



**Chaire de Recherche du Canada
en Mondialisation, Citoyenneté et Démocratie**
<http://www.chaire-mcd.ca/>

DOCUMENT DE TRAVAIL DE LA CHAIRE MCD

—
numéro 2004-03

Les idées exprimées dans ce document n'engagent que l'auteur. Elles ne traduisent en aucune manière une position officielle de la Chaire de recherche du Canada en Mondialisation, Citoyenneté et Démocratie.

**Chaire de Recherche du Canada
en Mondialisation, Citoyenneté et Démocratie**

Université du Québec à Montréal
CP 8888, succursale Centre-Ville
Montréal, Québec
CANADA H3C 3P8



«Las Élités, un espacio de construcción y de legitimación del orden neoliberal en Colombia: una perspectiva histórica»¹

Gladys Melo Pinzón PhD.
Chaire MCD UQÀM

«Race d'Abel, race des justes, race des riches, comme vous parlez tranquillement. C'est bon, n'est-ce pas, d'avoir le ciel pour soi et aussi le gendarme. C'est bon de penser un jour comme son père et le père de son père (Anouilh Jean, «Médée», Nouvelles Pièces Noires. Table Ronde, Paris, 1958)».

Las élites encierran una capital importancia para la comprensión de los procesos y de las estrategias de reproducción social y del orden social mismo. Sin embargo, el análisis sobre las élites contemporáneas ha constituido un espacio vedado y prohibido² en la medida en que, el cuestionamiento del orden social significa poner en tela de juicio las élites, su desempeño, su autonomía y dirección. Principalmente, si como lo sostiene Guénaire (1995: 15), ellas «forgent un modèle, elles ont les classes que l'on suit du «coeur» de la société et à partir desquelles se façonnent les civilités, se forment les moeurs, se construit un modèle de société».

Pese a tal interdicción, tácita sin embargo, en los momentos de crisis, conviene preguntarse porque pese los complejos procesos de fragmentación de la sociedad y su desmoronamiento, el orden social se mantiene. Justamente, estas condiciones de inestabilidad constituyen el momento más propicio para que las élites puedan «probar» o mejorar las estrategias de reproducción social que les permitan su permanencia en la dirigencia de la sociedad.

Si bien hay elementos que garantizan la esencia misma de la legitimación ancestral o mejor histórica de estos grupos hegemónicos, también lo es el hecho que, en nuevas condiciones y especialmente de inestabilidad, otros puntos de referencia se hacen necesarios. Efectivamente, el nuevo contexto de los Noventa impone la necesidad de fundamentarse sobre la tecnología,

¹El presente artículo constituye una parte de la reflexión llevada a cabo en la tesis doctoral : «Las élites azucareras colombianas, un espacio de construcción del orden social y del cambio» (Melo Pinzón, 1999).

²Es necesario mencionar que si bien las élites contemporáneas han sido cuestionadas en lo que tiene que ver con aspectos teóricos desde la sociología y la ciencia política, pocos son los estudios que se han centrado directamente en las élites contemporáneas como agentes socio-económicos y como unidades de análisis.



factor éste que garantiza una parte de la reproducción de su capital, el económico: «se requiere ser competitivos frente a una economía internacionalizada».

A su vez, la tecnología garantiza la entrada de un nuevo agente socio-económico, con «habilidades tecnológicas»: el tecnócrata es quien, por medio de su discurso «científico» y aparentemente desprovisto de cualquier intencionalidad de poder y manipulación, asegura la reproducción de los capitales económico y simbólico los cuales permiten la legitimación y permanencia de las élites. Entonces, la tecnología abre la puerta de entrada a estos grupos no tradicionalmente asociados a las élites, y les dá la oportunidad de ascenso social, de toma de decisiones, y todo esto sustentado en su conocimiento.

