena voluntad con actos de paz.

“Más que precondiciones, hay que crear confianza entre las partes... Las precondiciones previas, por lo general, se rompen y hay que levantarse de la mesa”

También está el elemento compartido por la mayoría de líderes empresariales entrevistados que ya se mencionó y es que la negociación con la guerrilla debe darse en condiciones de superioridad militar y política del Estado. Aunque no siempre se diga de manera explícita, prevalece la noción de que la simetría de poder Estado/guerrilla alejaría las posibilidades de negociación. Por ello se puede afirmar que frente a los líderes empresariales, la percepción de eficacia en la acción militar es una condición de posibilidad para lograr su apoyo a la alternativa de negociación política del conflicto.

“Yo creo que lo último que ellos entregarían serían los cultivos ilícitos y los menores uniformados”

Solo un empresario considera que no debe hablarse de precondiciones sino que las partes deben acordar desde el principio los temas de la agenda. Las precondiciones, según esta opinión, obstaculizan la negociación. Para este empresario, los actos, que en la pregunta de la FIP se presentan como precondiciones, son vistos como resultados que podrían producirse durante o después de la negociación.

El rechazo al secuestro. Los empresarios entrevistados recogen la opinión y el sentir de la mayoría de los colombianos, en la medida en que es casi unánime la exigencia de abandono del secuestro por parte de las FARC como condición para iniciar un proceso de negociación, aunque no profundizan mucho en las razones de esa opinión. Esto puede ser debido a que se trata de un delito claramente rechazado por la sociedad, que no requiere mayor justificación ponerlo como precondición. Ahora bien, hay posiciones diversas respecto del alcance de esta precondición que van desde la entrega de todos los secuestrados hasta la promesa y el abandono efectivo del secuestro como arma de guerra y fuente de financiación.¹⁹ Para casi todos los entrevistados es la precondición que tiene mayor importancia.

¹⁹ Vale recordar que el periodo en que se realizaron las entrevistas fue anterior a la liberación de los últimos 10 policías y militares secuestrados por las FARC.

Cese al fuego y de hostilidades. La siguiente precondition en importancia es la del cese al fuego o de hostilidades.²⁰ Sin duda, esta exigencia, que en últimas cobija a los dos contendientes (nunca se planteó como un cese al fuego unilateral), tiene su fundamento en la experiencia del Caguán. La importancia que algunos de los empresarios entrevistados le confieren al cese al fuego es tal que consideran que podría ser la única precondition. Es claro que este cese al fuego no presupone la existencia de zonas desmilitarizadas. Algunos de los entrevistados plantearon la posibilidad de un *congelamiento de posiciones* de las fuerzas y frentes para efectos de verificación del mencionado cese al fuego. En todo caso, varios entrevistados reconocen la necesidad de ofrecer condiciones de seguridad a las fuerzas guerrilleras y de suspender las operaciones de persecución a la guerrilla por parte de la Fuerza Pública.

Sin embargo, uno de los entrevistados manifestó que no creía posible que las FARC fueran a negociar prematuramente un cese al fuego y que si se diera, sería producto de un avance importante en el proceso de negociación. Otro empresario consideró que el cese al fuego como precondition sólo se puede exigir si el Estado ha derrotado militarmente a la guerrilla.

El abandono del narcotráfico. En cuanto a la posibilidad de exigir el abandono del narcotráfico por parte de la guerrilla (cultivos ilícitos, laboratorios, tráfico) como precondition para iniciar una negociación política, la mayoría de los empresarios consultados mostraron una opinión realista. No creen viable que las FARC vayan a reconocer fácilmente su participación en el negocio ilegal y en consecuencia, tampoco se van a comprometer a abandonarlo. Un compromiso de ese calibre se alcanzaría más bien como producto de la negociación y no como exigencia previa a la misma. Por lo demás, en opinión de algunos de los entrevistados, la guerrilla tiene en el narcotráfico una fuente de financiación menos letal que aquellas que eventualmente la remplazarían si se vieran forzadas a abandonarla prematuramente: secuestro, extorsión, robo, etc. Adicionalmente, consideran que el retiro del control de la guerrilla sobre los cultivos ilícitos puede ser fácilmente reemplazado por otros grupos armados ilegales como, por ejemplo, las bandas criminales.

Un dato interesante que se recoge en las entrevistas es la opinión generalizada de que las políticas antidrogas deben ser objeto de revisión. La mayoría de líderes empresariales que mencionaron el tema piensan que hay que buscar salidas diferentes a las aplicadas en los últimos años basadas en el prohibicionismo. Algunos manifiestan que el narcotráfico y el consumo de estupefacientes deben dejar de ser un problema penal y judicial para volverse uno de salud pública. En todo caso la mayoría de ellos es consciente de que se trata de una decisión difícil, pues el narcotráfico no es un problema sólo de Colombia sino internacional.

La derrota militar y negociación de la rendición. Un grupo minoritario de líderes empresariales, que se corresponde obviamente con la de quienes apoyan la vía militar como salida al conflicto armado, considera que la derrota militar es la precondition para cualquier negociación. Con ello, en todo caso, reconocen que aún la rendición militar amerita una negociación sobre el cese *al fuego* y el proceso posterior de desmovilización, desarme y reintegración (DDR).

“Negociaciones en un escenario de enfrentamiento no son posibles... Un cese al fuego con una vigilancia clara y con compromiso del Estado de evitar que (...) se rompa por terceros que están en el conflicto...”

El país y el mundo tienen que migrar hacia un esquema distinto donde el narcotráfico sea un problema de salud” pública

“Una eventual negociación tiene que partir de la base de hacerla de forma diferente a las anteriores, en una geografía no colombiana, cero espectáculo y con un movimiento, llamémoslo negociador, mucho más discreto, mucho más asertivo...”

²⁰ Es necesario aclarar que en las entrevistas no se hizo la distinción técnica entre cese *al fuego* (suspensión de la acción militar entre estructuras armadas) y el cese *de hostilidades* (suspensión de actos destructivos contra la infraestructura, los bienes privados y la población civil). Por lo tanto, los dos conceptos se deben entender como un cese de la violencia física en cualquiera de sus formas.

Otras precondiciones. Las respuestas sobre otras precondiciones sugeridas en nuestra pregunta (abandono del uso de minas antipersona y guía para el desminado, no más reclutamiento de menores de edad y entrega de menores que están en las filas), reflejan que los empresarios están menos familiarizados con ellas. Esto posiblemente se deba a que se trata de aspectos del conflicto menos visibles o de más reciente reconocimiento. Entre las dos precondiciones, la que tiene mayor importancia es la de entregar mapas de minas, quizás porque los daños producidos por éstas aparentemente son difundidos con cierta asiduidad por los medios de comunicación.

3. Empresarios y agenda de negociación con las FARC

Una vez resueltas las preguntas sobre las opciones para la resolución del conflicto armado con las FARC y sobre la definición de las precondiciones necesarias para posibilitar la negociación, se les preguntó a los líderes empresariales acerca de sus preferencias y percepciones frente a una agenda de negociación y en ese sentido, sobre qué debería ser objeto de negociación.

Alrededor de este punto, la FIP identificó tres líneas de análisis sobre las cuales se organizaron las respuestas de los empresarios: el alcance de la agenda, los discursos alrededor de la agenda y el contenido de la agenda de negociación. Cada una de estas líneas da cuenta de posiciones encontradas dentro del empresariado, aunque de igual forma, es posible identificar algunas posiciones predominantes en la mayoría de temas que arrojan algunos indicios sobre lo que estos líderes considerarían legítimo como materia de negociación.

