



EMPRESARIOS, CRISIS DE HEGEMONÍA Y SINERGIAS POSIBLES EN COLOMBIA

*Bernardo PÉREZ SALAZAR**

La incapacidad para apreciar la existencia del fundamento común en las comunidades políticas en funcionamiento (aún deficiente) surge de un peligroso intelectualismo que busca los principios más en enunciados que en la práctica. Esto es lo que en consecuencia conlleva al desprecio de la negociación cuando los principios explícitos se oponen de manera radical. En particular, se exige la aceptación de los principios liberales como condición para iniciar la negociación. Sin duda, en términos de la imposición de los derechos humanos, las motivaciones de esas exigencias son dignas de elogio, pero como he sugerido, suponer que los principios liberales son aquí la única salvaguardia o el único fundamento para el debate político racional, es mera doctrina y estas actitudes doctrinarias no estimulan el debate; en verdad fomentan una violencia política que se expone al peligro de violación cuando no directamente al peligro de negación de los derechos que a toda costa defienden (1998, 129)¹.

Paul Gilbert

1. PRESENTACIÓN

Este documento se preparó para la conferencia internacional “ Colombia – Caminos para salir de la violencia” que tendrá lugar en Francfort los días 27 y 28 de junio de 2003, con el auspicio del Instituto de Política Comparada y Relaciones Internacionales de la Johann Wolfgang Goethe-Universität, el Instituto de Estudios Iberoamericanos de Hamburgo, el Instituto Geográfico de Humboldt Universität Berlin y el apoyo de entidades y agencias del Gobierno Federal alemán y numerosas organizaciones no gubernamentales de ese país.

El documento tiene como propósito central animar un grupo de discusión programado dentro del evento para analizar el comportamiento del empresariado en

* Director del Observatorio del Manejo del Conflicto – Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
obsconflicto@uexternado.edu.co

¹ Citado por Bejarano (1999, 320-321).

Colombia frente al desarrollo del conflicto violento interno, así como el papel que puede jugar para contribuir a transformar el estado de intensa violencia en que se encuentra el país en la actualidad. Para ello, inicia con una breve interpretación del proceso de evolución del empresariado a lo largo del siglo XX en Colombia y una rápida caracterización de su dinámica interna en el presente. Luego propone un análisis de las relaciones entre este empresariado y la violencia explosiva que vive el país desde la década de los 80 del siglo pasado. Por último, discute las perspectivas de la estrategia de seguridad democrática del gobierno de Uribe, algunas alternativas para emprender un nuevo intento de solución política al conflicto y unas ideas acerca de los desafíos que una nueva iniciativa de esa naturaleza traería para los empresarios en Colombia.

2. EL EMPRESARIADO COMO ACTOR SOCIAL EN COLOMBIA

En Colombia el empresariado pasó por diversas etapas de diferenciación interna durante el siglo XX. La industrialización de principios de siglo se localizó principalmente en los centros de expansión industrial, entre ellos, Medellín (textiles, productos de cerámica, alimentos y bebidas, cigarrillos confecciones, materiales de construcción), Bogotá (cerveza, materiales de construcción, productos de cuero, comercio) Cali (azúcar), Barranquilla (alimentos, transporte aéreo) y Manizales (textiles). Su organización inicial se basó en oligopolios y conglomerados familiares, urbanos, adinerados y culturalmente “blancos” (ver anexo 1).

En un inicio, no se presenta en Colombia la diferenciación ni la aparición secuencial de “fracciones de capital”. Hay una alta interrelación de las inversiones: los comerciantes aparecen como el grupo más ligado a diversas actividades económicas –lo que podría ser indicio de que es en este sector donde se realiza la mayor capitalización –, pero en general, no hay una marcada diferenciación entre industriales, comerciantes, agricultores y ganaderos (Ogliastri, 1998, 37-38).

El comportamiento típico de los empresarios de principios del siglo XX fue mantener inversiones entremezcladas, lo que responde a dos lógicas complementarias. La primera, la baja especialización económica como una estrategia para enfrentar el alto riesgo, fue una conducta común tanto entre empresarios mineros, comerciantes, banqueros, cafeteros, colonizadores e industriales de Antioquia, como entre los pioneros de los ingenios azucareros del Valle del Cauca, los empresarios extranjeros de la Costa Caribe y las familias empresariales más poderosas de Santander (Dávila, 1992, 65-66). La segunda, la tendencia a diversificar la inversión en productos y sectores donde aparecen oportunidades de rápido crecimiento de la demanda y la rentabilidad, es característica del comportamiento de las industrias “líderes” (Helmsing, 1979).

La consolidación industrial y el modelo de sustitución de importaciones

La profundización de la industrialización en el país se acentuó a partir de la segunda posguerra, con la adopción del modelo de sustitución de importaciones. El objetivo central de esta política era crear a través del gasto público y la legislación laboral condiciones propicias para la expansión de la demanda agregada y el mercado interno. En esta etapa, el crecimiento depende críticamente de la localización de la inversión pública en infraestructura, al igual que del acceso a las divisas escasas para la importación de bienes de capital y materias primas. Es entonces cuando se consolidan las organizaciones gremiales, entre ellas la Asociación Nacional de Industriales –ANDI– y la Federación Nacional de Comerciantes –FENALCO–, entre otros gremios, para cabildar y negociar con el gobierno beneficios como el crédito subsidiado, las rebajas fiscales, subsidios a la exportación y respaldo público en negociaciones internacionales (Helmsing, 1986, 128).

En vista de la enorme participación del café en las exportaciones y su importancia estratégica en el flujo de divisas, los cafeteros adquieren en el país una sólida centralidad y hegemonía, particularmente en la conducción de la política macroeconómica. Todo ello fue propicio para la implantación del régimen de democracia consociativa², cuya expresión política más clara fue el Frente Nacional que enmarcó la gestión pública “paritaria” en Colombia desde 1958 hasta bien entrada la década de los 80. A la cabeza de cientos de miles de familias de pequeños productores de café de exportación, el gremio cafetero se apropió y desarrolló un discurso que explícitamente ensalzaba la unidad nacional como elemento esencial para lograr el progreso y la cohesión social en Colombia (Misas, 2002, 240-257).

Las rentas oligopólicas posibilitadas por un mercado interno con precios regulados administrativamente así como la estructura tributaria basada en los aranceles como principal fuente de ingreso, fueron los pilares del modelo de sustitución de importaciones. Permitieron además que durante esta etapa se adoptara un régimen de tributación directa y progresiva que contribuyó a la legitimidad del Estado frente a la sociedad mediante el gasto público como estrategia de distribución del ingreso. Así tanto la reforma tributaria de 1953 –que estableció la doble tributación y mantuvo el impuesto al exceso de utilidades– como la de 1960 que incrementó la progresividad tenían como finalidad que la sociedad participara de las rentas

² La noción de democracia consociativa está asociada con modelos políticos basados en acuerdos pactados entre representantes de diversas facciones de la élite, con capacidad de aglutinar en torno a sí al grueso de la población y cuyo consenso es suficiente para garantizar la estabilidad política en una coyuntura histórica determinada de una sociedad. En el mundo, la democracia consociativa se asocia con sociedades de alta heterogeneidad étnica y social como y a la vez de notable estabilidad política, como sucede en países como Bélgica, Irlanda y la Colombia de la segunda mitad del siglo XX. Ver Lijphart (1999).

oligopólicas de ciertos empresarios por la vía del gasto público (Arévalo y Rodríguez, 2001).

De este modo se afianzó un modelo en el cual el acceso a las decisiones de Estado en torno a temas económicos claves –como el manejo de la tasa de cambios, el nivel de la tasa de interés y los subsidios otorgados por el Estado– se dio por la vía de la representación corporativista directa a través de los gremios en una alianza dominada por el gremio cafetero y no por la vía de los partidos políticos. Así, mientras el poder gremial se apropió de la negociación de las políticas públicas económicas, la clase política a través de los partidos y el Congreso se centraron en el manejo del presupuesto y la conducción patrimonial del Estado (Misas, 2002).

Sin embargo, la alianza corporativista que encabezaron los cafeteros nunca logró disolver las rigideces representadas por la estructura de propiedad agraria y la renta de la tierra, lo cual estrechó las posibilidades de la expansión de la demanda agregada en muchas zonas rurales de potencial productivo agropecuario importante. Consiguientemente, para la década de los 50 en Colombia se había integrado un mercado nacional de bienes de consumo controlado por oligopolios familiares regionales de Medellín, Bogotá, Cali y Barranquilla. Respaldados por bancos que operaban en el ámbito nacional, lograron absorber las empresas pequeñas y medianas de ciudades intermedias, y luego se integraron verticalmente en encadenamientos productivos hacia atrás y adelante (Helmsing, 1986).

Las rigideces que se mantuvieron en el ámbito rural y la barrera formidable en que esta situación se convirtió para continuar la generalización en la economía de la relación salarial jalonada por una demanda agregada creciente, terminaron forzando una migración acelerada hacia los principales centros de expansión industrial. Así se formaron grandes conurbaciones, –entre ellas, Bogotá - Soacha, Medellín -Valle de Aburrá, Cali - Yumbo y Barranquilla – Soledad–, que atrajeron migraciones con niveles de crecimiento del orden del 4 - 6% anual en el período intercensal de 1964 - 73.

En consecuencia, a partir de los años 60 los sectores más dinámicos y rentables se sitúan en actividades en las que la inversión intensiva en capital permite generar economías de escala importantes, como es el caso de las industrias de bienes durables de consumo como muebles, productos metálicos, aparatos no-eléctricos, papel, caucho, productos y complejos químicos y petroquímicos con encadenamientos hacia la agroindustria, la construcción y la industria en las áreas metropolitanas y los mercados de exportación de algunos países de la región comenzaron a atraer el interés de la inversión privada del país.

La crisis de hegemonía y la apertura económica

A mediados de la década de los 70, el análisis de una muestra de 302 establecimientos industriales situados en Bogotá - Soacha, Medellín -Valle de Aburrá, Cali - Yumbo y Barranquilla - Soledad mostró que cerca del 35% del producto de la muestra se hacía en condiciones donde el 75 al 100% de la producción nacional se realizaba por una sola empresa. Un poco más del 20% del producto de la muestra tuvo lugar en condiciones donde entre un 50 –74% de la producción nacional era controlada por una empresa. En síntesis, cerca del 57% la producción de las empresas de la muestra estaba destinada a mercados en los cuales una empresa controlaba 50% o más de la participación de mercado (Arango, 1976, 26: citado por Helmising, 1986, 169).