A la luz de lo anterior, cabe preguntar ¿dónde actúa la élite? ¿Cuál es su papel? Ellas son élites económicas, empresariales porque tienen una vital ingerencia en esta esfera. En efecto, las élites construyen sociedad, pero ¿cómo lo logran? Direccionan la adopción del modelo económico, el cual reforma pero no transforma, o desconstruye. Así, estos discursos externos ocultos (Escobar, 1885 y 1995) en los modelos de desarrollo que se encuentran sustentados en los modelos económicos, les ofrecen la suficiente technicalidad para reproducirse y reproducir el orden social o mantener el «statu quo». De esta forma, estos modelos económicos concebidos por las agencias multilaterales de financiamiento contribuyen al mantenimiento del orden social y esto explica su existencia porque ellos mismos construyen modelos de sociedad, de empresarios (Le Monde Diplomatique (edición española) Editorial del No. 26 de diciembre de 1997).

Sin embargo, su práctica y su resultado en la realidad puede ser «algo» distinto de lo esperado. Y en este sentido, el caso de las élites empresariales de los grandes grupos económicos colombianos en la década de 1990, así lo demuestra. Ciertamente, el mencionado decenio constituye un período neural de cambios sociales, económicos y políticos en Colombia. Durante esta década, se fundan los pilares de la nueva Colombia neoliberal en la cual reinan tanto los capitales nacional e internacional, como las élites empresariales y financieras. En efecto, en 1991 se promulga una nueva Constitución cuyo fundamento filosófico es esencialmente neoliberal. Ya un año antes, un país «más competitivo» se había lanzando al juego de las libres fuerzas del mercado y a la globalización de su economía. Entre



1994 y 1996, la crisis de gobernabilidad del segundo gobierno del último decenio del final del milenio constituyó la prueba para la continuidad de las élites.

Así, en este orden de ideas, lo que aquí se propone es un análisis que de cuenta de las condiciones históricas que hicieron posible el discurso de las élites y su apropiación, lo mismo que la reproducción de las relaciones de poder gracias a la expansión del modelo neoliberal en Colombia en la década de 1990. En este propósito, el trabajo se estructuró en tres partes. En la primera de ellas, de forma muy somera, se busca caracterizar la élite como elemento analítico que permitirá, más adelante, definir las élites neoliberales colombianas. A partir de tal premisa, se abordará el proceso histórico de la adopción del modelo económico sustentado en el paradigma neoliberal, haciendo énfasis en la adecuación del aparato que lo sustenta y legitima, viabilizando así un nuevo orden social, un orden neoliberal. Una vez visto el contexto, un tercer aparte busca ahondar en la definición de la élite neoliberal colombiana a través de la diferenciación entre los detentores del capital y los tecnócratas, siendo los primeros, un espacio de construcción y de legitimación del orden neoliberal en Colombia., al tiempo que los segundos constituyen el pilar fundamental de la reproducción de la élites y por lo tanto del orden social. Y para concluir, se esbozan algunas líneas de reflexión sobre el impacto de la conducción y permanencia de estas élites neoliberales para el país.

De cuál élite estamos hablando?

Antes de abordar directamente el caso colombiano, se hace necesario partir de una propuesta de élites que permitirá comprender más cabalmente el proceso de adopción y legitimación del orden neoliberal, llegando con ello a la definición de las élites neoliberales colombianas, en un sentido más amplio.

En las sociedades complejas, las élites se encuentran a través de las organizaciones formales del Estado y de la economía, las cuales organizan las poblaciones y el territorio. Al mismo tiempo, las élites construyen subculturas alrededor de las funciones institucionales y de sus relaciones (Marcus, 1983 y 1983a).



Las élites se ven tocadas directamente por la «redefinición» de los sistemas sociales y por los procesos institucionales internos, particularmente, en razón de sus intereses y de sus relaciones. De hecho, según Marcus (1983), las élites constituyen las únicas subculturas que se organizan de manera consciente para controlar los diferentes procesos dentro de las diferentes estructuras sociales que podrían cuestionar su continuidad.

La cultura de élite se desarrolla en las organizaciones formales que se originan en la construcción o en la continuidad de un orden institucional particular. Si bien la cultura de élite tiene como parte de definición la clase social (Léotard, 2001) y la cultura regional de sus miembros, esto no significa que ésta se restrinja a estos conceptos, en razón de su relación con las funciones en o contra las instituciones burocráticas.

