Aprendiendo de procesos anteriores, el sector privado se ha comprometido en firme con la paz: su apoyo económico y simbólico será fundamental para poner en marcha los acuerdos y para construir la sociedad del postconflicto.

Un papel destacado

No dependerá de los empresarios que el proceso de paz en La Habana llegue a la firma de acuerdos: dependerá de la creatividad de los negociadores, de la disposición de hacer concesiones de parte y parte, y de la capacidad de todos colombianos para aceptar los cambios que vendrán.

Hay sin embargo que reconocer el protagonismo de sectores del empresariado en la gestación, la ambientación, la facilitación y el desarrollo del proceso. También deberán jugar un papel central en la puesta en marcha de los eventuales acuerdos. En breve, el éxito de un eventual postconflicto colombiano será, en gran medida, una tarea *empresarial*.

Lecciones aprendidas

Foto: Cancillería colombiana

El aprendizaje en materia de participación empresarial en negociaciones de paz se remonta a los años ochenta. Por ese entonces algunos empresarios formaron parte del equipo del gobierno que negoció con la Coordinadora Nacional Guerrillera. Incluso asumieron costos concretos, como el *radioteléfono rojo* que — mucho antes de los celulares y del internet — permitió una fluida comunicación entre la Casa de Nariño y el campamento de las FARC en Casa Verde.

Pero la escuela más instructiva para los empresarios fue, sin duda, el proceso del Caguán (1999 – 2002): atemorizados por la recesión económica, por la crisis de gobernabilidad a raíz de las acusaciones al presidente Samper por vínculos con el narcotráfico y por el escalamiento del conflicto armado, los empresarios colombianos se contaron entre los promotores más activos de los diálogos con la guerrilla que inició el presidente Andrés Pastrana.

Organizaron foros y acercamientos, viajaron al Caguán a entrevistarse con los comandantes, comisionaron estudios para indagar por los costos del conflicto y el dividendo de la paz. Encuesta tras encuesta, expresaban su preferencia por una solución negociada y su apoyo

irrestricto al proceso.

Como al resto del país, la desilusión con el diseño y con los escasos resultados del proceso — que fracasó hace algo más de once años — también golpeó a los empresarios: con el mismo entusiasmo que habían abrazado la causa de las negociaciones, contagiados por el optimismo del presidente Pastrana, abrazarían la cruzada de Álvaro Uribe para ponerle fin al conflicto mediante el doblegamiento militar de la insurgencia -una estrategia que resultó parcialmente efectiva.

A pesar de todo, el aprendizaje se había logrado: uno de los legados más positivos — y menos reconocidos — del proceso del Caguán fue la gestación de un actor político–empresarial que aprendió a pensar y a pensarse en el contexto del conflicto armado y a proyectarse hacia el postconflicto, trascendiendo su ámbito natural estrictamente privado y limitado a las actividades productivas.

Sector privado y negociaciones de La Habana

Este aprendizaje — que puede generalizarse a múltiples sectores de la economía colombiana — se refleja en el proceso actual. Según declaraciones de varios comandantes de las FARC, en la etapa que precedió al anuncio del inicio de diálogos formales en La Habana en octubre de 2012, fue un empresario quien facilitó los primeros acercamientos entre gobierno y guerrilla y fueron empresarios quienes asumieron costos relacionados con la logística de los acercamientos previos.

En segundo lugar, en el equipo negociador participan varias personas de clara extracción o afinidad empresarial:

· Frank Pearl fue nombrado en su momento Alto Consejero para la Reintegración (ahora Agencia Colombiana para la Reintegración) por su pasado en el mundo empresarial y porque su presencia mejoraría la gestión y atraería recursos financieros del sector privado para la enorme tarea de la reintegración.

· Alejandro Éder — Alto Consejero para la Reintegración Social y Económica de Personas y Grupos Armados — tiene un pasado empresarial: ha sido analista financiero y es miembro de la familia vallecaucana propietaria del ingenio Manuelita S.A.

· Sergio Jaramillo — hoy Alto Comisionado para la Paz — lideró antes la*Fundación Ideas para la Paz* (FIP), el centro de pensamiento fundado a raíz del proceso del Caguán por grandes empresarios colombianos para identificar y analizar los retos del postconflicto.

· Luis Carlos Villegas — presidente de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) desde hace más de quince años — es uno de los líderes gremiales con mayor trayectoria y credibilidad.