La participación en el empleo y la población de los cuatro centros de expansión industrial continuó creciendo hasta entrada la década de los 80. En 1983 concentraban el 30% de la población colombiana, 74% de todas las empresas y generaban el 71% de valor agregado en el país (Castro, 1986, 35). Las migraciones atraídas por la concentración económica hacia estos centros, a su vez, modificó la estructura del empleo y la composición sectorial de la actividad económica de las principales ciudades. El bajo ingreso propio de condiciones donde hay excedentes importantes de mano de obra sin calificación, condujo al surgimiento en las grandes conurbaciones de una demanda de bienes y servicios con una muy limitada capacidad adquisitiva. La baja rentabilidad que ofrecía la atención de esta demanda, contribuyó a la formación de unidades económicas de baja productividad y escasez crónica de capital, en su mayoría dependientes de la “auto-explotación” (Casas y Uribe, 1985). Uno de los resultados más duraderos de este proceso fue la expansión del sector terciario de las economías de estas ciudades, a través de actividades de servicios, comercio y empleo “por cuenta propia” (ver anexo 2) ³.

El Censo Económico Multisectorial realizado por el DANE en 1990 ⁴, encontró que a finales de la década del 80 en Colombia cerca del 91% de las unidades productivas del país clasificaban como microempresas, 4% como pequeñas y medianas empresas (entre 10 y 50 trabajadores), 1% grandes empresas y sobre el 4% restante, no había información. Desagregando el renglón de las microempresas, el 47% de las unidades

³ En el período comprendido entre mediados de la década de los 70 y mediados de los 80, Cali y Barranquilla experimentaron la expansión relativa más significativa del sector terciario de sus economías, debido a la naturaleza de sus sectores industriales, típicamente industrias de bienes intermedios de enclave. Bogotá y Medellín, con una base industrial más diversificada, ofrecieron mejores oportunidades para absorber económicamente la migración durante este período sin que esta alterase significativamente la participación del empleo generado por el sector secundario en sus economías locales.

⁴ Ver Departamento Nacional Planeación www.dnp.gov.co/01_CONT/INDICADO/MICROEMP.HTM#2

que integraban este universo estaban constituidas por un solo trabajador, 39% entre 2 y 5 trabajadores y 5% entre 6 y 10 trabajadores.

Por consiguiente, la consecuencia definitiva de la senda de desarrollo económico en Colombia con base en el modelo corporativista de sustitución de importaciones fue que sólo un pequeño sector de la población vinculado al “sector moderno” pudo disfrutar de las ventajas de la legislación laboral⁵. En estas condiciones fue imposible que se activara en el país el círculo virtuoso típico de los modelos “fordistas” de acumulación, en el cual mayores salarios reales generan una mayor demanda efectiva, que a su vez sostiene un creciente nivel de producto y un mayor nivel de productividad (Misas, 2002).

A esta altura, dos procesos paralelos comenzaron a transformar a los grupos económicos nacionales. Por un lado, la connivencia inicial que tuvieron estos grupos con los capitales masivos provenientes del narcotráfico, antes que el “enriquecimiento ilícito” fuera tipificado como delito en Colombia. Y por otro, el ahorro forzoso que impuso el modelo de sustitución de importaciones a los conglomerados económico-financieros en el contexto de una demanda agregada interna estancada. Ambas circunstancias transformaron estos grupos, cuyo comportamiento comenzó a asemejarse al de estructuras empresariales transnacionales. Gradualmente durante los años 80, la percepción que estos grupos tenían sobre el fundamento del modelo de sustitución de importaciones sufrió un cambio cualitativo, y comenzaron a ver las políticas públicas que lo soportaban como un lastre para su expansión económica.

Ante la atractiva rentabilidad potencial que ofrecían sectores no transables, –como las finanzas, telecomunicaciones, asesorías y consultorías, servicios personales especializados, las redes de distribución comercial, la construcción y operación de facilidades para generación de energía y redes de infraestructura vial por medio de concesiones–, los grandes conglomerados, que eran los únicos que reunían condiciones favorables de dominio de tecnología y de disponibilidad de capitales para establecer alianzas estratégicas con estructuras transnacionales, demandaron abandonar el modelo de sustitución de importaciones y la privatización de estos sectores (ibíd.).

Este cambio coincidió con la crisis para los países productores que tuvo lugar en el mercado mundial del café, con lo cual el gremio cafetero perdió su centralidad y hegemonía dentro de la alianza corporativista que dominó la vida económica y política del país durante casi medio siglo. Así sobrevino una coyuntura favorable para un “relevo de hegemonía”, en cabeza de, entre otros, los grandes grupos

⁵ Un estudio del nivel de sindicalización en Colombia estimaba que apenas llegaba al 18% de la población económicamente activa en el período 1974 –1981 (Ayala y Fonseca, 1981, citado por Ogliastrri, 1989, 11).

económicos nacionales, empresas transnacionales vinculadas en Colombia a inversiones de diversificación de sus portafolios, y los sectores financiero, minero-petrolero, y de servicios como telecomunicaciones, hotelería, franquicias y representaciones.

Sin embargo, en palabras de Gabriel Misas:

“Estos últimos, independientemente del poder individual que puedan desplegar, no logran constituirse en fracción hegemónica. La tragedia de la clase dirigente es que sólo mediante la internacionalización –relación con el capital multinacional– pueden crear las condiciones de acumulación de capital que requieren para proseguir el proceso de desarrollo pero, al mismo tiempo, este mismo proceso de internacionalización conlleva su fraccionamiento, la pérdida de su hegemonía” (2002, 247).

Porque con la internacionalización, la gran masa de productores quedó organizada en unidades de producción que no son viables en las nuevas condiciones económicas de apertura. Pero a la vez, estos productores, que representan una parte apreciable del Producto Interno Bruto –PIB– y naturalmente se oponen a asumir como propios los intereses de los grandes conglomerados económicos, terminan desgajándose del discurso que trata de implantar la nueva hegemonía transnacionalizada.

Esta ruptura se refleja en la pérdida, a partir de entonces en el país, del consenso y la coherencia en torno al manejo de la política económica, la ideologización del debate económico, el surgimiento de la volatilidad financiera desconocida en las décadas anteriores del país, la fragmentación del bloque manufacturero y el florecimiento continuo de nuevas asociaciones de productores creadas con el propósito de establecer frentes defensivos ante la competencia de empresas transnacionales. Estas a su vez, tratan de erigir barreras a la entrada de nuevos competidores internacionales, modificando el carácter transable o no de bienes y servicios elaborados en el país (ibíd.).

El proceso de fragmentación interna del empresariado, además, echa al traste la noción anterior de que la cohesión social y la unidad nacional son elementos esenciales para el progreso y la construcción de sociedad. En adelante, el país es testigo del surgimiento de un discurso en el cual la cohesión social es el resultado del éxito individual, y, el Estado un marco constitucional que permite la realización de contratos entre individuos con costos de transacción mínimos (ibíd.).

Así, el oportunismo se convierte en la norma de regulación de las relaciones sociales, se generaliza la noción de que la reducción de la burocracia como consecuencia de la desregulación de ciertas actividades y la privatización de funciones públicas es un propósito deseable, y lo público se restringe a una mezcla de eventos electorales combinados con mediciones mediatizadas de la popularidad

de determinados funcionarios y ciertas agendas. La seguridad alimentaria se promueve desprotegiendo a la agricultura tradicional para importar alimentos “con subsidios” de los países ricos, y la flexibilización del mercado de trabajo se convierte en la pieza central de la reestructuración productiva que se requiere para mantener la competitividad de la economía colombiana. (Misas, 2002; Salazar, 2003, 56-66)

3. EMPRESARIOS Y LA VIOLENCIA DE FINAL DE SIGLO EN COLOMBIA

A partir de la década de los 70 y durante la mayor parte de los 80, poblaciones de los departamentos de sur del país, entre ellas, de Nariño, Cauca, Putumayo, Caquetá, Vaupés, al igual que de Meta y los Llanos, Boyacá y la Costa Caribe, protagonizaron parte sustancial de la ola de ‘paros cívicos’ que vivió el país en ese período (ver anexo 3). En las zonas urbanas y pequeños poblados se reclamaba inversión pública en servicios públicos. Y en las áreas rurales se hacían bloqueos de carreteras, paros agrarios regionales, tomas de oficinas públicas e invasiones de tierras, reclamando apoyo a la producción campesina (Romero, 2000, 337- 341). Muchas de estas zonas además recibieron fuertes migraciones a partir de la segunda mitad de los años 80, huyendo del desempleo y la caída de ingresos generados por la recesión mundial de principios de la década, atraídas por los ingresos asociados con la expansión de cultivos ilícitos.

En principio, el desafío político representado por los movimientos independientes que protagonizaron los paros cívicos y las movilizaciones rurales causó preocupación entre las élites regionales, los empresarios del narcotráfico que comenzaban a invertir en la compra de predios rurales y propiedades urbanas en todo el país, al igual que al interior de las Fuerzas Militares. Para estos sectores había vínculos entre estos movimientos que acosaban al gobierno con paros cívicos, y la guerrilla que hostigaba con las extorsiones y secuestros a los propietarios. Ante la polarización política y social en estas zonas –donde cada vez con más frecuencia se organizaban grupos de “autodefensa” por parte de las élites y los nuevos propietarios rurales narcotraficantes– la administración de Belisario Betancur (1982 -1986) promovió dentro de su iniciativa de paz, una reforma para descentralizar el Estado del Gobierno Central hacia los municipios. Mediante este mecanismo se proponía hacer la apertura de la vida política en el ámbito local, transferir recursos y crear condiciones para la integración política tanto de los nuevos movimientos populares como de la guerrilla (ibíd.).

A partir de 1988 se inició la elección popular de alcaldes en el país. Ello representó un cambio sustancial en las relaciones de poder político en el ámbito local en relación con la situación anterior, en la cual había un dominio aplastante del poder

político local por parte de las élites por medio del nombramiento de alcaldes, función que era controlada por el Gobierno Nacional a través de los gobernadores de Departamento.

Una reacción contemporánea con la nueva realidad política representada por la elección popular de alcaldes en Colombia –particularmente en los lugares donde los movimientos de protesta se consolidaron políticamente– fue un incremento inusitado de la violencia: entre 1984 y 1992 el número de homicidios en Colombia prácticamente se triplicó (ver gráfica 1).