En las sociedades contemporáneas, estas instituciones especializadas y jerarquizadas racionalizan y compartimentalizan los procesos sociales cotidianos. No obstante, las élites construyen sus propias comunidades, su propia cultura por fuera de los ordenes corporativos (Lewis, 2001). En consecuencia, las élites se incluyen e implican en las instituciones con el propósito de controlarlas a partir del referente de su comunicación y de su pertenencia. En un principio, las instituciones contribuyen a la fragmentación de los diferentes grupos sociales para mantener la dominación y el control.

Sin embargo, dado que las élites definen y expresan sus intereses a través de esas instituciones, ellas no se encuentran sometidas a tal proceso de fragmentación. Así, el objetivo institucional de fragmentación social no es viable en el seno de las élites. De hecho, los miembros de la élite reintegran esta fragmentación concebida al interior de las instituciones: «(...) From apparently disparate formal organizations, they create a mutually shared tacit praxis as the basis for an informal order that cuts across formal distinctions and modifies the operation of formal procedures (Marcus, 1983b: 42)»

En efecto, ellas aplican de manera monolítica los procesos que ocultan el medio directo y efectivo de su dominación. De esta forma, la organización cumple la reconstitución de las reglas (códigos y procedimientos burocráticos) legitimados socialmente. Por este hecho, las instituciones formales son útiles para sus fines, debido a las nuevas reglas operacionales



tácitas y al hecho que estas mismas son definidas por estas mismas élites. Entonces, existe una relación entre las élites y las diferentes instancias institucionales.

Desde una perspectiva analítica, el objetivo deberían ser los lazos entre las instituciones³ y las comunidades de élites asociadas. No obstante, es importante tener en cuenta la sutileza y el carácter indirecto de las actividades de las élites, particularmente en las sociedades capitalistas burocratizadas.

De acuerdo con Bourdieu (1994), en este tipo de sociedades, las élites dependen de instancias institucionales y de sus funcionarios para expresar sus intereses. La comunidad o grupo de las élites se encuentra formado por agentes que pasan a través de procesos institucionales que los «hacen» élites y los legitiman. Así, las élites pueden traspasar los límites formales y controlar las instituciones, en vez de ser fragmentadas o sometidas por estos ordenes institucionales. En virtud de que no es obvio que estas élites se hallen organizadas como grupos familiares extensos, más denotan el carácter abstracto de las relaciones que se establecen en y a través de las distintas estructuras de las sociedades capitalistas actuales.

Ciertamente, en el contexto actual, las élites no pueden ser consideradas como monolíticas. Como tampoco se puede hablar de élite en singular, ni en términos personales. En efecto, ni el control decisonal, ni el capital parecen tener ya, un dueño único y exclusivo. Al igual que las sociedades que ellas transforman, las élites se transforman! Y tal situación es también propia del caso colombiano.

La Implantación del Modelo Neoliberal en Colombia o liberalización económica a ultranza

La historia colombiana se ha construido sobre la innegable ingerencia de las élites en el proceso de configuración social y económica (Rojas, 2002, Dávila, 2003). Luego de la independencia de la Corona española, las élites criollas se enfrentaron en lo que se ha dado en llamar la «Guerra de los Mil Días» a finales del siglo XIX. Esta confrontación entre latifundistas obedecía a la lucha por el control territorial y la hegemonía regional. La

³Estas instituciones se definen como estructuras formales, operaciones del Estado y como entidades corporativas.



geografía y los intereses de los hacendados ayudaron a la construcción de un país de regiones: la central, asentada en Bogotá, la noroccidental en Medellín, la suroccidental en Popayán⁴. En 1886, una vez terminadas las hostilidades, los territorios repartidos y las regiones socioeconómicas definidas, las élites crearon el Estado Colombiano mediante la promulgación de la primera Constitución Colombiana.