3.1 De las precondiciones a la mesa de negociación

Conflicto, precondiciones y agenda. Sin duda, las respuestas de los líderes empresariales sobre la agenda de negociación están condicionadas en gran medida por la percepción que tienen sobre el conflicto armado y sobre el balance de fuerzas entre los actores involucrados. La amplitud y el alcance de los temas a negociar dependen del análisis que hacen los empresarios sobre la evolución del conflicto y sobre la posición de poder en la que se encuentran sus actores. Así las cosas, en la medida en que la percepción de los empresarios sobre el conflicto destaca los logros del Estado y el debilitamiento de la guerrilla, el contenido de la agenda tiende a hacerse más limitada, en el entendido en que el Estado goza de una mejor posición para negociar.

Se evidencia entonces una relación inversa entre la percepción que se tiene de la dinámica del conflicto y la generosidad de la agenda: en la medida en que el balance de fuerza sea más favorable al Estado, tal y como lo conciben la mayoría de empresarios en la actualidad, se asume que éste tiene una mejor posición para definir los términos y condiciones de la negociación y por esa vía, se presume que el contenido de la agenda tenderá a ser mucho menos generoso con la guerrilla.

De manera implícita, las respuestas de un gran número de líderes empresariales entrevistados delinean el siguiente escenario: mientras el Estado lleve la delantera en materia de orden público, cualquier gobierno –actual o futuro– contaría con el suficiente capital político para adelantar una negociación con las FARC. Sin embargo, este capital político no representa un “cheque en blanco” para definir los términos de la negociación. Como se verá más adelante, la discrecionalidad de cualquier gobierno para definir la agenda de negociación estará acotada a una serie de temas y propuestas de alcance restringido.

Aunque en las respuestas de los empresarios consultados existen pocas alusiones directas al gobierno de Juan Manuel Santos, la definición de la agenda para la mayoría de estos empresarios parte del principio de que el gobierno actual cuenta con dicha capacidad para concebir un escenario de negociación, definir una hoja de ruta de esa negociación e imponer las condiciones y temas sobre los cuales dicho proceso eventualmente se moverá.

“Gente que ha estado toda su vida dispuesta a matar o a que la maten, necesita una buena razón para dejar las armas y el monte”

“Es mejor un mal arreglo que una buena pelea. Yo creo que aplica para este tema y cuando se trata de salvar vidas humanas, con mayor razón”

“Hay que hacerlo en dos etapas. La primera de construcción de confianza y una segunda de negociación, pero no se puede negociar sin haber construido confianza, que es lo que ha dificultado el proceso”

“Yo no creo que eso sea cuestión de preferencias. Igual que la política, que es el arte de lo posible, yo creo que la negociación, si es que llega a haber una negociación, es el arte de lo posible”

“Obvio, en una negociación habrá que escuchar cuáles son los puntos de la guerrilla y pensaría que no son necesariamente que el Estado tiene que volverse comunista. Pero con seguridad tendrán sus planteamientos que dentro de una democracia se pueden escuchar”

De otro lado, de las respuestas de la mayoría de empresarios se infiere una segunda línea de argumentación relacionada con las precondiciones, la generación de confianza y la agenda de negociación. Si bien las precondiciones parecen ser la pieza fundamental sobre la cual se hace viable cualquier escenario de negociación, aparentemente no es posible identificar algún tipo de relación causal entre altos niveles de confianza entre las partes (producto de un eventual cumplimiento de las precondiciones) y el contenido y alcance de la agenda.

Experiencias pasadas. Adicionalmente, es importante señalar que dentro de las variables relevantes que condicionan el alcance de la agenda, aparece como factor recurrente en las respuestas de los líderes empresariales la alusión a experiencias de negociación pasadas con grupos guerrilleros y paramilitares, lo cual termina por moldear las respuestas frente a la pregunta sobre la agenda. Tres experiencias de negociación son recurrentes en las entrevistas: el proceso de paz con el M-19, el Caguán y la desmovilización de las AUC.

Cada una de estas experiencias condiciona las propuestas y comentarios de los empresarios respecto a puntos específicos de la agenda: el caso del M-19 es invocado como una experiencia exitosa susceptible de ser replicada en cuanto a la generación de espacios políticos para excombatientes; el proceso del Caguán arroja lecciones sobre los inconvenientes de abordar una agenda de negociación demasiado amplia; mientras que el proceso con los paramilitares es una muestra de las falencias en cuanto al cumplimiento de los compromisos alcanzados respecto de ciertos temas, principalmente la reintegración y la justicia.

De estos tres casos, empero, el proceso del Caguán parece influir de manera más contundente en las preferencias de los empresarios sobre la agenda. Como es la experiencia más cercana de negociación con las FARC, este proceso y su fracaso restringe el alcance que la gran mayoría de líderes empresariales le otorgan a la agenda: la posibilidad de abordar una agenda amplia, donde se discuten reformas estructurales y de Estado a través de una negociación abierta e incluyente a una multiplicidad de actores, tal y como se planteó durante ese proceso de paz, queda fuera de discusión frente a un eventual proceso de negociación con las FARC.

Restricciones en tres dimensiones. De acuerdo con las respuestas de los líderes empresariales, al hablar de la agenda de negociación, el discurso sobre *lo que es posible negociar* parece volverse más fuerte y recurrente que el discurso sobre *lo deseable o preferible* para negociar. Este discurso está atravesado por una serie de restricciones que los líderes empresariales entienden tiene el Estado en materia de negociación y que responden a tres razonamientos. El primero tiene que ver con el contexto internacional, en donde encuentran una serie de condicionamientos jurídicos y legales que restringen el alcance de la agenda frente a temas concretos como la posibilidad de establecer una amnistía o indulto para los excombatientes.

Los compromisos internacionales del Estado colombiano en materia penal así como el funcionamiento de instancias internacionales con competencias investigativas y sancionatorias en materia de violaciones de derechos humanos, según algunos líderes empresariales, limitan el margen de maniobra del Estado para ofrecer algún tipo de beneficio en términos de favorabilidad penal.

El segundo razonamiento se relaciona con el capital político con que cuenta el gobierno para llevar a cabo una negociación. En este caso, tal y como se explicó anteriormente, algunos de los empresarios entrevistados reconocen implícita-

mente que si bien existe un capital político suficiente para plantear un escenario de negociación, éste no alcanza para viabilizar una agenda con temas estructurales o con capacidad transformadora del orden constitucional existente. El costo político de repetir un esquema como el Caguán, delimita el rango de temas sobre el cual se debería mover la negociación.

El último razonamiento que incide en la forma como algunos de los empresarios entrevistados conciben la agenda de negociación tiene que ver con la percepción que tienen sobre la guerrilla. En particular parece incidir el que se le vea como militarmente disminuida pero con capacidad para afectar regiones y poblaciones (costo humano) y con nexos con el narcotráfico, y al mismo tiempo se le considere incapaz de abordar temas de actualidad y mucho menos aquellos relacionados con sus reivindicaciones históricas, dadas sus posturas que son calificadas de anacrónicas.

3.2 Narrativas alrededor de la agenda de negociación

A partir de las entrevistas realizadas es posible identificar una serie de discursos y narrativas que demarcan la naturaleza y el carácter que los empresarios le asignan a la negociación y a su agenda.