GRÁFICA 1



Fuente: CIC – Policía Nacional 2002

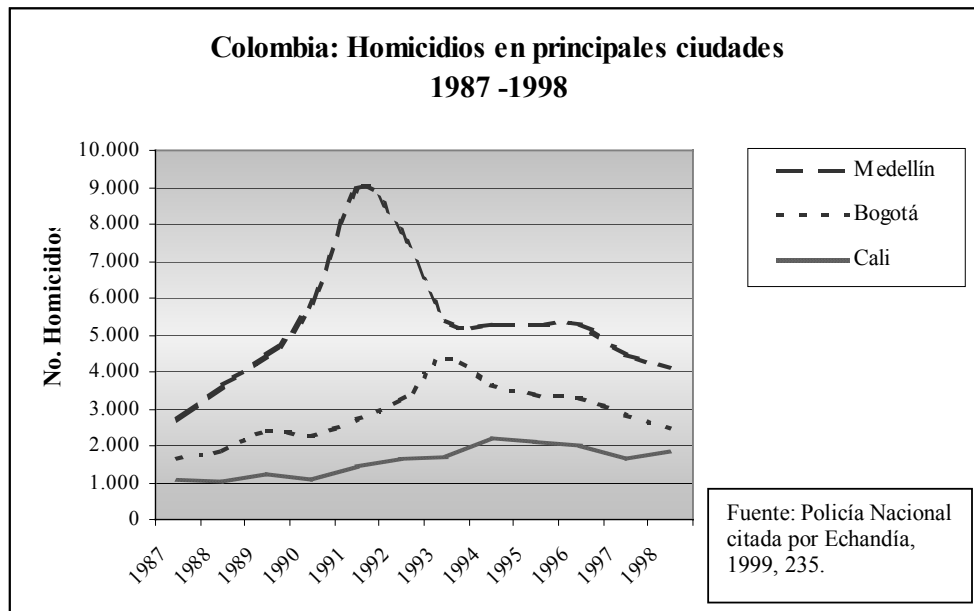
Una proporción significativa de los asesinatos asociados con este estallido de violencia –cuya fase más explosiva coincide con las primeras tres elecciones de alcaldes populares en 1988, 1990 y 1992– estaba relacionado con violencia política. En ese proceso fue aniquilada la Unión Patriótica, coalición electoral que incluía sectores progresistas vinculados a movimientos regionales independientes, al Partido Comunista, y miembros de la FARC-EP, el grupo insurgente más fuerte:

“En efecto, 15,958 homicidios políticos y ejecuciones extrajudiciales se realizaron en esos ocho años (1986-1993), contra 2,853 en los ocho años inmediatamente anteriores. Sólo en 1988 se presentaron 2,738 de esos casos. En el mismo período ocurrieron 1,379 desapariciones

forzadas, contra 577 de los ocho años anteriores” (Comisión Colombiana de Juristas, 1997)⁶.

Pero sin duda que el contexto en el cual tuvo lugar la principal explosión de violencia homicida fue el de los tres centros urbanos más grandes del país, –Medellín, Bogotá y Cali– donde desde finales de los 80 se escenificó la guerra del cartel de Medellín contra el gobierno de Barco así como la guerra de *vendettas* entre los carteles de Cali y Medellín (ver gráfica 2).

GRÁFICA 2



¿Qué papel jugaron los empresarios en esta erupción de violencia de fin de siglo en Colombia? En una investigación realizada por E. Ogliastri (1982) acerca de la estructura de poder de la sociedad colombiana a finales de los años 70, con base en una muestra de once ciudades intermedias –de las cuales seis tenían una población mayor de 220.000 habitantes y otras cinco menor de 170.000 habitantes en 1977–, se encontró que entre las diez primeras organizaciones de la estructura de poder de las ciudades mayores predominaban las del sector privado, mientras que en las más pequeñas predominaban las del sector público. El autor concluye que en relación con la organización del poder local en Colombia parece haber un fenómeno de “masa crítica” en el umbral de 200.000 habitantes (Ogliastri, 1989, 30). Además señala que en las ciudades más desarrolladas, la hegemonía de las fracciones de

⁶ Citado por Romero (2000, 338).

poder se ejerce de manera más concentrada mediante mecanismos como las juntas directivas altamente interconectadas entre sí y las “organizaciones de organizaciones”, mientras que en las ciudades más pequeñas el poder se ejerce a través de relaciones más personalizadas que organizacionales (Ogliastri, 1988, 37).

El anterior marco interpretativo permite relacionar los empresarios con la violencia de fin de siglo en Colombia en dos ámbitos: el de las actividades que tienen lugar con baja aglomeración –como la agricultura, ganadería, explotación y transporte de productos minero-energéticos⁷– y el de las actividades que tienen lugar principalmente en las zonas urbanas de mayor tamaño.

En el ámbito de actividades con baja aglomeración

Dentro del primer ámbito conviene abordar el análisis a partir del hecho que desde principios de la década de los 80 tuvo lugar un importante desdoblamiento de los movimientos guerrilleros de base rural que existían en Colombia, FARC-EP, ELN y EPL, entre los principales. Los 18 frentes que la FARC había creado entre 1964 y 1981 se desdoblaron y sumaron, a los ya existentes, 30 nuevos frentes entre 1982 y 1990. Trece frentes más surgieron entre 1991 y 1996. El ELN por su parte sumó a 4 frentes rurales con los cuales operó en el período 1964 –1981, 14 nuevos frentes rurales en el período 1982-1990. Entre 1991 y 1996 se desmovilizaron 5 frentes pertenecientes a la Corriente de Renovación Socialista del ELN, que entraron en negociaciones con el gobierno, y se crearon 14 nuevos frentes. Finalmente en el caso del EPL, los 7 frentes que emergieron entre 1967 y 1981, fueron complementados con 9 nuevos frentes en el período 1982 -1990. En 1991 el EPL se desmovilizó

⁷ De acuerdo con la evidencia empírica analizada por investigadores del Banco Mundial acerca de los conflictos internos en el ámbito mundial, el factor económico es el más importante para explicar el inicio y sostenimiento prolongado de este tipo de conflictos. Así, el riesgo de que surja un conflicto interno en un país en vías de desarrollo se ve drásticamente incrementado en presencia de la combinación de una economía dependiente de la exportación de bienes primarios, bajo nivel educativo general de la población, una cohorte proporcionalmente grande de hombres jóvenes, y un ciclo económico en declive.

Paul Collier, director del grupo, describe en detalle la lógica con la cual podría explicarse el comportamiento predatorio de las fuerzas rebeldes – con el que además obtienen lucro– al extorsionar las actividades de exportación de bienes primarios, como sucede con el petróleo, las piedras y metales preciosos y los productos de plantación de alto valor, entre ellos el banano y la coca. Señala que este tipo de bienes es particularmente vulnerable tanto a la extorsión como a las cargas impositivas oficiales, debido a que su producción depende en alto grado de activos durables que no son fácilmente trasladables.

Una vez desarrollado un campo petrolero y construido su oleoducto, vale la pena continuar explotándolo, aún si se anticipa que parte sustancial de las ganancias se perderán a manos de los rebeldes. Igual sucede con las minas de piedras y metales preciosos, las plantaciones de productos de alto valor, y la infraestructura de generación y transmisión de energía eléctrica, entre otras. Estas actividades por lo general se localizan en zonas rurales, y por su naturaleza no pueden evadir la extorsión trasladándose a sitios más seguros – como sí lo puede hacer la industria manufacturera –, y además soportan la extorsión permanente de la insurgencia, sin afectar la continuidad de su operación económica. Ver Collier (1999; 2000); y Collier y Hoeffler, (2001).

como resultado de negociaciones con el gobierno, pero dos de sus frentes se removilizaron nuevamente en el período 1992 -1996.

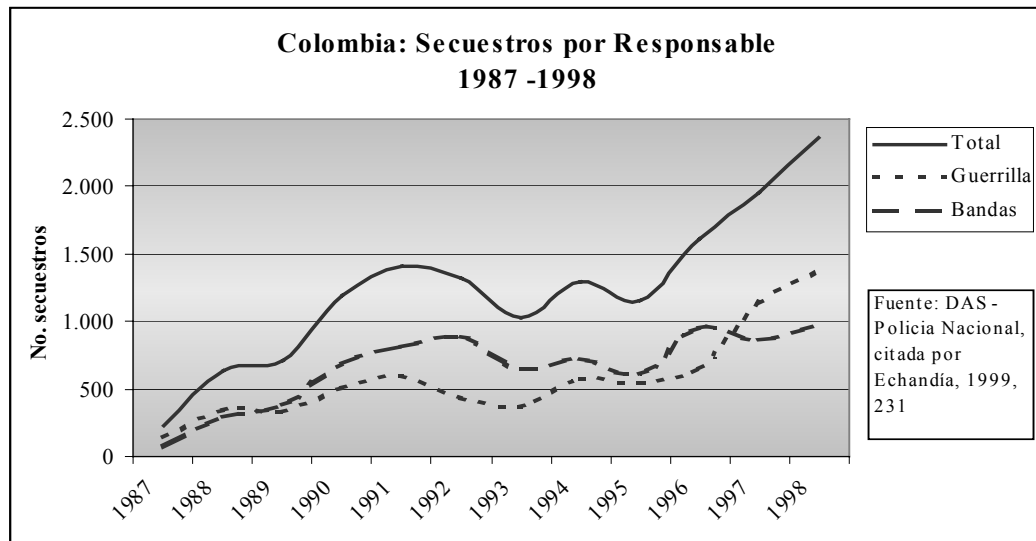
La demanda que generó esta importante expansión de efectivos sobre las finanzas de los grupos armados ilegales, sólo pudo ser atendida en cuanto las nuevas áreas de expansión territorial a cargo de los nuevos frentes tuvieran el potencial económico y productivo para generar un flujo permanente de recursos para el sostenimiento de la actividad de estos grupos, a través de mecanismos como el boleteo, la extorsión, el “gramaje” impuesto a productores y comerciantes de narcóticos y el secuestro. Echnadía (1999) y La Rotta (1996) ilustran la localización general del área de influencia de los frentes de las tres agrupaciones referidas, diferenciados por el período en que fueron creados, y muestran cómo los territorios de influencia de los frentes creados en el período 1982-1990 coinciden en gran medida con zonas en la cual tiene lugar actividades en desarrollo con rápido crecimiento económico.