Desde entonces, su relevancia se ha evidenciado en el poder decisorio en la dirección de la adopción del modelo de desarrollo y sobre todo en la adecuación del patrón de sociedad al mismo. En ámbitos estatales, su protagonismo es innegable porque a diferencia del resto de América Latina, las élites colombianas no tienen en su génesis ni la intervención, ni el incentivo estatal⁵. Sin temor a dudas, podría afirmarse que el Estado son las mismas élites colombianas las cuales bien avenidas o no, han impuesto su forma de mirar el mundo, valga decir el orden social.

Por ello, no es de extrañar que como en otros momentos de la historia, estas élites hayan participado activamente en el proceso de implantación del modelo neoliberal en Colombia a principios de la década del 1990.

A nivel continental, en el mencionado decenio, se dió comienzo a la vigencia del paradigma de la «Globalización», sustentado por el discurso neoliberal, siendo una importante expresión de las tesis monetaristas. Bajo tal esquema, las crisis económico-políticas de los países

⁴ Posteriormente, en el siglo XX, Popayán fue reemplazada por Cali. Cabría mencionar partir del siglo XX, se puede hablar de la élite costeña cuya base socio-económica y política es la Costa Atlántica y su epicentro de la ciudad de Barranquilla, importante puerto colombiano.

⁵ A la luz de la influencia dogmática internacional, algunos gobiernos latinoamericanos se dieron a la tarea de «construir» sus élites industriales para «cerrar la brecha» que los separaba de los países industrializados del Norte. Así, en Latinoamérica, el surgimiento, la consolidación y la institucionalización del empresariado significa referirse a la relación de estas élites con el Estado. Y de forma inversa, el definir un régimen político obliga necesariamente a remontarse a los impactos resultado de las prácticas propias de estos grupos sociales. De hecho, la configuración misma de la identidad de las élites, como agentes socio-económicos, se ha dibujado a través de los límites institucionales determinados por el Estado. Tal afirmación resulta incontestable, en razón a dos hechos. De una parte, el corporatismo estatal ha sido esencial en la configuración de los grupos de empresariales, en buena parte de Latinoamérica. Y de otro lado, pese a la transición hacia una lógica de mercado, el corporatismo no parece haber perdido su vigencia. De todas formas, cabría mencionar que el corporatismo estatal se dió a la tarea de configurar una sociedad industrial con el objetivo primordial de superar el atraso económico. Así mismo, la participación estatal resulta mucho más presente en países, como Brasil, México o Argentina. Una situación contraria acaece en países como, Chile o Colombia donde el corporatismo estatal se encuentra ausente, mientras su ingerencia es intermedia para los casos como el de Uruguay. Pese al reconocimiento del efecto nocivo de la participación corporativa estatal, es necesario considerar que este último incentivó el surgimiento y la institucionalización del modelo industrial (Diniz y Boschi, 1991 en Boschi, 1997). Además, cabría agregar que resulta manifiesta la influencia corporativa en la adecuación de las condiciones políticas favorables para la instauración de la tendencia neoliberal, en la mayor parte de América Latina. El caso colombiano presenta un elemento importante por mencionar, las élites contemporáneas no son otras que las élites prístinas las cuales se tornaron las empresariales y posteriormente las élites neoliberales detentoras del capital como se verá más adelante (Melo Pinzón, 1999, 1991, 1988 y 1985).



acreedores y deudores resultaron del proceso de reestructuración de la economía mundial. Ya específicamente en Colombia, tal fenómeno se manifestó en el proceso de reacomodación y de reorganización social el cual fue causa de las contradicciones en el patrón de acumulación.

En virtud de lo anterior, el país se vió enfrentado con la necesidad de disponer de una nueva política de sociedad nacional y de adecuar una nueva forma de insertarse internacionalmente a la economía. Esta reacomodación del capital tuvo como base la modificación del ordenamiento en la tendencia del proceso de acumulación. Este direccionamiento determinó la forma como el Estado participaría del reacomodamiento, de acuerdo con los nuevos requerimientos del capital.

El discurso aperturista había tenido sus primeros intentos en tiempos del gobierno Turbay, entre 1979 y 1982, período durante el cual se manejó el modelo de «Promoción de importaciones». Sin embargo, el gobierno Betancur (1982-1986) por mandato constitucional se cerró frente a tal programa y adoptó una posición proteccionista de corte cepalino.