Los discursos de la “oferta” y del “diálogo”. Hay dos vertientes sobre lo que los empresarios entienden por negociación y agenda de negociación. Por un lado, se encuentran aquellos –que son la mayoría de entrevistados– que consideran la negociación como un proceso en el que el Estado plantea una “oferta” frente a la cual espera una respuesta positiva por parte de la organización guerrillera; esta oferta normalmente está definida en términos de incentivos que los empresarios considerarían aceptables y suficientes para propiciar concretamente la desmovilización y reintegración de los combatientes.

Este “discurso de la oferta” está atravesado por varios tipos de justificaciones recurrentes en respuestas anteriores. La imposibilidad de la derrota militar de las FARC y el costo humano de la guerra (argumento del sacrificio y concesión frente a la guerrilla), el reconocimiento de la responsabilidad del Estado en la reproducción de condiciones de desigualdad y pobreza que alimentan el conflicto armado (argumento de la mea culpa) o en menor medida, el reconocimiento de la lucha histórica y de las reivindicaciones esgrimidas por el grupo guerrillero desde sus orígenes (argumento de la compensación), entre otros, suelen ser narrativas que refuerzan la idea de ofrecer un paquete de incentivos sobre el cual girará el proceso de negociación.

De otro lado, se identifica un “discurso de diálogo” en donde algunos empresarios consideran que la negociación incluye un proceso de interlocución entre las partes en dos niveles: en el primero se discuten y ajustan los términos del desarme, la desmovilización y reintegración de excombatientes (DDR), y en el segundo nivel habría discusión y acuerdo sobre reformas de mayor calado a nivel institucional, jurídico y socioeconómico. La mayoría de empresarios combinan el discurso de la oferta con el de diálogo sobre los términos del DDR.

Adicionalmente, respecto al margen de maniobra y flexibilidad con la que se espera cuente un eventual proceso de paz, un gran número de empresarios entrevistados concuerda al visualizar un proceso de negociación que cuente con un margen de error mínimo, es decir, lo suficientemente calculado de manera que esté exento de retrocesos, impasses o improvisaciones por parte de cualquier actor involucrado. Al mismo tiempo, dicho abordaje no podría ser susceptible a la

“La agenda sería para definir las condiciones de desmovilización, desarme y reintegración. Pero eso no debe impedir que el Estado o el Gobierno tome decisiones no negociadas encaminadas a ofrecer apertura política a la guerrilla”

acción de cualquier agente externo a la negociación o a cualquier acción militar o hecho de violencia que quebrante alguna de las precondiciones o acuerdos previos a la negociación.

Acerca del reconocimiento y las expectativas. A partir de las respuestas aportadas por los líderes empresariales es posible identificar una variable que afecta la definición de la agenda y está referida a los actores y a la forma como se reconocen las partes entre sí, en el momento de negociar. Sobre este punto se confirman dos ideas anteriormente sugeridas. La primera es entender efectivamente que la negociación como tal no está trazada entre iguales, especialmente si se tienen en cuenta variables como poder militar, legitimidad y capital político, razón por la cual la mayoría de empresarios termina apostándole a la idea de una “oferta” de negociación.

“No sé qué tan fácil sea tragarse ese sapo, pero me parece que el gran reto, como lo ha sido con los paramilitares, es saber qué se hace con la población”

Al mismo tiempo consideran que dicha “oferta” debería responder y balancear las expectativas del grupo guerrillero y del Estado y prometer un paquete de negociación suficientemente sustancioso que permita la negociación pero que no comprometa la institucionalidad existente. Varios empresarios se refieren a que la agenda debería responder a las expectativas de los actores (más a las del Estado que a las de la guerrilla), en función de garantizar la sostenibilidad del proceso de paz.

En último término, desde la perspectiva de algunos empresarios, la agenda estará delimitada en gran parte por la necesidad de dar un incentivo real a la guerrilla, pero será mucho más efectiva en la medida en que pueda garantizar la estabilidad institucional y al mismo tiempo responder a ciertas expectativas colectivas e individuales de los guerrilleros.

3.3 El contenido de la agenda

En cuanto al contenido de la agenda se abordaron tres campos temáticos con los entrevistados: los aspectos socioeconómicos, los políticos y los penales.

Temas socioeconómicos: agenda restringida vs. amplia. En esta materia se les preguntó acerca de su postura respecto a una agenda de negociación amplia que incluya reformas estructurales o una restringida al desarme, desmovilización y reintegración (DDR). Los líderes empresariales son precisos en definir los límites de lo que para ellos es negociable en este campo y en su mayoría optan claramente por la agenda restringida. Ahora bien, se observa alrededor de esta postura una serie de consideraciones sobre las cuales es importante detenerse.

“El presidente Santos lo que está haciendo es quitándole legitimidad a las banderas de las FARC antes de la negociación, mejor dicho, abonando el terreno”

Por un lado, está el reconocimiento que hacen buena parte de los empresarios entrevistados sobre la existencia de desigualdades sociales en Colombia, entendidas por ellos como factores generadores de violencia, y a la vez, como “caballito de batalla” de los grupos guerrilleros activos. Aun cuando la mayoría de los empresarios consultados coincide en que la discusión sobre modelo económico, modelo de estado y posibles reformas estructurales es inadmisibles en una mesa de negociación con las FARC, también reconocen que el Estado colombiano debería –de manera paralela– avanzar y discutir en escenarios democráticos, reformas de fondo que le apunten a mejoras concretas en materia de pobreza, redistribución de la riqueza, oportunidades laborales y de ascenso social y acceso a servicios públicos, entre otros. En esta medida, ven a la par de una negociación con una agenda recortada en materia socioeconómica, el impulso a reformas que generen condiciones económicas y sociales aceptables y que garanticen una paz duradera.

Entre las ideas que gozan de consenso entre los líderes empresariales para apoyar esta postura estarían: la pérdida de norte ideológico por parte de las FARC, la noción de que el tema de la desigualdad debe ser causa de reivindicación de toda la sociedad y no sólo de un grupo guerrillero, y el reconocimiento de que parte de esa agenda estructural o bien puede ser discutida al interior de las instituciones democráticas o ya está siendo asumida como parte de la agenda política del actual gobierno.

Vale hacer la salvedad de que unos pocos empresarios, en virtud de la enorme inequidad que caracteriza a Colombia y con el ánimo de darle algún reconocimiento al grupo guerrillero, aceptaron la posibilidad de incluir en la agenda de negociación la discusión sobre reformas en este campo.

Por otro lado están las observaciones alrededor del DDR y en particular sobre la reintegración. La posibilidad de ofrecer un plan sólido de reintegración económica y social a los desmovilizados de grupos guerrilleros, que incluya oportunidades laborales y condiciones de inclusión con el sector productivo, acceso a salud y educación, entre otros, es entendida por los empresarios como uno de los espacios donde el gobierno tiene mayor margen de maniobra para negociar y puede “ser generoso” con los grupos guerrilleros. Por lo demás, la mayoría de los líderes entrevistados entiende que es en esta parte del proceso donde el sector empresarial tiene mayor espacio para participar, aun cuando ven con mucha reserva la posibilidad de involucrar directamente en sus empresas a los desmovilizados como se discutirá más adelante.