En el caso de la FARC-EP, las zonas de expansión durante este período fueron las de desarrollo petrolero en Putumayo, Arauca, Norte de Santander y Casanare, de carbón en el sur de la Guajira, de minería de oro en el sur de Bolívar y el nordeste antioqueño. También lo fueron las zonas de expansión del latifundio ganadero que tuvo lugar durante los años 80 a través de la compra de tierras por parte de esmeralderos y narcotraficantes en Cundinamarca, Caldas, Antioquia, Córdoba y Sucre, así como en las zonas de “colonización coquera” del oriente colombiano. En el caso del ELN, los nuevos frentes coinciden con las zonas de desarrollo petrolero en Casanare, Santander y Norte de Santander, las de agricultura y ganadería comercial en Cesar y Magdalena, la zona de desarrollo hidroeléctrico del oriente antioqueño, y las zonas de expansión del latifundio ganadero por parte de narcotraficantes en Córdoba, Antioquia y Caldas. Y en el caso del EPL, los frentes creados en el período 1982 –1990 tiene lugar en las zonas de agroindustria como el Urabá Antioqueño, Tolima y Meta, de minería de oro de mediana y gran escala en el Chocó y de producción petrolera en Putumayo, Santander y Norte de Santander. (Bejarano, *et al.*, 1997)

Dada la naturaleza clandestina de la exigencia y pago de demandas extorsivas, no hay información estadística que permita reflejar el comportamiento del fenómeno directamente. Sin embargo, teniendo en cuenta que el secuestro es un mecanismo extremo de extorsión, la gráfica 3 muestra el comportamiento que tuvo este delito en Colombia entre 1987 y 1998, diferenciado por responsable.

Frente a presión económica creciente representada por estos grupos hubo dos tipos de respuesta: una de tipo corporativo, propia de los ámbitos de las estructuras organizacionales altamente desarrolladas –como es el caso de las empresas multinacionales vinculadas a actividades minero-energéticas–, y otra de tipo informal, propia de los ámbitos de poder más personalizado en cabeza del empresario esmeraldero, latifundista o narcotraficante.

GRÁFICA 3



Las grandes empresas multinacionales adoptaron la medida de ampliar el gasto en seguridad, financiado la creación y mantenimiento de guarniciones militares dedicadas principalmente a proteger sus operaciones en el país. Esta respuesta acentuó la tendencia de la Fuerzas Armadas colombianas a configurar un dispositivo militar con orientación defensiva⁸. Así, hacia finales de los años 90 el país tenía comprometida un poco menos de la mitad del pie de fuerza de sus Fuerzas Militares en labores de entrenamiento, defensa de guarniciones fijas al igual que de 842 puntos de infraestructura crítica, entre ella, puentes, carreteras, red de comunicaciones, instalaciones petroleras y de generación de energía y aeropuertos (Rabasa y Chalk, 2001, 103).

Sin embargo, ante la imposibilidad de controlar los sabotajes extorsivos por parte de la guerrilla contra infraestructura lineal, como las redes de oleoductos, poliductos y líneas de transmisión de energía, las empresas afectadas optaron por contratar empresas de seguridad extranjeras, entre ellas, Defense Systems Ltd., una empresa de seguridad británica y Silver Shadow, una empresa israelí (Richani, 2003, 182).

⁸ Empresas petroleras multinacionales importantes como British Petroleum –BP– y Oxy, la filial colombiana de Occidental Oil, mantuvieron a un costo anual de cerca de US \$70 millones la creación de un batallón y dos contingentes (cerca de 1.000 soldados y oficiales) para proteger sus operaciones en Colombia. Se calcula que el costo de seguridad promedio en el mundo en desarrollo de las compañías multinacionales equivale a cerca de 4% de sus costos de operación en esos países. En Colombia los costos de seguridad llegan a ascender hasta el equivalente de 10% de los costos de operación de estas empresas. Ver Richani, (2003, 95 y 214).

Estas empresas de seguridad, a su vez, eventualmente mediaron para hacer los pagos extorsivos a la guerrilla a través de “subcontratistas”, así como por medio de “negociaciones indirectas” a través de las comunidades locales (ibíd.).

Por su parte, los empresarios vinculados con actividades como las esmeraldas, agricultura y ganadería y el narcotráfico, al igual que algunos comerciantes inscritos en estos ámbitos, respondieron mediante la creación de grupos armados de “autodefensa”. En un inicio, estos grupos suministraban información de inteligencia a la Fuerza Pública acerca de la presencia y movimientos de los grupos guerrilleros. Sin embargo, luego del éxito electoral de movimientos políticos de izquierda y su llegada por la vía de la elección popular a controlar las alcaldías en las zonas donde se estaba dando la expansión de latifundios en cabeza de este tipo de empresarios, los grupos de “autodefensa” pasaron a la ofensiva, protagonizando masacres y asesinatos selectivos de quienes identificaban como dirigentes políticos o simpatizantes vinculados con los grupos guerrilleros (Ramírez, 1997).

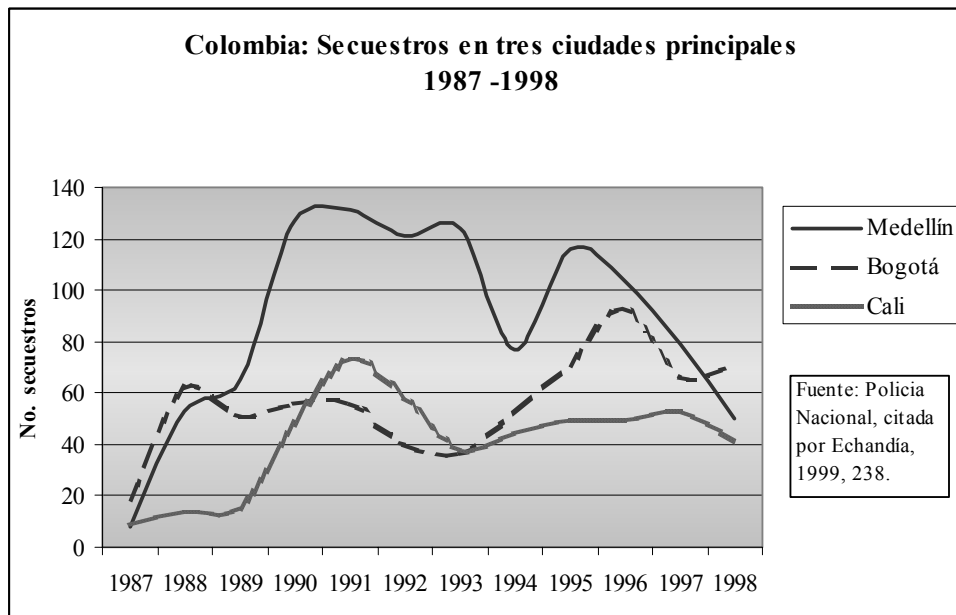
Eventualmente, algunas de las empresas internacionales de seguridad también emprendieron operaciones militares “psicológicas y de inteligencia” contra las bases sociales de la guerrilla en los corredores más vulnerable al sabotaje extorsivo. En algunos casos estas operaciones ocurrieron simultáneamente con masacres en las mismas zonas realizadas por paramilitares, lo cual ha suscitado cuestionamientos insistentes sobre la naturaleza de la relación entre las multinacionales, sus empresas de seguridad internacional, el Ejército Nacional y los paramilitares (Richani, 2002,182).

En el ámbito de los principales centros urbanos

Sobre la relación entre los empresarios y la violencia en el ámbito de los grandes centros urbanos, se puede intentar una interpretación con base en las evidencias sobre el comportamiento de los homicidios y secuestros en las tres principales ciudades del país. De acuerdo con lo encontrado por Ogliastri fenómenos como la violencia y el secuestro –frente a los cuales, aún después de la ruptura que tuvo lugar a finales de los 80 dentro del empresariado en Colombia, subsisten intereses, ideologías y actitudes similares entre sus miembros– nunca debieron salirse de las manos del poder empresarial, particularmente en el contexto de las ciudades más grandes donde las estructuras de poder estaban más concentradas y bajo su control. Sin embargo como lo muestran las gráficas 2 y 4, en las cuales se presenta desagregado el comportamiento de los homicidios y secuestros en las tres principales ciudades del país, eso fue lo sucedió a finales de la década de los 80 y principios de los 90.

El hecho que estas ciudades no hubieran podido sustraerse de la violencia explosiva que vivió el resto del país, podría interpretarse como consecuencia de una disrupción que afectó seriamente la interacción e intercambios permanentes de informaciones de inteligencia y cooperación entre los servicios de seguridad de los grandes conglomerados económicos, al igual que con la Fuerza Pública. El caso específico de Medellín, podría sugerir que fue en esta ciudad donde la ruptura empresarial fue más profunda y donde, además, probablemente habría habido menor recato a recurrir a grupos de “justicia privada”. En contraste, a pesar que ni Bogotá ni Cali pudieron sustraerse al crecimiento explosivo de la violencia, aparentemente tanto los homicidios como los secuestros pudieron ser controlados más rápidamente. Medellín, en cambio, quedó con un alto nivel de violencia inercial, lo cual puede ser indicativo de que la ciudad no ha logrado recomponer sus estructuras de poder empresarial.

GRÁFICA 4



4. LOS EMPRESARIOS Y LA PAZ EN COLOMBIA

El fracaso de los diálogos entre el gobierno Pastrana y la FARC-EP en febrero de 2002, –después del intento por evitar que ello sucediera de parte de James Lemoyne, enviado especial del Secretario General de las Naciones Unidas, y luego, de la intervención directa de los embajadores de los países amigos del proceso–, dejó en claro a la vista del público tanto la vocación militarista y autoritaria que hoy domina

en la dirigencia del grupo guerrillero, como la torpe improvisación por parte del gobierno para conducir un proceso que se prolongó improductivamente durante más de 3 años. Pero además, dejó manifiesta la profunda divergencia que existe entre las fracciones que integran la maltrecha estructura de poder en Colombia.

Si en Colombia tuvo lugar el proceso de diálogos liderado por Pastrana, fue porque un sector del gran capital –aquel que se encuentra completamente transnacionalizado– le apostaba a la posibilidad de la negociación política de una solución “reformista” con esa agrupación, que no entrase en conflicto con el desarrollo capitalista del país, y permitiese instaurar el clima de confianza y estabilidad necesario para profundizar sus alianzas estratégicas con el capital internacional, a fin de aprovechar las oportunidades de nuevos negocios que se dan tanto al interior del país como en el exterior (Misas, 2002, 270).