Ya antes, con el gobierno de Alfonso López (1974 - 1978) se introdujo el más amplio programa de reformas de economía de mercado que se hubiera puesto en práctica en el país. Entre tanto, se percibe un cambio en el modelo continental bajo las influencias del economista Ronald Mckinnon, una de las expresiones del monetarismo. A la luz de este paradigma, se crea el plan de desarrollo «Para cerrar la brecha», una nueva economía con una intensidad de la liberación comercial baja.

Entre 1979 y 1982, «El Plan de Integración Nacional» (PIN) del gobierno de Julio César Turbay, en condiciones de crítico endeudamiento, continúa con el modelo de promoción de importaciones y tocando las puertas de apertura económica en forma itinerante.

Entre 1987 y 1990, se puso en vigencia lo que se ha dado en llamar «Plan de Economía Social» o la Antesala a la Apertura. En efecto, el gobierno Barco constituyó la puerta de entrada a política de la internacionalización de la economía, la cual se encontraba direccionada por los postulados neoliberales, de línea Friedman. El paradigma contemplaba la liberalización de restricciones cuantitativas de la economía de mercado, además del



fortalecimiento del sistema financiero y crediticio, bases incuestionables para la reconversión industrial, en sectores de mayor potencial productivo (Mejía, 1994).

A partir de 1990, a través de la política de la «Revolución Pacífica», el gobierno Gaviria (1990-1994) se propuso la inserción competitiva al mercado mundial como modelo de desarrollo gubernamental. En este propósito, introdujo un buen número de reformas en los ámbitos comercial, monetario, fiscal, tributario, laboral, administrativo, respaldado por una nueva Constitución Nacional promulgada en 1991 y a la luz del proceso de la globalización sustentado por los preceptos neoliberales.

De alguna manera, esta nueva Constitución deja atrás, una tradición de elementos constitucionales jacobino-escolástico casuístico⁶. Tradicionalmente, la soberanía residía en la Nación, lo cual impedía la vinculación de los ciudadanos y la sociedad en general al proceso político, debido a la preeminencia de las relaciones patrón-cliente, cuyo resultado fue el clientelismo. Con esta nueva Constitución, se creó una nueva movilidad social la cual permite a los ciudadanos, evadirse de la necesidad de los patrones o maquinarias políticas. De acuerdo con Scott (1970 en Sudarsky, 1991: 11) «las demandas se orientan en favor de ocupaciones, clases y grupos de interés». Así, «las nuevas lealtades han surgido a través del crecimiento económico, recalcan cada vez más vínculos horizontales (funcionales) alrededor de clases u ocupaciones (Sudarsky, 1991: 12)».

En este contexto y teniendo en cuenta que la economía colombiana es capitalista, de carácter mixto de mercado, el Estado Colombiano debería propender por el lucro privado, como criterio de racionalidad de la actividad de los agentes económicos (artículo 32 de la Constitución Nacional). En este contexto, el Estado tiene responsabilidades en la conducción económica en sus acciones, en asocio con individuos de empresas privadas. De alguna manera, este acercamiento, este asocio entre el empresario y el Estado permitió la configuración de la política gubernamental, la cual resultaba y sigue siendo fruto de un acuerdo entre sectores hegemónicos

⁶ Estos también son llamados de jacobismo cristiano o jacobismo hispánico católico (Sudarsky, 1991).



Así, en un contexto de juego de las libres fuerzas del mercado, el Estado debería ofrecer las directrices para el consumo y la inversión que moldean la composición y la dinámica de la demanda y que definen la rentabilidad de la asignación de los recursos. En definitiva, las resoluciones del Estado no constituían el factor determinante principal. Mientras que en el ámbito privado de la economía, se presentaría un predominio de la empresa privada en ausencia total de la ingerencia del Estado. Con ello, y por concesión del Estado, prosperan, aún hoy, los monopolios y oligopolios no naturales. En este contexto, se beneficia la concentración de la propiedad y del ingreso (Parra-Peña, 1995).