Hay que decir que los empresarios consultados no visualizan otras alternativas de reintegración como, por ejemplo, la incorporación de excombatientes dentro de la Fuerza Pública. Más aún, esta opción sólo la consideran cuando se les pregunta directamente por ella y en general la reacción es adversa. Les parece que habría riesgos grandes de corrupción en la Fuerza Pública al incorporar desmovilizados que han delinquido y que no son profesionales. También les parece inviable debido a las posibles “cuentas pendientes” que puedan existir entre miembros de las fuerzas de seguridad del Estado y guerrilleros.

Asuntos políticos: concesión vs. reconocimiento. Asumiendo que la posibilidad de plantear grandes reformas al Estado está descartada, los empresarios entrevistados en esencia no tienen presente temas como el de la favorabilidad política, entendida como la posibilidad de que los desmovilizados ejerzan (bajo un régimen especial) funciones públicas o de representación popular, como parte de la agenda de negociación. Sólo lo consideran cuando se les pregunta directamente sobre el particular. Al respecto, identificamos hasta el momento tres posiciones.

La primera –que es definitivamente la mayoritaria y la de mayor consenso a lo largo de este estudio– según la cual los empresarios estarían de acuerdo con que se incluya en la agenda de negociación la posibilidad de que los desmovilizados accedan a cargos de representación popular. En este caso, los líderes empresariales apoyan la idea de que los desmovilizados participen en política pues consideran que la inclusión de estos actores dentro del escenario democrático es una forma de revalidar la institucionalidad y los mecanismos de participación política existentes.

Invocando recurrentemente la experiencia del M-19, la mayoría de estos empresarios asume que la ganancia de las FARC con la negociación estaría representada en la posibilidad de que ellos pudieran tramitar sus demandas y pro-

“Las reivindicaciones sociales ya no necesitan organizaciones guerrilleras, ni las armas, para lograr los cambios. Si usted habla con el empresariado, todos estarán de acuerdo en que deben darse profundos cambios sociales, tiene que haber una redistribución de la riqueza. Es posible”

“Tiene que ser una cosa temporal, una legislatura o una cosa por el estilo. Que sea la democracia la que se encargue de definir si se ganan esos espacios o no”

“Estamos dispuestos a hacer los sacrificios que se tengan que hacer para que las personas que están en el conflicto puedan reincorporarse a la sociedad civil”

“Yo siento, a veces, que demasiadas manos en la sopa la terminan dañando. Creo que, honestamente, entre más sencilla y directa sea una eventual negociación, mejor. Tanto el Gobierno y la otra parte del conflicto –los grupos armados, en este caso las FARC– tienen suficiente conocimiento y bagaje para saber quiénes deben hacer parte de un eventual acuerdo”

puestas a través de los canales democráticos establecidos. Con ello sugieren que la negociación sobre reformas al sistema político con las FARC es innecesaria, pues parten de la base de que el sistema actual otorga garantías plenas para la satisfacción y participación de los diferentes actores y de los intereses y sectores que representan. Paradójicamente tienen como referente exitoso el caso del M-19 cuya participación política democrática se inició mediante una fórmula de favorabilidad política.

Un subgrupo de empresarios considera, sin embargo, que sería válida una fórmula de conceder espacios de participación y representación política de carácter transitorio. Esto es, garantizando acceso en un primer momento, pero sin alterar permanentemente las reglas de juego existentes.

Finalmente y de manera marginal, están aquellos empresarios que rechazan la negociación con las FARC y sostienen que no sería aceptable ofrecerle espacios políticos debido a su prontuario delictivo.

Asuntos penales: castigo vs. sacrificio. Frente a la posibilidad de que la agenda de negociación incluya algún tipo de beneficio jurídico para los combatientes, se encontró una cierta reticencia de los líderes empresariales por responder sobre este tema al considerarlo un asunto muy técnico; aun así, hubo posiciones divergentes respecto a la judicialización propiamente dicha y al mecanismo para hacerlo.

Alrededor de la posibilidad de judicializar a los miembros de las FARC están quienes creen (si bien no son un grupo mayoritario) que debe existir algún tipo de perdón o beneficio penal para darle viabilidad a la negociación y sostenibilidad a un eventual acuerdo de paz. De igual forma, se identifica otro grupo de empresarios (minoritario) que exigen condenas para la totalidad de los combatientes o reconocen la existencia de compromisos y obligaciones internacionales en la materia que pueden obstaculizar la concesión de cualquier dosis de perdón, teniendo en cuenta, principalmente, el rol cumplido por los jefes guerrilleros a propósito del conflicto.

Respecto al mecanismo a utilizar se distinguen de nuevo dos grupos no mayoritarios que de alguna forma le otorgan validez a la ley de Justicia y Paz (principalmente a partir de los resultados demostrados en el caso de los paramilitares y de la combinación que hace entre perdón y castigo), como mecanismo “útil” para el procesamiento de los combatientes; y quienes, de otro lado, creen que es necesaria la construcción de un marco jurídico nuevo y especializado para la guerrilla que pueda aplicar con efectividad medidas de perdón y castigo.

4. Modelo de negociación con las FARC

A partir de las respuestas obtenidas de los líderes empresariales en materia de precondiciones y agenda, se identificaron algunas posiciones (no mayoritarias) sobre el perfil de la negociación a realizar y la participación de actores dentro de la misma. Respecto al perfil de la negociación y de manera simple, se distingue la posición de aquellos empresarios que con sentido pragmático le apuestan a una negociación rápida y cerrada que involucre sólo a las partes en confrontación (gobierno-grupos guerrilleros), apuntando, probablemente, más a la negociación de una agenda restrictiva en contraposición a lo planteado en experiencias nacionales pasadas de negociación (discurso delegativo).

De otro lado, y de manera menos evidente que la posición anterior, se encuentran aquellos empresarios que respaldan la idea de un escenario de negociación abierto a la interlocución de todos los actores presentes en la escena política, económica y social del país. Entre los actores de mayor mención por parte de este grupo de empresarios se destacan la Iglesia, organizaciones no gubernamentales y algún tipo de veeduría o intermediación internacional (discurso de la participación incluyente).

Dos anotaciones sobre este tema resultan pertinentes para el análisis de percepción de los empresarios. Primero, un número mayoritario de líderes empresariales entrevistados considera que no se debe conceder participación a los militares dentro del proceso de negociación con las FARC, pues consideran que el gobierno es quien representa a este sector; no obstante, para éstos, las ideas y propuestas de los militares deben tener algún tipo de asidero dentro de la posición del gobierno.

En segundo lugar, no es claro el interés de los empresarios por participar activamente dentro de las negociaciones: en teoría, parecen asociar su papel más del lado del postconflicto y la reintegración de los excombatientes, que en el proceso mismo de negociación. De igual forma –como se verá más adelante–, muchos de ellos asumen su compromiso con la paz en términos de la generación de condiciones económicas y sociales óptimas para los desmovilizados y la sociedad en su conjunto, en aras de evitar la reproducción de la violencia en el país.

No podríamos decir que exista un modelo de negociación compartido por los empresarios entrevistados, pero sí algunas características que en esencia diferenciarían un eventual proceso de negociación de procesos del pasado.