Un proceso exitoso con estos alcances probablemente habría requerido la adopción de un conjunto de salvaguardias en el seno de la Organización Mundial el Comercio –OMC– con el apoyo de las comunidad internacional para hacer viable esta reforma con las realidades internacionales del comercio. Pero además, seguramente habría terminado con una reforma de la estructura de propiedad de la tierra que afectaría principalmente los intereses de las elites regionales propietarias de tierras y ganados, que controlan el poder político local y regional en el país fuera de las grandes ciudades, así como una representación importante en el Congreso de la República y en la dirección de los Partidos Liberal y Conservador (*ibid.*).

La distribución muy asimétrica entre las fracciones de poder en el país de los costos de una negociación así planteada, al igual que la ausencia de un sector hegemónico con capacidad de aglutinar en torno a sí el consenso suficiente para dar estabilidad política durante el tránsito por una negociación como esta, llevó el proceso Pastrana al agotamiento definitivo. Roto el diálogo, se abrió paso a la solución favorecida por las elites regionales: la prolongación del conflicto violento indefinidamente, en espera que la insurgencia pueda ser derrotada militarmente.

La estrategia de seguridad democrática

Alvaro Uribe ganó la presidencia en mayo de 2002 sobre un proyecto de comunicación política que apelaba al hastío del público con los diálogos con la guerrilla, y particularmente, con los abusos cometidos en la zona desmilitarizada que el gobierno Pastrana había creado para desarrollar el proceso. Prometió restaurar la autoridad y el imperio de la ley y orden en todo el territorio nacional, para “devolverle la confianza a los inversionistas nacionales y extranjeros, recuperar la

economía, aumentar la inversión pública y privada, y luchar con éxito contra el desempleo” (República de Colombia, s.f., 9)⁹.

La estrategia de seguridad democrática que propone desarrollar el gobierno de Uribe para alcanzar este objetivo se desarrollaría en tres etapas:

“La primera consistiría en despejar un área determinada, enfrentando a las fuerzas insurgentes o irregulares. El ciclo de recuperación del control del territorio se ‘iniciará con las operaciones ofensivas que adelanten las unidades con jurisdicción territorial fija’, operaciones que ‘recibirán el apoyo de las brigadas móviles y de las tropas divisionarias para permitir el regreso de la Policía Nacional a aquellos municipios donde actualmente no tiene presencia’. La segunda se concentraría en desvertebrar la infraestructura insurgente, función que correspondería a las fuerzas policiales. Y la tercera tendría como propósito defender los territorios recuperados lo cual correspondería primordialmente a la Fuerza de Seguridad Local, lógicamente con el apoyo de la Policía y, en caso de ser necesario, si la guerrilla adelanta ataques masivos, de las Fuerzas Militares” (Caballero, 2003, 18-19).

Para desarrollar esta estrategia, se estima necesario integrar 4 Fuerzas de Despliegue Rápido –FUDRA– adicionales a la ya existente, que serán ubicadas en puntos estratégicos del territorio nacional para que puedan ser desplegadas en pocas horas y entrar en combate de manera inmediata.¹⁰ Las Fuerzas Militares ya cuentan entre sus filas con el personal de soldados profesionales requerido para integrar las nuevas FUDRAS, y se estima que el costo de su operación para los cuatro años sería del orden Col \$4 billones. Adicionalmente la estrategia contempla incorporar en el curso de los próximos 4 años a 25.000 nuevos soldados profesionales, otros 5.000 soldados regulares, 10.000 policías más y 100.000 efectivos para las Fuerzas de Seguridad Local, o “soldados campesinos”, que estarán integrados a la Fuerza Pública dentro de la cadena de mando militar regular. El costo neto –sin incluir pensiones– de cubrir esta ampliación del pie de fuerza se calcula por el orden de Col \$ 3 billones a lo largo de 4 años (ibíd., 26).

¿Cómo se propone financiar el gobierno este gasto?

“En los primeros días de su administración el Presidente Uribe Vélez declaró el Estado de ‘conmoción interior’ previsto en la Constitución Nacional y se decretó el pago, por una sola vez, de un impuesto para preservar la seguridad nacional equivalente al 1.2% del patrimonio de empresas y personas naturales con patrimonios líquidos superiores a \$170 millones. Ambos, la declaratoria de la conmoción interior y el establecimiento del tributo de seguridad fueron declarados exequibles

⁹ Citado por Caballero (2003, 17).

¹⁰ La Fuerza de Despliegue Rápido –FUDRA– está compuesta por cuatro brigadas (tres brigadas móviles y una de Fuerzas Especiales), para un total de aproximado de 4.000 soldados profesionales.

por la Corte Constitucional. El recaudo del impuesto está destinado a financiar gasto militar presupuestado para el año 2002 - que no se encontraba debidamente financiado - y un aumento del gasto militar y de policía para el año 2003. Los ingresos efectivos por este concepto superaron los \$2.0 billones previstos inicialmente, monto superior al 1% del PIB, lo cual confirmó el compromiso de un grupo pequeño de personas jurídicas y naturales colombianas -aproximadamente 450.000- con la estrategia de recuperación de la seguridad interna en el cual se encuentra empeñado el nuevo gobierno” (ibíd., 35).

Pero el grueso de los recursos para financiar la estrategia de seguridad democrática hasta el 2006 provendrá de la extensión del impuesto sobre el valor agregado, IVA, el combate a la evasión y la reducción y reestructuración del Estado, entre otras medidas aprobadas en la reforma tributaria de 2002. Además, se propone que la financiación de parte del costo de las Fuerzas de Seguridad Local –por ejemplo, el gasto en salud, seguridad social y pensiones, así como la construcción de estaciones y cuarteles policía– sea cubierto por los departamentos y municipios en los cuales se localicen estas fuerzas. En tanto estas medidas permanezcan en el tiempo, será más fácil acomodar en el futuro un nuevo y mayor nivel de gasto en defensa y seguridad, sin incurrir en desequilibrios macroeconómicos ni nuevos impuestos extraordinarios. (ibíd., 33-37) Por lo demás, la reforma laboral que recientemente se aprobó en el país –que en la práctica condujo a disminuir los ingresos salariales de los niveles más bajos, al reducir los horarios de la jornada laboral susceptibles de generar recargos nocturnos o de festivos– ofrece una alternativa para “democratizar” la carga del costo que representó el impuesto extraordinario sobre el patrimonio para quienes debieron pagarlo.

Pronósticos sobre paz y guerra en Colombia

Si para juzgar las perspectivas futuras de Colombia se toma como referente el grado de popularidad personal del presidente Uribe –cuya imagen de favorabilidad oscila entre 60 y 75% en las encuestas¹¹(Cambio, 2003 a , 51)–, un observador desprevenido puede concluir que el país ha encontrado el líder que sabe lo que hay que hacer y que pronto los colombianos volveremos a estar encauzados por la senda de la estabilidad política y económica, aquella por la cual Colombia fue conocida en el mundo durante buena parte de la senda mitad del siglo XX. Si juzga por el comportamiento de los homicidios en las grandes ciudades, con la notoria excepción de Medellín, también podrá suponer razonablemente que las estructuras de poder han recobrado de nuevo el control que perdieron momentáneamente a principios de los años 90. Y si en esas mismas ciudades observa la densidad del consumo de servicios provistos por los sectores más dinámicos de la economía como el

¹¹ *Cambio* No. 518 , junio 2-9, 2003, p.51, “Uribe y referendo, ¿un destino común?”.

financiero, las telecomunicaciones, los sistemas de transporte urbano masivo, los servicios personales especializados y las asesorías y consultorías, al igual que la prosperidad las grandes cadenas transnacionales de comercio minorista, entonces hay pocas razones para que el observador dude que las condiciones para el final del conflicto violento están dadas en Colombia. Sólo hace falta que ingrese la mayor inversión que el país necesita para retomar la senda de crecimiento que traía antes de los terribles años 90.

Pero hay también otra perspectiva desde la cual puede verse el futuro colombiano. Es la que permite percibir a un país donde, según la CEPAL (ver anexo 4), la población en la pobreza ha pasado del 50% en 1991 al 60% en 2000; donde la masa de desplazados por la violencia en zonas rurales supera las 2'000.000 de personas desde 1985, muchas de cuyas familias no disponen de recurso legal alguno para recobrar las tierras y propiedades que debieron abandonar (Richani, 2003); donde el desempleo abierto afecta a cerca 3'000.000 de personas, 25% de las cuales son cabezas de familia, y cerca de 7'000.000 están subempleadas, de las cuales más de la tercera parte son cabezas de hogar (García, 2002); donde también la CEPAL y el DNP (ver anexo 5) estiman que el promedio de años de educación formal de la población urbana mayor de 15 años en 2000 era un poco más de 8 años y menos de 5 entre la rural; donde en el curso de los próximos 10 años anualmente se incorporará a la población económicamente activa —PEA— un contingente de 600.000 jóvenes cada año durante ese lapso de tiempo cumplirá 15 años (Rueda, 2003); y donde en aras de la apertura indiscriminada, para importar alimentos y materias primas “con subsidio de los países ricos”, se han abandonado cerca de un millón de hectáreas de tierras anteriormente cultivadas (Misas; 2002).

¿A quién corresponde pensar estas dimensiones del país futuro? ¿Realmente ofrecerá la inversión extranjera directa oportunidades para crear los empleos e ingresos que el país necesita para su masa trabajadora de nivel educativo medio y bajo, mayoritariamente organizada en micro unidades de producción? ¿Se disolverán los enormes problemas sociales y económicos que enfrenta el país con el sometimiento o aniquilamiento militar de los grupos armados ilegales? El futuro del país es sombrío, sobretudo en las circunstancias de fragmentación sin precedentes del bloque de poder y de crisis de hegemonía en que se encuentra.

La perspectiva desde el “realismo político”

En esta situación, desprovista de una estructura de poder capaz de redireccionarla, la sociedad colombiana estaría enfilada en un rumbo de colisión y colapso. Esta sería una de las lecturas posibles que pueden hacerse del país desde la perspectiva de “realismo político”. La mesa está servida para el desastre: una situación explosiva

con crecientes tensiones y contradicciones sociales, un gobierno cuya capacidad de acción y gobernabilidad se encuentra presupuestal y constitucionalmente debilitada, y aún más, un programa de gobierno con un grado inusitado de complejidad y dificultad de ejecución –escalar la guerra mientras se realiza un ajuste fiscal en una economía recesiva– que, además, no se compadece con el bajo nivel de desarrollo social e institucional que tiene el país.

