

Líderes empresariales dan voto de confianza a diálogos con las FARC

Último informe de la FIP

Descargue el estudio completo AQUÍ^[1]

No cabe duda que el sector empresarial podría ser un actor estratégico para el éxito de cualquier proceso de paz que se avecine, no sólo por los recursos que aportaría sino por la legitimidad que le daría a la negociación en la medida en que genere un ambiente que favorezca la paz.

Por eso la FIP realizó el estudio Visión y opinión de líderes empresariales en Colombia ante una eventual negociación con las FARC, que se basó en entrevistas a 32 líderes empresariales (fundadores y presidentes de compañías con sede en Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Santa Marta) y a un grupo de altos ejecutivos de nueve multinacionales que operan en el país.

Las entrevistas se centraron en saber qué piensan de la posibilidad de una paz negociada con las FARC, cuáles serían los requisitos que exigirían para iniciar una negociación, qué se negociaría, cuál sería su rol durante y después de la negociación, y si apoyarían ideas como la de pagar un impuesto para la paz así como sucede con el impuesto al patrimonio que desde hace varios años apoya la campaña militar.

Hablar de paz no es un tema ajeno a los intereses de los empresarios. Desde el gobierno de Belisario Betancur, el sector empresarial se ha involucrado como asesor, ha participado directamente en varios de los intentos por conseguir la paz y en la reintegración de los excombatientes en el caso de los paramilitares.

Es por eso que una de las conclusiones más importantes del estudio es que la mayoría de empresarios entrevistados cree que la negociación es la salida “más probable y más deseable” al conflicto armado en Colombia.

Para estos líderes es improbable el éxito de la salida militar, algo que se evidencia en los casi 50 años que lleva el conflicto. A lo que se suma que el costo humano podría evitar una paz duradera. “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 mayor confianza entre las partes”, dijo uno de los entrevistados.

Sin embargo, para algunos empresarios es necesario que las FARC reconozcan que su aspiración de tomarse el poder por la vía militar fracasó, para que así la negociación pueda centrarse en una agenda restringida. Para estos líderes, el gobierno sólo podría sentarse a negociar en condiciones de superioridad militar y política. No quieren que se repita lo que ocurrió en el Caguán y por eso creen que las acciones militares deben ser permanentes y que entre mayor éxito militar mayor la confianza para negociar. Para ellos, bajar la guardia en lo militar es quitarle piso político a la negociación.

Negociación con condiciones

Las respuestas fueron contundentes. Las FARC, según los empresarios, deberían demostrar su buena voluntad con actos de paz, entre ellos y quizás el más importante, es abandonando definitivamente la práctica del secuestro como arma de guerra. Le sigue el cese al fuego de parte y parte, pero son claros en rechazar la desmilitarización de zonas. No quieren otro Caguán.

“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 y breve”, dijo uno de los líderes. Este modelo de negociación es compartido por la mayoría, por lo menos hasta que se consolide una verdadera voluntad de paz.

A lo anterior se suma que los empresarios creen que los militares no deben participar del proceso ya que el Gobierno los representa, así como tampoco el mismo sector empresarial, porque su verdadero papel estaría en el postconflicto en asuntos como la reintegración de excombatientes.

El narcotráfico lo identifican como la gasolina de la guerrilla y por lo mismo un talón de Aquiles de una eventual negociación. Y aunque su abandono podría ser otra precondition para la negociación, los empresarios consultados no creen que las FARC reconozcan que se lucran de éste y en esa medida, tampoco van a comprometerse a dejarlo. Para la mayoría, el narcotráfico es a la vez un obstáculo y un motivo para la negociación debido al fracaso de la guerra contra las drogas.

Una agenda restringida

Como los empresarios parten de que para negociar, las FARC deben estar debilitadas en lo militar, en ese sentido el Estado tendría una mejor posición para negociar. Para ellos, experiencias como el caso del M-19 podrían retomarse pensando en espacios políticos para los excombatientes, confianza que no existe en procesos como el del Caguán, donde dicen que la agenda fue demasiado amplia, ni el que se dio con los paramilitares por temas tan espinosos como la reintegración y la justicia.

La gran mayoría dejó claro que descarta una agenda de negociación que incluya reformas estructurales y con múltiples actores, como sucedió en el Caguán. Prefieren una restringida al desarme, la desmovilización y la reintegración donde el Estado puede ser “generoso”, y rechazan la idea de que los excombatientes puedan incorporarse a la Fuerza Pública ya que “se correrían riesgos de corrupción”, dice el estudio. Esto no quiere decir que el Estado, no deba trabajar -de manera paralela- en fórmulas que disminuyan la pobreza y la inequidad en Colombia.

Para los entrevistados, es impensable tratar estos temas con las FARC, en parte por que creen que han perdido su norte ideológico. “El tema de desigualdad debe ser causa de reivindicación de toda la sociedad y no solo de un grupo guerrillero”, concluye la FIP basada en las respuestas de los empresarios.

También hablan de que la agenda esté lo suficientemente calculada para que no haya retrocesos e improvisaciones de parte y parte y que sea sustanciosa “sin que comprometa la institucionalidad existente”.

Cuando se les preguntó directamente sobre la posibilidad de que los desmovilizados puedan participar en política, un tema que se discutió con amplitud durante el reciente debate donde se aprobó el Marco Jurídico para la Paz, la mayoría estuvo de acuerdo, ya que creen que incluirlos es una forma de revalidar la institucionalidad y los mecanismos de participación política que hoy existen en el país.

Lo que harían los empresarios

La gran mayoría de los entrevistados le apuesta a una participación “semidirecta” en el caso de que arranquen los diálogos con las FARC, lo que se traduce en ayudar a la reintegración económica de los desmovilizados, algo que

tiene que ver directamente con el rol empresarial. En principio crearían empleos y apoyarían proyectos productivos y educativos.

Sin embargo, algunos reconocieron que la desconfianza sigue siendo el mayor obstáculo para emplear a los desmovilizados. Para otros, hacerlo también podría enviar un mensaje equivocado a las víctimas, como si se tratara de un premio.

Cuando se les preguntó si estarían dispuestos a pagar un impuesto extra que apoye los esfuerzos del Gobierno para lograr la paz, estuvieron de acuerdo, pero luego de que inicie el proceso. Para los empresarios la paz justificaría el esfuerzo económico y en últimas representaría una inversión necesaria, ya que si la paz está asegurada mayor probabilidad de éxito tendrán sus empresas.

Todo lo anterior se resume en un verdadero voto de confianza del sector empresarial al Gobierno. Confían en que sabrá encontrar la mejor oportunidad para iniciar las negociaciones con las FARC, pero que esa confianza no puede considerarse un “cheque en blanco”. Exigen que el proceso esté blindado contra cualquier engaño.

Referencias

¹^ AQUÍ (archive.ideaspaz.org)