Estas características serían:

- Procesos secretos y debidamente protegidos contra la intervención mediática, en especial, mientras se consolidan verdaderas voluntades de paz y se garantiza que al menos no habrá hostilidades entre las partes.
- Procesos radicados en el exterior, pues según la experiencia colombiana, las negociaciones en el territorio nacional “generan mucho ‘ruido’”.
- La seguridad e integridad de los participantes en la negociación debe garantizarse por mecanismos diferentes a las zonas de despeje o desmilitarizadas, frente a lo cual la negociación en el exterior es una opción.
- Los tiempos de negociación deben ser breves para evitar prolongaciones que pueden exasperar a la opinión pública y erosionar el apoyo político al proceso.

“En la medida en que todos esos actores estén, se le dará más validez al proceso y esos actores van a ser parte de la solución, porque la solución no se va a dar como resultado de las negociaciones entre el Estado y los grupos armados al margen de la ley. Va a ser al final”

5. Participación del sector empresarial en un eventual proceso de paz con las FARC

Este capítulo aborda la manera como los líderes empresariales perciben el rol que estarían dispuestos a jugar frente a una eventual negociación con las FARC. En este sentido, no sólo da cuenta de las actividades en las que sería más viable contar con su participación, sino que también revela sus motivaciones para participar en este tipo de procesos, así como los escenarios, momentos y recursos (económicos y no económicos) que entienden como propios para tal participación.

5.1 Espectro de participación

La visión que tienen los líderes empresariales sobre su rol en una eventual negociación con las FARC abarca un espectro amplio de participación que va desde asumir un rol directo dentro de la mesa de negociación, hasta continuar con actividades propias del empresariado como generar riqueza y desarrollo y por esa vía, garantizar condiciones para una paz sostenible.

Si bien las opiniones de los líderes entrevistados se ubican a lo largo de este espectro, se pueden identificar tres tipos de posición, que sin ser mutuamente excluyentes, dan cuenta de diferentes estilos en la manera de percibir la participación del sector empresarial en una eventual negociación con las FARC. Por un lado estarían quienes optan por una participación amplia y directa tanto dentro de la negociación como en el postconflicto; por otro lado y de manera mayoritaria están quienes prefieren una participación semidirecta acotada a tareas e iniciativas propias del postconflicto, que pueden ser fácilmente articuladas a las actividades de cada empresa; y por último, se encuentran aquellos que se inclinan por una participación indirecta, asumida en términos de los beneficios que se derivan de las actividades productivas del empresariado frente a una paz sostenible. A continuación se presenta una breve caracterización de cada uno de estos estilos.

Participación amplia y directa a lo largo del proceso. Bajo esta perspectiva, este grupo de líderes empresariales se ven a sí mismos interviniendo en lo que de acuerdo con la literatura sobre conflictos armados se puede entender como los tres momentos de un proceso de paz: *peacemaking*, *peacekeeping* y *peacebuilding*.²¹

En este sentido, quienes en el sector empresarial ven su participación de manera amplia y directa, incluyen en ella actividades que van desde apoyar los esfuerzos del Gobierno para dar lugar a las negociaciones y participar directamente de ellas, hasta apoyar procesos de reintegración socioeconómica. Cabe anotar que dentro de este grupo es posible identificar un número de empresarios que asocian este rol a la responsabilidad que creen ha tenido el sector empresarial en la reproducción del conflicto en Colombia. Así mismo, tal y como se expuso en el capítulo anterior, varios de estos líderes empresariales terminan respaldando la idea de una participación amplia que incluya a diferentes sectores de la sociedad tanto en la etapa de negociación como en la de DDR.

“¡Desde ya!, desde eso que están haciendo de preguntarse qué están pensando”

“Hay que preguntarse cuál ha sido el rol del sector empresarial en lo que estamos viviendo y ahí la cosa se pone complicada”

“Es el ejemplo que pueden dar los empresarios en la aceptación de que estas personas se reintegren a la sociedad de manera productiva. Esta aceptación significa también entender el proceso, hacer parte del proceso, apoyar a estas personas que se van reintegrando. Incluso entrar en modelos de formación y al final aceptarlos dentro de las propias organizaciones”

²¹ Ver nota al pie de página No. 14

Sin duda, esta forma de percibir el rol del sector empresarial en una eventual negociación con las FARC incluye un sinnúmero de argumentos de fondo que respaldan esta modalidad de participación. Por ejemplo, dentro de este grupo se encuentran planteamientos sobre cómo todos los sectores sociales deben participar y se hace alusión bien sea a experiencias previas de líderes empresariales que participaron directamente en comisiones creadas en distintos procesos de paz (ej. en el Caguán), o a elementos como la inequidad y la desigualdad que son considerados como causas del conflicto y, de tal forma, merecen una respuesta efectiva por parte de amplios sectores de la sociedad. Es desde este tipo de diagnósticos que algunos de los líderes empresariales entrevistados entienden que un eventual proceso de paz debe incluir una amplia variedad de actores, siendo uno de ellos el sector empresarial.

Participación directa pero acotada. Los líderes empresariales que se encuentran en este grupo –que son el grupo mayoritario– entienden que el papel que pueden jugar los empresarios está abocado a la reintegración económica de excombatientes, entendida como un elemento crítico para consolidar la paz. La idea de una participación atada a la reintegración económica se relaciona con la manera cómo, quienes hacen parte de esta perspectiva, reconocen que el sector empresarial está llamado a jugar un papel una vez haya concluido la etapa de negociación con las FARC. En este sentido, se ven más fácilmente participando en tareas que puedan articular la operación propia de sus empresas y la reintegración de los desmovilizados.

Bajo esta perspectiva, los líderes empresariales se ven mayoritariamente involucrados con el momento del *peacebuilding*. Quienes abogan en este sentido por una participación del sector empresarial directa pero acotada, estarían dispuestos a apoyar proyectos de reintegración económica bajo dos modalidades básicamente: el empleo de excombatientes y el apoyo a proyectos productivos desarrollados por excombatientes. Quienes comulgan con esta forma de participación –aún si plantean críticas– lo hacen a través de consideraciones prácticas muchas veces ligadas a experiencias previas exitosas y no exitosas (referidas principalmente a la desmovilización colectiva de AUC e individual de FARC y ELN); sobre este punto, los empresarios hacen referencia a las lecciones derivadas de iniciativas de empleo directo a desmovilizados o políticas de apoyo a proyectos productivos implementadas en el pasado.

Entre quienes abogan por una participación puntual en la reintegración pero problematizan la posibilidad de emplear excombatientes, existen dos grandes preocupaciones. Por un lado, los líderes empresariales que comparten esta perspectiva manifiestan que la desconfianza es el obstáculo más grande a la hora de tomar la decisión de incluirlos dentro de sus fuerzas laborales. Para superar esa desconfianza, algunos se refieren de manera genérica a la necesidad de desarrollar programas de reconciliación que permitan incrementar los niveles de confianza entre el empresariado y los excombatientes y por esa vía, posibiliten, entre otras cosas, su empleabilidad.

Por otro lado, algunos de estos líderes empresariales anotan que emplear directamente a excombatientes puede enviar un mensaje equivocado a la sociedad, pues se estaría apoyando y en alguna medida premiando a los victimarios por encima de las víctimas y los demás ciudadanos que no han participado en el conflicto. Esto, para algunos, podría generar incentivos perversos y resentimientos en contravía directa al objetivo de la reconciliación.