La Nueva Constitución de Colombia (1991) estableció las nuevas funciones del Estado central y de las entidades territoriales, exigiéndole eficiencia, legitimidad, descentralización y autonomía local, a la vez que estableció la necesidad de incrementar la productividad social de los recursos públicos. Santana (1994) vé la descentralización como una estrategia en el proceso de reforma administrativa. Este proceso de descentralización resulta de los procesos de negociación entre las élites interesadas dentro de las instituciones «adecuadas». Con ello, se negaría la importancia de las estructuras y de las relaciones de clase, de los esquemas de dominación y de los mecanismos de regulación de los conflictos dentro de la élite.

Entonces, el Estado se convierte en un arbitro neutral de conflictos sociales, estableciendo las reglas del juego y vigilando su vigencia. Necesariamente, en estas condiciones, se presenta la contradicción entre el Estado eficiente que persigue las reformas descentralizadoras y el Estado ineficiente, intervencionista como objeto mismo de la reforma. Frente al debilitamiento de acciones del Estado, se destaca el fortalecimiento de los poderes presidenciales con el consecuente debilitamiento del Congreso como un rasgo distintivo en el proceso de modernización a la luz de la implementación del modelo neoliberal. En efecto, las atribuciones y las funciones del Ejecutivo se vieron notoriamente fortalecidas en la reforma constitucional de 1968.

No obstante, la Carta de 1991 incrementa en forma considerable las prebendas presidenciales en los distintos ámbitos. En el artículo 115, el presidente es identificado como el jefe del Estado, «cabeza de gobierno» y autoridad administrativa suprema. En el artículo 188, se le define como símbolo de la unidad nacional y en el artículo 189, como «comandante supremo»



de las fuerzas armadas y responsable de su dirección. Cabría mencionar además, que estas nociones como nuevos términos en la Constitución, revelan el aumento de los poderes del Ejecutivo.

De la misma forma, la introducción de dos «estados de excepción» (caso de emergencia) fortalecen la preeminencia del Ejecutivo. Por su medio, se habilita al presidente para declarar el «estado de guerra externa» (artículo 212) y el «estado de conmoción nacional» (artículo 213) que a su vez, reemplaza «el estado de sitio», y tiene una duración de un período no mayor de 90 días, y prorrogable por dos períodos iguales. Además, los artículos transitorios, de duración de un año, luego de la puesta en vigencia de la nueva Carta fundamental, en su número de cincuenta y nueve, se le confirieron al presidente facultades extraordinarias en diversas áreas.

Ya en lo que tiene que ver con la planeación nacional, el artículo 314 de la Constitución Nacional establece que el gobierno concebirá el Plan Nacional de Desarrollo el cual será revisado por el Consejo Nacional de Planeación, órgano cuyos miembros serán nombrados por el presidente de la República. Así, luego de enmiendas del mencionado Consejo pasa a ser votado en el Congreso (Constitución Nacional de Colombia, 1991). A partir de esta Constitución, el gobierno no tiene más plenos poderes sobre el manejo monetario y cambiario, por el contrario controla en menor medida el Congreso haciéndolo más independiente y a la Junta Monetaria más autónoma.

Vale la pena anotar, que dado que en 1991 se revocó el mandato al Congreso y se llamó a nuevas elecciones, el artículo 5 transitorio, otorgó facultades extraordinarias al presidente para expedir el presupuesto general de la Nación correspondiente al año inmediatamente posterior a la aprobación de la nueva Constitución Nacional. Así mismo, por primera vez, las políticas de apertura económica, de privatización y de integración regional, fundamentales para el modelo neoliberal, tomaron el carácter de normas constitucionales en la nueva Carta Fundamental.

Un factor significativo del proceso de modernización y de la implementación del modelo neoliberal en el país lo constituye el programa de privatización. De acuerdo con el artículo



336 de la Constitución Nacional de 1991, relativo a la privatización de empresas públicas, el gobierno está en posición de enajenar o liquidar las empresas monopolísticas del Estado y de «otorgar a terceros el desarrollo de su actividad cuando no cumplan los requisitos de eficiencia en los términos determinados por la ley» (Constitución Nacional de Colombia, 1991).