En tercer lugar, encuestas empresariales sugieren que los ocho años de uribismo no hicieron mella en sus expectativas sobre una salida negociada al conflicto colombiano. En ese sentido, José Feliz Lafaurie, presidente de la Federación Colombiana de Ganaderos (FEDEGAN) — quien ha sido uno de los críticos más caracterizados del proceso en marcha — parece una voz minortitaria en el mundo empresarial de hoy. Tras bambalinas — y muchas veces a plena luz del día — el empresariado colombiano está apoyando las negociaciones en La Habana.

Manteniendo el compromiso

Foto: ICP Colombia

Este apoyo es importante por varias razones. Por un lado, en un contexto de crecientes limitaciones presupuestales de la cooperación internacional para el desarrollo y la construcción de paz — resultado tanto de la crisis financiera global como del renovado interés por el África — es probable que el Estado y la sociedad colombianos deban asumir el grueso de los costos derivados del proceso.

Además, ninguno de los países que actualmente acompañan el proceso — Cuba, Venezuela, Chile y Noruega — tiene la capacidad ni probablemente la disposición de transformar su apoyo político en compromisos económicos relacionados con la paz colombiana.

Por lo tanto es difícil exagerar la importancia del compromiso empresarial colombiano con las negociaciones y con la construcción de la paz como fuente de recursos vitales: impuestos, empleos y otras contribuciones indispensables para apalancar tareas que van desde la reparación de las seis millones de víctimas registradas hasta el momento, pasando por la eventual desmovilización de miles de combatientes de las FARC, hasta la necesaria reforma institucional.
Esta contribución no resultará muy novedosa para los empresarios: al fin y al cabo, ya vienen pagando más impuestos que nunca en la historia nacional y en comparación con sus colegas de otros países latinoamericanos *en transición*, con el fin de apalancar los costos asociados con la guerra y con la paz en Colombia. De manera que no se trata ahora de atraerlos a la causa, sino más bien de mantener el vínculo gestado desde hace décadas en torno a la necesidad de asumir parte de estos costos.

Una eventual oposición empresarial, por el contrario, podría frenar el avance en temas cruciales como el diseño y la puesta en marcha de los componentes del recientemente

anunciado acuerdo agrario.

Por lo demás el apoyo empresarial sirve propósitos adicionales, no sólo materiales: para muchos sectores en la sociedad, la participación de líderes del sector privado — de dueños de empresas grandes, medianas y pequeñas, de administradores del capital — tiene un alto valor simbólico, pues estimula el compromiso y la disposición al cambio y se convierte en fuente de legitimidad política.

En contraste con países como Guatemala — donde el sector empresarial fue y sigue siendo reacio a los acuerdos logrados, pero nunca puestos en práctica — el empresariado colombiano comprende que a pesar de que los logros de los últimos años en seguridad doméstica sacaron a Colombia del listado de países–problema de la región andina — un posicionamiento aún mejor y, sobre todo, la consolidación de los logros económicos de los últimos años dependerán de que el país supere la confrontación armada y concentre su energía y sus recursos en desarrollar su potencial.

La aproximación pragmática del presidente Santos a la paz resulta atractiva para un empresariado que ha comprendido que la paz nunca será gratis y que los dividendos superan los costos que la sociedad colombiana ha tenido que pagar.

Persisten intereses en contravía

Naturalmente, persisten divisiones a las que habrá que prestar atención. El empresariado no es una masa homogénea con intereses iguales:

· Por un lado, en ciertas regiones del país sigue siendo atractiva la opción de mantener el esfuerzo militar para subyugar la subversión. Décadas de convivencia forzada con la extorsión y otras formas de hostigamiento criminal explican esta preferencia.

· Por otro lado, algunos temas — primordialmente el futuro del agro, la restitución de tierras y la reparación — resultan preocupantes para ciertos intereses empresariales rurales.

· Finalmente, según el tamaño de las operaciones empresariales, la perspectiva de nuevos impuestos puede generar cierta resistencia.

Sin embargo, la existencia de una masa crítica empresarial — descrita en los párrafos anteriores — constituye una buena base para sostener el compromiso con la paz negociada y muchos de sus costos. Y será esencial en el esfuerzo requerido para construir una paz sostenible en Colombia.

*** Directora del Departamento de Ciencia Política de la Universidad de los Andes. rettberg@uniandes.edu.co**

http://www.razonpublica.com/index.php/econom-y-sociedad-temas-29/6886-los-empresarios-y-el-proceso-de-paz.html