Es posible que en el futuro los elementos formales del proceso político social continúen siendo visibles en Colombia: la democracia procedimental, la venta de candidatos en el mercado del consumidor político y la medición y reforzamiento de la popularidad de figuras públicas a través los medios masivos de comunicación. Pero como consecuencia del creciente desplazamiento económico y exclusión social que trae consigo la transnacionalización de la economía (Misas, 2002), los controles político-sociales del pasado comienzan a perder funcionalidad. Los sindicatos, las asociaciones cívicas y profesionales, los gremios de pequeños productores, las asociaciones campesinas y agrarias, los partidos y movimientos políticos que antes regulaban y servían para estructurar actores políticos con voz para dar salida a los conflictos sociales, pierden de su seno de manera permanente a quienes son desprendidos de modo sucesivo de sus trabajos, ahorros y pensiones, activos productivos, beneficios de seguridad social, vivienda, salud, amistades y familia (Salazar, 2003).

¿Qué puede esperar la sociedad de estos sectores “desgajados”, desencantados con las promesas, los análisis, los discursos, y sobre todo, con la ineficacia del Estado para producir resultados a favor del interés general por encima de los intereses especiales? Se trata de una creciente masa de excluidos que han perdido el sentido de comunidad, con tendencia a la insularidad y la atomización progresivas porque carecen de relaciones intermedias, y por consiguiente, con dificultades de comunicación para entenderse con otros o tender puentes con iniciativas de acción social organizada. Por consiguiente, es de esperar que los “desgajados” en su comportamiento rechacen los liderazgos, sean proclive a romper las reglas y alterar lo establecido, a mostrar intolerancia y a romper el tejido social en la comunidad en que se desenvuelven. Y en los entornos inmediatos en los cuales se presente el desorden y la anarquía, es de esperar que exhiban el comportamiento de violentarlo todo, como se ha visto suceder recientemente en otros países de América Latina, entre ellos, Venezuela, Argentina y Bolivia (ibíd.).

No puede descartarse, por lo tanto, que en Colombia las masas de desgajados se conviertan en algún momento del futuro en protagonistas principales de protestas, y que además, impongan “la acción directa” como modelo actuar político. En el contexto de una creciente intensificación de las tensiones sociales, la respuesta de las autoridades ante estos desplantes será la de imponer la ley y el orden, criminalizando la expresión política de estos sectores por medio de la protesta de acción directa. Y en la medida en que se agudice de la situación como ha sucedido

en otros países latinoamericanos, no está más allá de lo previsible que haya lugar a una intensificación del escalamiento de la violencia a través de la conformación, contratación y operación de empresas privadas de seguridad y grupos paramilitares para “prevenir y resolver” las contingencias que pongan en riesgo los intereses de empresas y nuevos propietarios (ibíd.).

La perspectiva desde el utopismo

Por todo lo anterior, si se quiere visualizar un futuro menos violento para Colombia, parece aconsejable explorar perspectivas distintas a la del “realismo político”. Para hacerlo, puede ser interesante comenzar por dejar a un lado tres premisas esenciales de la filosofía “realista”. La primera, aquella que concibe la historia como una secuencia de causas y efectos, cuyo curso puede ser analizado y entendido por medio del esfuerzo intelectual, pero que no puede ser dirigida por la “imaginación”, como lo creen los utópicos. La segunda, la premisa de que la teoría no puede orientar la práctica, como lo postulan los utópicos, sino que la práctica orienta la teoría. Y la tercera, la noción de que no existe moral efectiva donde no hay autoridad efectiva: la moral es producto del poder (Carr, 1994, 74-75).

De acoger una propuesta que se aparte así de la perspectiva “realista”, de inmediato podrían abrirse por lo menos tres posibilidades para explorar en la búsqueda de caminos para salir de la violencia en Colombia:

- 1) La de imaginar que la crítica situación social, económica y política que vive Colombia –enmarcada en una crisis de hegemonía como la descrita atrás– es una oportunidad para que los colombianos construyamos una nueva comunidad política, basada en acuerdos negociados en torno a nuevas reglas del juego para el ejercicio de la política y una nueva configuración en la distribución y estructura del poder político y el reconocimiento social (Bejarano, 1999, 301-334).
- 2) La de apostarle a la posibilidad teórica que un proyecto hegemónico puede ser construido en Colombia a partir del desarrollo de sinergias entre actores estructurados –empresarios, gremios, sindicatos, asociaciones cívicas y partidos y movimientos políticos– y actores en “proceso de estructuración”, (Salazar, 2003, 68-71) –es decir, aquellas personas que quieren “construir su ciudadanía” y tener acceso a la justicia, al trabajo, a poseer ahorros, activos productivos, vivienda y voz política–, y que el desarrollo de esa sinergia puede darse a través de la exploración de aquellas diferencias que se pueden manejar como complementariedades para enfrentar las propuestas sustitutivas y

fragmentadoras las estructuras de economía transnacionalizada; y que además, el potencial de estas interacciones complementarias puede ser regulado eficazmente por medio de un marco institucional adecuado (Ostrom, 1996; Evans, 1996).

- 3) La de que es posible abordar la negociación de un proyecto hegemónico en Colombia sin que de antemano se fijen doctrinariamente unos “principios no negociables” cuyo asidero en la práctica sea más discursivo que real, sin que ninguna estructura dada de distribución de derechos sea inmodificable ¹²; que en la negociación haya fuero para revisar cuáles derechos son importantes, en qué medida lo son y hasta dónde hay que asegurarlos, sin reducir el asunto a un problema de orden técnico ni normativo para evitar la deliberación política en torno a los valores que justifican o no la modificación del *statu quo*; en la que los diseños institucionales que se pacten se fundamenten sobre procesos que explícitamente busquen corregir los sesgos de información y conocimiento, para así mejorar la calidad de la deliberación de las decisiones de política pública, y contribuir con ello a resolver eficientemente tanto los problemas técnico-económicos, como los de comunicación que siempre plantean al público el desarrollo y ejecución de las políticas públicas. (Ovejero, 2001; s.f.)

Naturalmente que por ser el producto de la trasgresión de las premisas del realismo filosófico, estas alternativas se pueden descalificar fácilmente como el resultado inservible de un ejercicio de optimismo fútil. Sin embargo, hay que señalar que la consideración de estas alternativas atiende a dos realidades que no pueden ser fácilmente controvertidas. La primera, que a diferencia de los sistemas biofísicos, no todas las sociedades humanas disponen de mecanismos funcionales de auto-regulación que preserven su equilibrio y estabilidad, por lo cual están expuestas a caer en círculos viciosos de escalamiento violento que eventualmente pueden desembocar en su auto-destrucción, como lo puede atestiguar la desaparición de numerosas

¹² Esto no quiere decir que todo se puede dialogar y negociar. Ni la violencia ni el secuestro son instrumentos útiles para lograr el objetivo de una sociedad más justa y equitativa, en tanto generan aislamiento político y hostilidad social hacia los medios y los fines de quienes los usan. Además, estos recursos cohiben y a veces inmovilizan parte del potencial de iniciativas sociales y políticas de una sociedad activa. Por consiguiente ni la violencia ni el secuestro son susceptibles de ser negociados: sólo lo son los fines buscados por estos medios. Con ocasión de las conversaciones sostenidas entre representantes de la sociedad civil y dirigentes del ELN en Maguncia en 1998 este principio se perdió de vista, y uno de los puntos pactados estableció que la guerrilla no estaba autorizada para secuestrar a mayores de 65 años! Aceptar que crímenes violentos y el secuestro son negociables, es abrir la puerta para dejarlos sin esclarecer, sin justicia y sin reparación, lo cual representa un daño mayúsculo a las posibilidades de reconciliación de la sociedad. Ver Bejarano (1999, 314-315; 2000, 74)

civilizaciones a lo largo de la historia de la humanidad (Keegan, 1994). Y la segunda, que los conflictos violentos son una creación humana y por lo tanto son susceptibles de ser transformados por el hombre, y en algunas oportunidades, aún sin recurrir a factores de poder material, como bien lo han demostrado Gandhi en la India, M. L. King en EE.UU. y N. Mandela en Sur África.

Por otra parte, la perspectiva que se aleja del “realismo político” abre espacios —que en otras perspectivas serían poco relevantes— para que la sociedad civil juegue un papel sustantivo en la preparación de las alternativas de salida a la crisis social, económica y política que vive Colombia. Como lo señalaba J. A. Bejarano, cualquier negociación en la que se vaya a definir o redefinir la naturaleza del sistema político o la reconfiguración del poder en un cuerpo social, necesariamente requiere que la sociedad civil participe y esté presente en la definición y sanción de los pactos políticos que se acuerden (Bejarano, 1999, 303). Pero ello no solo tiene que ver con los aspectos formales, como que la sociedad civil esté o no representada en la mesa de negociaciones, o con los mecanismos para que participe explícitamente para convenir, acatar y sancionar los acuerdos políticos. De manera más central, tiene que ver con la definición de los contenidos específicos sobre los que se puede negociar y pactar, y con que estas definiciones se realicen por medio de iniciativas y procedimientos democráticos para propiciar soluciones democráticas. En palabras de Bejarano:

“El consenso que nos falta no es el de la necesidad de la paz, sino el de los costos por pagar para conseguirla... Ello significa que la paz positiva, la paz conseguida mediante acuerdos que implican el diseño de un nuevo país, debe perseguir un mayor consenso que el actual y no uno menor (a uno menor conducen algunas iniciativas de cierta sociedad civil). Ello supone múltiples concesiones de todas las partes que se admiten sólo si consolidan múltiples beneficios para todos en el futuro... (1999, 312).

Una agenda para el empresariado en Colombia

Lo que Bejarano denomina “el diseño de un nuevo país” se podría denominar, en los términos de este ensayo, el diseño de un “nuevo proyecto hegemónico” en torno al cual el país pueda aglutinarse social, económica y políticamente. Sin un orden y una estructura de poder claramente articulados a un “centro de gravedad hegemónico”, será imposible definir un núcleo de consensos lo suficientemente amplio para garantizar el compromiso general de los colombianos con la estabilidad política y económica del nuevo país. Por consiguiente, el papel que le cabe dentro de ese

proceso al empresariado en Colombia consiste en contribuir activamente a que ese proyecto se funde sobre “un mayor consenso que el actual y no uno menor”.