“Yo creo que el sector empresarial y el sector productivo tienen respuestas distintas. El sector agropecuario, el agroindustrial, posiblemente tienen mayor capacidad de adopción de excombatientes de origen rural”

“Yo lo veo como un rol indirecto, porque ya no cabe lo que pasó en el Caguán, pues allí se estaba hablando de discusión política, habían esas temáticas. El sector empresarial se hizo presente en ese paseo. Hasta donde yo recuerdo se opinaba, se participaba, ¿hoy qué espacio hay para eso? Yo creo que no mucho, que el rol más importante del sector empresarial sería darle apoyo al Gobierno, apoyo político, expresar su respaldo”

Una alternativa a este tipo de dificultades es visualizada por estos empresarios a través del apoyo a proyectos productivos que involucren excombatientes. Este apoyo incluiría elementos como la disposición del sector empresarial a colaborar con recursos para la creación de fondos especiales, la inclusión de algunos de estos proyectos en las cadenas productivas de las empresas y el respaldo a proyectos educativos que respalden y den fuerza a las iniciativas de reintegración.

Además de ser una alternativa menos problemática en comparación con el empleo directo, para los líderes empresariales que abogan por esta forma de participación, el apoyo a proyectos productivos resulta una alternativa mucho más acorde a lo que ellos consideran es la naturaleza rural de las FARC y de sus miembros. Bajo esta lógica, el tipo de actividades que desempeñarían los miembros de las FARC una vez materializada la desmovilización, estarían ligadas al campo, por lo cual el apoyo a proyectos productivos resultaría en último término mucho más viable que la vinculación directa a empresas en donde el riesgo de desaprovechar el potencial de eventuales desmovilizados podría ser mayor.

Participación indirecta. Este grupo de líderes empresariales sostiene que el rol que el sector empresarial estaría llamado a jugar está asociado a conservar su papel como generador de riqueza y desarrollo, función que se entiende, garantizaría las condiciones necesarias para un proceso de paz viable a futuro.

Este subgrupo de empresarios considera que sus operaciones pueden tener un impacto positivo en la consolidación de la paz en términos de su contribución al crecimiento económico, a la inversión de capital como forma de recuperar antiguas zonas en conflicto y al apoyo que podrían brindar a programas de desarrollo económico local.

Dentro de las discusiones que proponen este grupo de empresarios se hace mención a la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) como otra forma de participación indirecta, la cual permite tener impactos positivos en un eventual proceso de paz, en la medida en que la RSE tiene como objetivo garantizar que las operaciones empresariales colaboren con el respeto y promoción de los derechos humanos en los lugares donde opera la empresa, así como colaborar con el crecimiento social y económico a nivel local, regional y nacional.

Estas estrategias de participación nos llevan a la identificación de dos supuestos dentro de este subgrupo de empresarios: el primero tiene que ver con el interés de los empresarios de colaborar a través de actividades que no se salgan de la naturaleza propia de su negocio y el segundo, que su visión de participación no pretende adquirir responsabilidades directas dentro del proceso de paz.

Más allá de la caracterización de estas tres posiciones, a lo largo del espectro de participación que describen los líderes empresariales entrevistados sobresale como elemento común el apoyo al Gobierno en esta materia, o en palabras de algunos de ellos, “el espaldarazo” que le daría el sector empresarial frente a una salida negociada al conflicto armado con las FARC.

5.2 ¿Pagar o no un impuesto para la paz?

Siguiendo la lógica del impuesto al patrimonio que buscaba apoyar la estrategia militar del Gobierno, se piensa que la salida negociada necesitaría también la inversión de recursos, por lo que esta investigación también indagó sobre cuál es la posición de los líderes empresariales frente a la posibilidad y pertinencia del pago de un impuesto extra, que tenga como objetivo apoyar los esfuerzos del

Gobierno por alcanzar la paz por medio de una negociación con las guerrillas y en particular con las FARC.

Por un lado se identificó a un grupo de líderes empresariales que no están de acuerdo con el pago de este impuesto desde un criterio técnico: el argumento dominante son las deficiencias en el diseño del sistema tributario en el país, por lo que las respuestas frente al pago de un impuesto para la paz terminan dirigiéndose hacia una reflexión sobre la necesidad de ampliar la base tributaria y corregir las fallas en el sistema, sin que esto implique necesariamente una oposición a la salida negociada como opción. A pesar de que la posición negativa frente al pago no es la mayoritaria dentro de las respuestas obtenidas, este argumento es más frecuente en las intervenciones de aquellos que respaldan la participación directa pero acotada y de aquellos que favorecen la participación indirecta.

Las respuestas positivas frente a la posibilidad y pertinencia de este impuesto –que resulta ser la posición que comparten la mayoría de entrevistados- se basan en dos argumentos centrales: el primero, utilizado con mayor frecuencia por el grupo de empresarios que le apuestan a la participación amplia y directa, determina que la paz es un objetivo ulterior bajo el cual se justifica el esfuerzo económico. El segundo argumento va de la mano de un análisis costo-beneficio de la paz, en el que los líderes empresariales apoyan el pago de un impuesto como una inversión necesaria para el progreso de sus actividades productivas. Así, en la medida en que la paz esté asegurada, mayor probabilidad de éxito tendrá cada una de sus empresas.

Otro punto a considerar y que aparece repetidamente en las conversaciones que se sostuvieron con los líderes empresariales en el marco de esta investigación, es que como resultado de la desconfianza a los procesos de paz, la gran mayoría de empresarios condicionan su participación y el pago de un impuesto de esta naturaleza, a la existencia de pruebas fehacientes de la voluntad legítima de las guerrillas para negociar. En lo que tiene que ver con el pago del impuesto, particularmente, piden procesos de verificación estrictos y eficientes para la administración de los recursos, y en algunos casos se consideraría necesario que el pago se hiciera una vez la negociación se compruebe como exitosa.

5.3 Razones detrás de los tipos de participación

La manera directa en la que el sector empresarial intervino en el pasado en procesos de paz, a través de la participación de líderes empresariales como parte de dispositivos de asesoramiento, negociación y verificación, en términos generales, difiere de la visión que hoy tienen los empresarios sobre su papel en una eventual negociación con las FARC. Como se presentaba anteriormente, frente a la pregunta sobre cuál sería el rol del sector empresarial en un eventual proceso de paz con las FARC, la mayoría de los entrevistados identifican que el lugar que el sector empresarial ocuparía está situado en el postconflicto o en las postnegociaciones. La idea de hacer parte de las negociaciones de manera directa ya no corresponde a las expectativas que tienen los líderes empresariales.

El argumento que soporta esta posición de participar más en procesos de *peacebuilding* que directamente en las negociaciones, parece responder también a la manera en la que leen la forma en la que se desarrollaría el proceso. Contrario a las experiencias del pasado, la necesidad de un papel de mediación o participación directa de los empresarios no resulta prioritaria en la medida en que se tiende a apoyar más la idea de una negociación cerrada y directa entre

“Si se ve que es un impuesto que va a tener un impacto real en el crecimiento, que va a generar una cantidad de condiciones buenas para desarrollar el negocio, que nos va a dar sostenibilidad en el tiempo, yo creo que sí, uno estaría dispuesto a hacer esa inversión”

“Sí, uno va a ayudar. Ni siquiera porque somos buenos o porque es un compromiso de responsabilidad social empresarial, sino porque ahí esta medio país para hacer y el primero que llegue pues va a poder hacer un negocio bueno”

las partes, que una con amplia participación de sectores sociales. Así las cosas, la participación del sector empresarial puede ser resumida como un “voto de confianza” de la mayoría de líderes empresariales hacia el Gobierno, a quien delegan el desarrollo del proceso de negociación y una actitud voluntariosa hacia lo que consideran es su papel en las medidas e iniciativas propias del postconflicto.