El aparato de fundaciones y organizaciones no gubernamentales que opera con el apoyo empresarial, —entre muchas otras, las fundaciones Carvajal, Corona, Ideas para la Paz, Social, Retrepo Barco, Santo Domingo, y sin nombrar aquellas promovidas por las empresas petroleras y la agroindustria exportadora—, que en la actualidad realizan una labor importante en la promoción de microempresarios y servicios sociales y comunitarios en general, se encuentran una posición privilegiada para hacerlo.

Sin embargo, para que este andamiaje organizacional controlado por el sector privado pueda contribuir efectivamente en el proceso de construcción de consensos, será necesario un cambio profundo en su cultura organizacional al igual que un ajuste en el sesgo con el cual se ha definido el alcance misional de esas organizaciones. Colombia necesita estructurar una base económica de pequeñas empresas, pero también necesita estructurar actores sociales, capaces de articular demandas y aspiraciones de tipo social, económico y político a través de medios democráticos. Si este propósito democratizador no se busca y consolida de manera simultánea e integral con el desarrollo técnico, administrativo y económico de microempresarios y organizaciones comunitarias, será difícil evitar que se generalice la protesta por medio de la acción directa en un contexto de por sí ya intensamente violento como lo es el colombiano (Salazar, 2003).

El desafío para los empresarios y sus organizaciones filantrópicas consiste entonces en ampliar, flexibilizar y dotar con pensamiento original no-convencional la perspectiva desde la que miran a la sociedad colombiana, reconociendo que hay una crisis de hegemonía y que no es posible resolverla actuando como si el proyecto empresarial fuese suficiente para remediar la crisis. Por consiguiente, tienen que abrirse a reconocer el espectro de “actores en estructuración” dentro de sociedad colombiana, muchos de ellos insumisos pero con voluntad de cambio, interés por darle a sentido de su acción política y por lo tanto, a su ciudadanía. En esos actores, algunos de ellos microempresarios pero otros, sujetos que han sido desgajados de la vida económica, social y política del país, hay un acervo acumulado de experiencias, desengaños, saberes, errores, conocimientos, información y fuerzas que pueden ser de utilidad tanto para crear un clima y terreno político favorable para el diseño institucional de un nuevo país más estable y cohesionado (ibíd.).

Esta propuesta por lo tanto apunta a que el alcance misional de las fundaciones y demás organizaciones filantrópicas empresariales en Colombia en adelante se sesgue hacia reconocer y activar las sinergias potenciales que pueden establecerse con estos actores en estructuración (Ostrom, 1996; Evans 1996), para incorporarlos —sin que ello equivalga al plegamiento de estos actores a la agenda empresarial— en la construcción democrática y horizontal de un proyecto hegemónico inclusivo, que

por supuesto deberá abordar entre otros temas, el de las propuestas y concesiones a que hacía referencia Bejarano ¹³.

Por supuesto que este no es un papel que le corresponda desarrollar al empresariado de manera aislada: parte principal de la responsabilidad de democratizar y diseñar un proyecto hegemónico para el país recae sobre el gobierno y las demás organizaciones de la sociedad. No cabe duda que el éxito del proceso de construcción de un nuevo país, como el que aquí se esboza, será el resultado de la acción coordinada de estas tres partes. Quizás un dispositivo que podría contribuir de manera positiva para propiciar esta coordinación sería el de los “forums profesionales y de ONGs”, que operan desde hace más de una década en Brasil. Se trata de instancias desde las cuales gobierno, sector privado y sociedad civil hacen el acompañamiento y evaluación de determinadas políticas —la abolición del trabajo infantil callejero y el maltrato infantil intra-doméstico, y, los proyectos públicos y condiciones de financiación asociadas con instituciones financieras internacionales, entre otras—, al igual que de los compromisos que cada parte adquiriera ante las demás en relación con el tema. De esta manera, se ha logrado establecer además un mayor control social no solamente sobre las acciones y compromisos del gobierno y el sector privado, sino también de las organizaciones de la sociedad civil que ejecutan recursos tanto públicos como provenientes de donaciones internacionales¹⁴. Dispositivos de esta naturaleza además constituirán un recurso institucional mucho más efectivos y viables para promover el avance de los derechos económicos, sociales y culturales en el país de lo que son los “consejos comunitarios” se realizan

¹³ En relación con las “concesiones y costos que habrá que pagar” en una negociación política del conflicto, la Fundación Ideas para la Paz –FIP– recientemente editó un libro en el que se describen de manera genérica los temas estratégicos que debería ser objeto central de análisis en un proceso como el que aquí se propone. Entre estos, se destacan 1) apoyo a recuperación post-conflicto [*atención humanitaria a víctimas del conflicto, retorno y apoyo a poblaciones desplazadas, desmovilización /reintegración de excombatientes, desminado, reconstrucción de infraestructura*]; 2) temas económicos [*restauración de capacidad de manejo económico, generación de recursos para el posconflicto, narcotráfico, papel del sector privado*]; 3) temas políticos y de administración del Estado [*adecuación y fortalecimiento de instituciones estatales, ordenamiento territorial, instituciones políticas para compartir el poder*]; 4) temas judiciales [*restauración o consolidación del Estado de Derecho, justicia transicional, comisiones de la verdad*]; 5) temas sociales [*procesos de perdón y reconciliación, grupos sociales vulnerables, fomento al resurgimiento y consolidación de la sociedad civil*]; 6) temas militares [*estrategia de seguridad pos-conflicto, organización de las Fuerzas Armadas y de la Policía, gasto militar y pos-conflicto*]; 7) temas internacionales [*recursos para apoyar la construcción de paz y el post-conflicto, facilitación, mediación y verificación, Derecho Internacional Humanitario*]. Ver Rettberg (2002, 20-35).

¹⁴ Ver por ejemplo, las información sobre REDEBASIL (seguimiento de las acciones de instituciones financieras multilaterales en Brasil), <http://www.rbrasil.org.br/conheca/index.php> y Socialtec (marketing social en Brasil), <http://www.socialtec.org.br/index.asp>.

todos los fines de semana en distintos lugares de Colombia, presididos por el propio Presidente Uribe¹⁵.

Para concluir una reflexión final. La revista *Cambio* dedicó la portada de un número reciente a la reunión de 30 de los magnates más poderosos de América Latina —entre ellos varios colombianos— realizada a puerta cerrada en México¹⁶. La noticia fue que lo hicieron para hablar sobre la pobreza y los riesgos de la globalización. Entre las propuestas discutidas que se filtraron a la prensa, se destacó el compromiso de los magnates de continuar pagando impuestos para que por la vía del gasto público se irrigen beneficios al resto de la economía y población de sus países de origen. En el caso colombiano este compromiso será insuficiente para cubrir los costos de la agenda de post conflicto que la Fundación Ideas para la Paz tiene compilada para el país (ver nota de pie de página 12).

Convendría entonces que los magnates y empresarios en Colombia comiencen a analizar propuestas concretas en torno a cómo distribuir el costo de una agenda de esta naturaleza. Pero para que el ejercicio resulte productivo, hay un costo anticipado que tendrán asumir: matizar el “realismo político” que caracteriza su pensamiento con un poco de utopismo. Si desde un punto de vista “realista” no hay manera que en el estado de cosas actual el empresariado esté en condiciones de imponer su hegemonía dentro de la muy fragmentada estructura de poder de la sociedad colombiana, entonces es conveniente que abandonen la pretensión de negociar una salida política al conflicto como si estuviesen en una posición hegemónica, e intenten hacerlo desde un postura más propicia a la horizontalidad, sobretodo, ante el resto de la sociedad civil colombiana. Una muestra admirable de que en el interior del empresariado Colombia se habría sedimentado ese “auto-reconocimiento”, sería su disposición explícita y pública, en un espíritu positivo como lo es el de la exhortación contenida en el epígrafe que encabeza esta contribución, a reconocer que en el país los principios liberales no son la única salvaguardia o el único fundamento para el debate político racional.

¹⁵ Al respecto, vale la pena señalar como tanto los derechos económicos, sociales y culturales como los derechos humanos individuales se han convertido en Colombia en un campo de batalla entre la insurgencia y el gobierno. Argumentan los insurgentes que la libertad individual que se vulnera con el secuestro no es el único derecho humano que está sin “remediar” en Colombia. En su discurso propagandístico, la “justicia social” expresada en los derechos económicos sociales y culturales, que al igual que el resto de los derechos humanos y el DIH han sido “declarados” internacionalmente, también son derechos que están sin remediar en el país. Así es que en el ámbito ideológico, según la FARC, el centro de gravedad del conflicto se expresa de la siguiente manera: en Colombia tanto el derecho a la libertad individual de los secuestrados como los derechos económicos, sociales y culturales de la población más explotada y postergada se encuentran sin remediar. El conflicto está en resolver cuál de las dos situaciones debe remediarse primero y hasta cuándo puede postergarse el remedio de la segunda.

¹⁶ *Cambio* No. 518, junio 2-9, 2003, pp.16 – 22 “Cumbre de cacaos”.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arango, J. A. 1976. “Inversión extranjera en la industria manufacturera colombiana”, *Boletín Mensual de Estadística* No.302-303, Bogotá, DANE.
- Arévalo, D. y Rodríguez, O. 2001. *Gremios, reformas tributarias y administración de impuestos en Colombia*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- Ayala, U. y Fonseca, L. 1981. “El movimiento huelguístico 1974 -1981”, *Desarrollo y Sociedad*, noviembre.
- Bejarano, J.; Echandía, C.; Escobedo, R. y León-Queruz, E. 1997. *Colombia: Inseguridad, violencia y desempeño económico en las áreas rurales*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia – FONADE.
- Bejarano, J. 1999. “El papel de la sociedad civil en el proceso de paz”, Leal, F. (ed.) *Los laberintos de la guerra. Utopías e incertidumbres sobre la paz*, Bogotá, TM Editores – Universidad de Los Andes.
- Bejarano, J. 2000. “Perspectivas de paz en Colombia”, *Revista DEPAZ* 1, pp.63 - 104.
- Caballero, C. 2003. “La estrategia de seguridad democrática y la economía colombiana: Un ensayo sobre la macroeconomía de la seguridad”, *Borradores de Economía* 234, Bogotá, Banco de la República.
- Carr, E. H. 1994. “Realism and Idealism”, Betts, R. (ed.) *Conflict After the Cold War*, Boston, Simon & Schuster, pp. 72-87.
- Casas, F y Uribe-Echavarría, F. 1985. *El proceso de urbanización de la Costa Atlántica*. Bogotá: Universidad de Los Andes – CIDER.
- Castro, M.E. 1986. “Spatial Patterns of Urbanization: The Role of the Informal Sector in Metropolitan Agglomerations. The Case of Colombia”, manuscrito sometido para obtener el título de M.A. en el Institute of Social Studies, La Haya, Países Bajos.
- Collier P. 1999. “Doing Well Out of War”, *World Bank - Policy Research Working Papers*, www.worldbank.org/research/conflict/index.htm.
- Collier, P. 2000. “Economic Consequences of Civil Conflict and Policy Implications”, *World Bank - Policy Research Working Papers*, www.worldbank.org/research/conflict/index.htm.