Del abanico de posibilidades que la experiencia internacional ofrece para la participación del sector empresarial en temas de paz, los líderes empresariales en Colombia muestran una preferencia por limitar su participación a actividades que puedan estar asociadas directamente a la naturaleza de su actividad. Así mismo, no existen menciones directas sobre nuevas formas de participación del empresariado o sobre medidas innovadoras de participación, por lo que un gran número de respuestas apelan a la misma línea de participación que históricamente los distintos gobiernos les han pedido desempeñar, especialmente frente al postconflicto.

6. Conclusiones

- **Sobre la salida al conflicto.** La posición de los empresarios no es predominantemente militarista sino que privilegia la acción política o la combinación de lo político y lo militar para terminar el conflicto armado con las FARC. Sin embargo, esta disposición al diálogo, está limitada por la idea de que debe darse en condiciones de superioridad militar y política del Estado.

A la vinculación de las FARC al narcotráfico, reconocida por todos los entrevistados y calificada por algunos como “*el combustible del conflicto*”, se le atribuyen importantes consecuencias respecto de la salida del conflicto. Para algunos, esa vinculación disuelve cualquier propósito político que las FARC hubieran podido tener en el pasado y, por tanto, imposibilita la negociación con ellas. Por lo demás, no es posible ofrecer un incentivo que compita con las ventajas económicas provenientes del narcotráfico. Para otros, es el fracaso de las políticas antidrogas para derrotar al narcotráfico el que obliga a negociar. De lo contrario, el conflicto puede prolongarse por muchos años más. En suma, el narcotráfico es simultáneamente un obstáculo y un motivo para la negociación. No obstante, sigue siendo opinión mayoritaria entre los entrevistados la de quienes reconocen la vinculación de la FARC al narcotráfico y sin proponer solución específica para ese hecho mantienen que la negociación es la salida de mayor viabilidad al conflicto.

En principio, la mayoría de los entrevistados confían en el criterio del gobierno nacional y del Presidente Santos para decidir la oportunidad y la conveniencia de iniciar las negociaciones políticas con la guerrilla. Pero dicha confianza no puede considerarse un “cheque en blanco”. Sin duda, el antecedente del Caguán tiene un peso significativo en la evaluación que los líderes empresariales hacen de un eventual proceso de negociación. En su momento exigirían que el gobierno demuestre que tal camino es “la mejor estrategia posible” y que el curso escogido está blindado contra posibles “engaños”.

- **Sobre las precondiciones para la negociación.** Prevalce la percepción de que el Estado colombiano ha demostrado más disposición hacia la negociación política y que, por lo tanto, son principalmente las FARC las que tienen que demostrar con actos y señales concretas su voluntad y compromiso con la paz. Ese sería el primer paso, la condición indispensable, para abrir las puertas de la negociación.

Entre estos “actos por la negociación y la paz”, se presenta como una precondición fundamental el abandono al secuestro por parte de las FARC, materializado no sólo en dejar de practicar esta actividad como arma de guerra y fuente de financiación, sino en la efectiva liberación de todos los secuestrados (políticos, militares y civiles). La entrega de menores de edad combatientes y de los mapas de minas se consideran importantes, pero no necesariamente como precondiciones para dar inicio a las negociaciones.

En paralelo a la muestra de voluntad por parte de las FARC, se considera fundamental el cese al fuego y de hostilidades, entendido de manera amplia como el cese de la violencia física en cualquiera de sus formas (entre los grupos enfrentados y contra la población civil, la infraestructura y los bienes privados).

El abandono del narcotráfico no se considera una situación viable como precondición para las negociaciones; sería más bien algo alcanzable como producto de la negociación. Se percibe como algo difícil que las FARC reconozcan abiertamente su participación en este negocio.

- **Sobre la agenda.** En el momento de plantear los contenidos de una agenda de negociación, la mayoría de líderes empresariales apelan al uso del “discurso de la oferta”, en el sentido en que entienden que la naturaleza de la negociación está mucho más del lado de la generación de incentivos y propuestas (y sus términos) con capacidad para viabilizar un eventual proceso de paz, que del lado del “diálogo”, del intercambio de propuestas y de la interlocución constante entre los actores que hacen parte de la negociación.

Bajo este escenario y recurriendo a experiencias de negociación sin éxito que abarcaban una agenda amplia (principalmente el Caguán), un número mayoritario de empresarios son más cercanos a la idea de plantear una agenda *restrictiva* dentro de la negociación: la posibilidad de discutir temas gruesos como reformas estructurales o el modelo económico es mínima, al mismo tiempo que la baraja de temas dentro de la negociación apunta no sólo a definir las condiciones y términos del Desarme, Desmovilización y Reintegración (DDR), sino que alcanza a estar abierta a la incorporación de temas de mayor alcance como la favorabilidad política y penal.

La posibilidad de otorgar medidas de favorabilidad política a futuros desmovilizados, como vocería política y acceso a cargos de elección popular, resultó ser el tema que mayor consenso y apoyo recibió entre los líderes empresariales a lo largo de la investigación.

Respecto a la favorabilidad penal, las posiciones entre los empresarios estuvieron mucho más repartidas entre quienes apoyan la creación de un nuevo modelo de administración de justicia que contemple beneficios penales, quienes defienden el modelo de Justicia y Paz y su aplicabilidad en el caso de las guerrillas, y quienes de manera marginal, se oponen a la concesión de cualquier tipo de laxitud penal.

- **Sobre el rol del sector empresarial frente a un proceso de paz.** La forma como los líderes empresariales entrevistados visualizan la participación del sector empresarial en un eventual proceso de paz con las FARC comprende un espectro relativamente amplio de posibilidades. Una parte mayoritaria de los entrevistados opta por lo que hemos llamado una participación directa pero acotada, en la que se privilegia la participación en actividades propias de lo que correspondería a una etapa de *peacebuilding*, más exactamente a tareas ligadas a la reintegración socioeconómica de excombatientes.

A lo largo del espectro de posibilidades de participación cabe destacar el apoyo que los líderes empresariales entrevistados dan al Gobierno y la confianza que manifiestan tener en él. Esto, no obstante, no implica ni darle al gobierno “un cheque en blanco” a la hora de buscar la paz con las FARC, ni dejar de lado la importancia de involucrar al sector empresarial en los distintos momentos del proceso, así su participación no sea directa en todas las etapas. Como lo señalaron varios de los entrevistados, en esto radica la diferencia entre simplemente colaborar en un proceso en el que el sector empresarial no ha estado involucrado, o comprometerse a fondo en un proceso en el que desde un comienzo ha sido tenido en cuenta y ha estado involucrado.

En cuanto a la posibilidad de apoyar financieramente un eventual proceso de paz con las FARC a través del pago de un impuesto especial, el grueso de los líderes empresariales entrevistados parece estar de acuerdo en que si bien en algunos casos habría reparos técnicos respecto al sistema tributario en Colombia, dicho impuesto tendría sentido porque apuntaría a un bien máximo como la paz, o porque sería una buena inversión de cara a los beneficios que la paz podría representar para la actividad empresarial en Colombia.