Collier P. y Hoeffler, A. 2001. “Greed and Grievance in Civil War”, *World Bank - Policy Research Working Papers*, www.worldbank.org/research/conflict/index.htm

Comisión Colombiana de Juristas. 1997. *Colombia, Derechos Humanos y Derecho Humanitario: 1996*, Bogotá.

Dávila, C. 1992. *Historia empresarial de Colombia: Estudios, problemas y perspectivas*, Bogotá, Universidad de Los Andes.

DNP. 2003. “El Censo Económico Multisectorial de 1990”, www.dnp.gov.co/01_CONT/INDICADO/MICROEMP.HTM#2

Echandía, C. 1999. *El conflicto armado y las manifestaciones de violencia en las regiones de Colombia*, Bogotá, Presidencia de la República – Oficina del Alto Comisionado para la Paz – Observatorio de Violencia.

Evans, P. 1996. “Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy”, *World Development* 24, 6, pp. 1119 –1132.

García, J. L. 2002. Asesor de Estrategia y Desarrollo, ISA. SA, comunicación personal en Bogotá, octubre 29 .

Gilbert, P. 1998 .*Terrorismo, nacionalismo, pacificación*, Madrid, Ed. Cátedra.

Helmsing, A. H. J. 1979. *Oligopolio y desarrollo regional*, Bogotá, Universidad de Los Andes – CIDER.

Helmsing, A. H. J. 1986. *Firms, Farms and the State in Colombia*, Boston, Allen and Unwin.

Keegan, J. 1994. *A History of Warfare*, New Cork, Vantage House.

La Rotta, J. 1996. *Las finanzas de la subversión colombiana*, Bogotá, INCISE-Ediciones Los Últimos Patriotas.

Lijphart, A. 1999. *Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in Thirty Six Countries*, New Haven, Yale University Press.

Misas, G. 2002. *La ruptura de los 90. Del gradualismo al colapso*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.

Ogliastri, E. 1982. “Sector público y sector privado: análisis de un mito”, manuscrito inédito, Comité de Estudios Latinoamericanos, Havard University.

Ogliastri, E. 1988. *Estructura de poder y desarrollo en once ciudades intermedias de Colombia*, Bogotá, Universidad de Los Andes.

Ogliastri, E. 1989. *Estructura de poder y clases sociales: La democracia oligárquica en Colombia*, Bogotá, Universidad de Los Andes - Serie Empresa y Sociedad.

Ostrom, E. 1996. "Crossing the Great Divide: Coproduction, Synergy and Development", *World Development*. 24, 6, pp. 1073 -1087.

Ovejero, F. 2001. "Democracia liberal y democracias republicanas", *Claves de la razón práctica* 111, pp. 18 - 30.

Ovejero, F. s.f. "Sombras liberales. La mirada del pensamiento único". Mimeo.

Rabasa, A. y Chalk, P. 2001. *Colombian Labyrinth. The Synergy of Drugs and Insurgency and Its Implications for Regional Stability*, Sta Monica, Ca., Rand Corporation.

Ramírez, W. 1997. *Urabá. Los inciertos confines de una crisis*, Bogotá: Planeta.

República de Colombia, s.f. "Política de defensa y seguridad", mimeo.

Rettberg, A. (coord.) 2002. *Preparar el futuro: Conflicto y post-conflicto en Colombia*, Bogotá, Alfaomega – Universidad de Los Andes – Fundación Ideas para la Paz..

Richani, N. 2003. *Sistemas de guerra. La economía política de la guerra en Colombia*, Bogotá, IEPRI – Editorial Planeta Colombiana.

Romero, M. 2000. "Democratización política y contrarreforma paramilitar en Colombia", *Bull. Inst. fr. Études andines* 29, 3, pp. 331-357.

Rueda, J.O. 2003. Demógrafo del DANE, comunicación personal en Bogotá, abril 10.

Santana, P. 1983. "Desarrollo regional y paros cívicos en Colombia", *Controversia* 107/108, Bogotá, CINEP.

Salazar, R. 2003. "La violencia en los sujetos desgajados e insumisos en América Latina" Sandoval, E. y Salazar, R. (coord.) *América Latina: Violencia, conflicto y paz en el siglo XXI*, Buenos Aires, Libros en Red - Colección Insumisos, pp. 55-79.

ANEXO 1

CONGLOMERADOS INDUSTRIALES TEMPRANOS EN COLOMBIA

CENTRO DE ORIGEN	CONGLOMERADO	FECHA DE ESTABLECIMIENTO DE COMPAÑÍA MATRIZ	ACTIVIDAD PRINCIPAL
Barranquilla	Santo Domingo	--	Alimentos
	-----	1919	Transporte aéreo
	Colinsa	1933	--
Bogotá	Bavaria	1989	Cerveza
	Cementos Samper	1905	Materiales de construcción
	Colcultidos	1913	Productos de cuero
	Puyana	--	Comercio
	Eternit	1942	Materiales de construcción
Cali	Manuelita	1864	Azúcar
Medellín	Echavarría	--	Productos de cerámica
	Posada Tobón	1904	Bebidas
	Coltejer	1907	Textiles
	Coltabaco	1919	Cigarrillos
	Nacional de Chocolates	1920	Alimentos
	Fabricato	1923	Textiles
	Argos	1934	Materiales de construcción
	Confecciones Colombia	1940	Confecciones
Manizales	Tejidos Única	1929	Textiles
Fuente: Helmsing (1986, 193 - 199)			

ANEXO 2

**CAMBIOS EN LA PARTICIPACIÓN DE LA FUERZA LABORAL EN LOS
SECTORES SECUNDARIO Y TERCIARIO EN CUATRO CENTROS DE
EXPANSIÓN INDUSTRIAL DE COLOMBIA**

1976 – 1984

(% de población económicamente activa –PEA– local)

CENTRO	% PEA EN SECTOR SECUNDARIO			% PEA EN SECTOR TERCIARIO		
	1976	1980	1984	1976	1980	1984
Bogotá	31,1	33,5	30,5	67,2	64,7,	67,8
Medellín	37,5	39,1	36,0	61,0	59,9	62,7
Cali	36,9	33,1	32,8	61,5	65,3	66,2
Barranquilla	28,9	28,2	23,9	69,1	70,5	74,0
Fuente: Castro (1986, 48).						

ANEXO 3

DISTRIBUCIÓN REGIONAL Y POR RANGO DE POBLACIÓN DE LOS PAROS CÍVICOS EN COLOMBIA 1970 - 80				
DISTRIBUCIÓN REGIONAL	NO. DE PAROS (1)	% (2)	% POBLACIÓN PAÍS (3)	RELACIÓN (2)/(3)
Región Sur: Nariño, Cauca, Putumayo, Caquetá, Vaupés	25	20	7	2,8
Meta/Llanos	5	4	2	2
Boyacá	10	9	5	1,8
Costa Caribe	31	25	19	1,3
Viejo Caldas	9	7	6	1,2
Otros	2	1	1	1,0
Santander /Norte de Santander	9	7	8	0,9
Tolima /Huila	7	5	7	0,9
Antioquia	14	11	14	0,8
Valle	8	7	12	0,6
Cundinamarca / Bogotá	5	4	19	0,2
Total	125	100	100	
DISTRIBUCIÓN POR RANGO DE POBLACIÓN				
< 10.000	51	41	7	5,9
10 – 20.000	21	17	7	2,4
20 – 50.000	33	26	20	1,3
50 – 100.000	10	8	14	0,6
> 100.000	10	8	52	0,2
Total	125	100	100	
Fuente: Cálculos del autor con base en datos de Santana (1983,122-130) citado por Helmising (1986,181).				

ANEXO 4

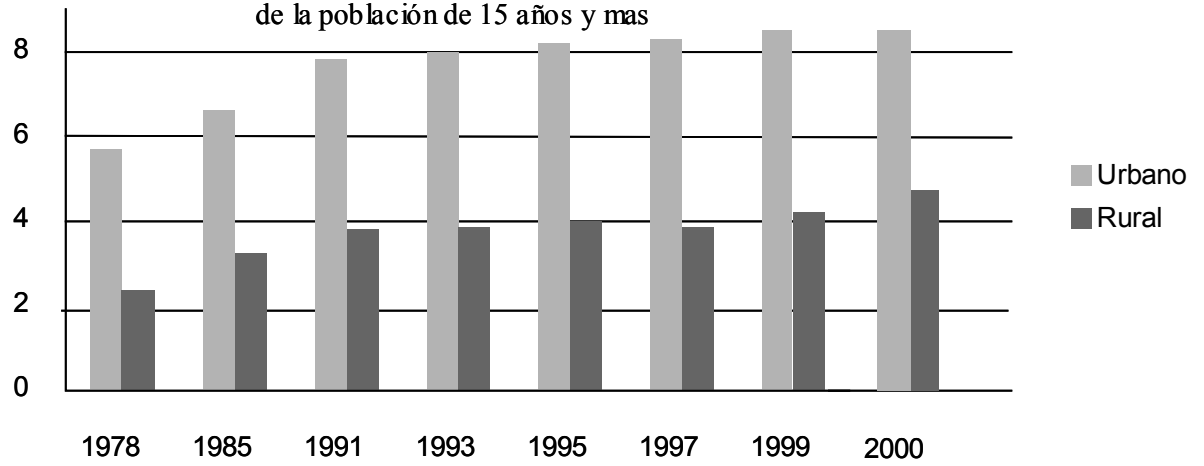
Colombia: Pobreza creciente 1991 -2000



ANEXO 5

Colombia : Nivel de Educación 1980-2000

Años promedio de estudio
de la población de 15 años y mas



Fuente: DNP y CEPAL