No obstante, la posibilidad de apoyar financieramente un eventual proceso con las FARC está mediada por un cierto grado de desconfianza frente a la posibilidad real de tal proceso. Esto se expresa en el condicionamiento que casi todos los entrevistados hacen a tal apoyo, cuando señalan que pagarían un impuesto con

tal propósito pero no de manera previa al inicio del proceso y siempre y cuando existan indicios claros y creíbles de que tal proceso avanza en dirección correcta (no fragilidad).

- **Sobre el empresariado.** A la luz de las entrevistas realizadas resulta metodológicamente difícil establecer una relación directa de causalidad entre el sector y la zona geográfica en la cual operan cada una de las empresas y las posiciones que defienden los líderes empresariales en materia de negociación con las FARC. Aunque probablemente su ubicación en determinado sector de la economía determina, en parte, la forma como conciben su participación en el postconflicto, de manera general, su posición frente a la negociación con las FARC y la agenda, parece estar mediada por otras variables que merecerían un análisis mucho más detallado como: su percepción y participación en procesos de paz previos, sus experiencias cercanas con grupos armados ilegales (como víctimas de hechos violentos) y su aproximación y seguimiento a temas relacionados con el conflicto armado, entre otros.

Así mismo, tres eventos importantes que se presentaron durante la realización de la investigación relacionados con las FARC parecen no haber tenido ningún efecto en las percepciones y posiciones de los líderes empresariales. En las entrevistas no existe una alusión directa a hechos de gran impacto como el abatimiento del máximo comandante de la FARC, Guillermo León Sáenz, alias ‘Alfonso Cano’, a través de la “Operación Odiseo” desplegada en zona rural del municipio de Suárez (4 de noviembre de 2011); la ejecución de tres policías (coronel Édgar Yesid Duarte, teniente Elkin Hernández Rivas e intendente Álvaro Moreno) y un militar (sargento José Libio Martínez) que se encontraban desde hace varios años en poder de las FARC a manos de este grupo guerrillero (26 de noviembre de 2011); y la carta pública del máximo comandante de las FARC, Rodrigo Londoño, alias ‘Timochenko’ dirigida al gobierno nacional, en la que propone retomar la agenda de negociación que se abordó durante las negociaciones de paz del gobierno de Andrés Pastrana en el Caguán.

- **Liderazgo gubernamental y favorabilidad penal.** A lo largo de las entrevistas se pone de manifiesto que los líderes empresariales tienen confianza en el gobierno nacional y, en cierto modo, depositan en él la credibilidad para que determine las condiciones y la oportunidad para iniciar las conversaciones con los grupos guerrilleros. Esta confianza debe ser aprovechada por el Gobierno para ejercer un liderazgo pedagógico frente a

los empresarios. Esto es particularmente necesario en el tema de la *favorabilidad penal*.²² Como se vio en las entrevistas, este aspecto de la negociación es eludido por los empresarios. Algunos creen que la justicia penal está definida desde el derecho internacional (no hay margen de maniobra) mientras que otros alegan que se trata de un problema técnico frente al cual no están capacitados para opinar.

Es preciso hacer entender a los líderes empresariales que esta es una dimensión de la mayor importancia ética y política, y que si bien el derecho internacional señala unos derroteros para orientar las decisiones en este aspecto, deja un margen importante de maniobra sometido a la discrecionalidad política del Estado. Este espacio de soberanía debe ser llenado con decisiones que hayan sido sometidas a amplias deliberaciones y que por tanto cuenten con un amplio apoyo político y social.

- **La innovación como base.** La constante apelación a experiencias pasadas de negociación y de participación de los empresarios plantean un riesgo de cara a una negociación futura: el agotamiento de los esquemas y estrategias de participación del empresariado tanto en escenarios de negociación como de postconflicto. La mayoría de empresarios se vieron limitados a la hora de plantear formas de participación innovadoras del sector empresarial en estos escenarios, por lo que terminaron recurriendo a experiencias y modelos implementados en el pasado en procesos de paz con las FARC. Bajo esta premisa, resultaría importante no sólo tener muy presente las lecciones aprendidas de procesos de paz anteriores en esta materia, sino fortalecer canales de comunicación directos y abiertos entre Gobierno y sector empresarial (incluso con el apoyo de sectores cercanos al tema como la academia), con el propósito de apuntalar nuevas formas para que el empresariado se involucre en la negociación (por ejemplo, órganos consultivos) y el postconflicto, garantizando efectividad y un compromiso a mediano y largo plazo.
- **Lo que no es negociable.** A lo largo del estudio y con relación a los diferentes temas abordados, se identifican una serie de temas que desde la perspectiva de los empresarios, no son admisibles en el marco de un proceso de paz: la pérdida o disminución de la iniciativa militar por parte del Estado frente a la guerrilla; la con-

tinuidad de violaciones flagrantes a los derechos humanos como el secuestro y los ataques a población civil; la réplica de modelos de negociación abiertos y participativos como el del Caguán en donde se discuten temas como reformas estructurales del Estado o del modelo económico; la participación de los militares dentro de las negociaciones; la implementación de estrategias de reintegración que prevean la incorporación de ex combatientes de la guerrilla dentro de las Fuerzas Militares; y finalmente, echar a andar un proceso de paz sin muestras claras de la voluntad de paz de la guerrilla o con señales de improvisación por parte del gobierno.

- **No a protagonismos individuales.** Los argumentos de los líderes empresariales en los distintos lugares dentro del espectro de participación, permiten hacer una lectura sobre su preferencia en actuar como grupo y evitar tener protagonismos individuales. Las razones responden tanto a sus experiencias previas –como en la del Caguán– que entienden como negativa y son enfáticos en no volver a exponer su imagen del mismo modo y a reconocer la mayor efectividad que implica su participación como bloque, lo cual parece generarles mayor tranquilidad frente a posibles presiones políticas.

²² El tema de la favorabilidad penal enfrenta el problema de cuánta justicia penal se les va a aplicar a los desmovilizados por los crímenes cometidos durante el conflicto armado.

**Textos**

FUNDACIÓN IDEAS PARA LA PAZ

Fotografías

Revista Semana

Diagramación

David Rendón

Preprensa e impresión

Zetta Comunicadores

ISSN: 1909-4310

Fundación Ideas para la Paz (FIP)

Calle 100 No. 8ª – 37 Torre A. Of. 305. Bogotá

Tel. (57-1) 218 3449

www.ideaspaz.org / e-mail: fip@ideaspaz.org

IMPRESO EN COLOMBIA

La Fundación Ideas para la Paz (FIP) es un centro de pensamiento creado en 1999 por un grupo de empresarios colombianos. Su misión es generar conocimiento de manera objetiva y proponer iniciativas que contribuyan a la superación del conflicto armado en Colombia y a la construcción de una paz sostenible, desde el respeto por los derechos humanos, la pluralidad y la preeminencia de lo público.

La FIP con independencia se ha propuesto como tarea central contribuir de manera eficaz a la comprensión de todos los escenarios que surgen de los conflictos en Colombia, en particular desde sus dimensiones política, social y militar. Como centro de pensamiento mantiene la convicción de que el conflicto colombiano necesariamente concluirá con una negociación o una serie de negociaciones de paz que requerirán la debida preparación y asistencia técnica. Como parte de su razón de ser llama la atención sobre la importancia de preparar al país para escenarios de postconflicto.



FUNDACIÓN IDEAS PARA LA PAZ

Tel: (57-1) 218 3449

Calle 100 No. 8A-37, Torre A, Oficina 305

www.ideaspaz.org / e-mail: fip@ideaspaz.org