De alguna manera, este modelo buscaba, así mismo, acabar con los cuellos de botella contra los cuales se pronunciaban defensores de las políticas de línea neoliberal como Sweeney (1995: 22), quien sugiere que «uno de los obstáculos para la modernización de América Latina es la ausencia en muchos países de derechos formales de propiedad privada. [Así mismo](...) la promoción de políticas en pro de la empresa es la clave del éxito de la reforma. Las organizaciones "cúpula" deben representar al sector privado.»

En este propósito, la nueva Constitución Nacional promueve la iniciativa privada y la competencia económica, señalando que la libre competencia es un derecho de todos y que supone responsabilidad. Dicho de otro modo, los presupuestos del proyecto de modernización de la economía colombiana sustentados en la planeación nacional presumirían que los requerimientos de una comunidad particular dependen de forma creciente de factores que trascienden las fronteras nacionales y pasarían a formar parte de los escenarios regidos por múltiples centros de decisión.

Así, el país tendría que disponerse o hacer frente a la competencia internacional, tal preparación tiene su base fundamental en la mentalidad y la madurez del nuevo empresario y del nuevo gobernante para acertar cómo y dónde es el momento más oportuno y eficaz para insertarse en el mercado internacional (Mejía Lema, 1994).

A ese respecto, en la editorial de Economía Colombiana (septiembre-octubre de 1991:1), documento oficial del gobierno, se dió de manifiesto la preeminencia al sector privado tal como reza en el credo neoliberal, el incentivo a la iniciativa individual, por encima del bienestar social. De acuerdo con el Plan de Desarrollo Económico (Presidencia de la República-DNP, 1991), este presenta transformaciones institucionales que promueven la autonomía de los individuos y del sector privado, estando acorde con las nuevas tendencias



mundiales en el ámbito económico. Al tiempo que se incentive un entorno institucional propicio para que el sector privado y en general los ciudadanos se conviertan en actores centrales del proceso de cambio, pero sobre todo del crecimiento.

Así las cosas, la administración Samper (1994-1998) heredó dos procesos de transformación de la vida nacional, el cambio institucional generado por la Constitución Nacional y la apertura económica. De acuerdo con Ocampo (1995), el «Salto Social» propone un modelo de desarrollo donde la política social juega un papel fundamental, siendo el primer plan de desarrollo enmarcado en la Constitución Nacional, promulgada en 1991. En efecto, este plan de desarrollo tuvo como gran objetivo, lograr mayores niveles de equidad. De hecho, la equidad y la solidaridad se presentaron como los propósitos fundamentales de la política económica y social y como fuentes básicas de la estabilidad social y de la paz. Mientras que la Revolución Pacífica determinaba la competencia y la modernización, como los conceptos rectores del plan, el eje esencial de las decisiones de política económica y social del «Salto Social», sería la equidad (Presidencia de la República, 1994).

Según Ocampo (1995), el plan adoptaba una posición intermedia entre el debate neoconservador y el marxismo. Lo anterior se manifestaría en la posibilidad de alternativas por medio de las cuales el gobierno podría tener ingerencia sobre la distribución del ingreso. De una parte, el gobierno podría direccionar los gastos sociales a los sectores más pobres de la población. O de otra, la administración estaría en disposición de crear mecanismos de apoyo al empleo. De esta forma, educación y empleo se convertirían en los puntos de encuentro entre desarrollo económico y desarrollo social.

De acuerdo con el documento «El Salto Social» (Presidencia de la República - DNP, 1994), se trataba de un modelo alternativo al esquema proteccionista y al intervencionismo clásico de los años setenta, pero también al neoliberalismo que confía ciegamente en la capacidad del Estado de corregir todos los desequilibrios económicos y sociales, en su calidad de mediador y no de regulador.

Al igual que el programa de gobierno Gaviria, la administración Samper propendería por la consolidación de la apertura económica. En efecto, Samper se comprometió a mantener



además de la libertad de la inversión extranjera y de la inversión de empresas colombianas en el exterior. Al mismo tiempo, el gobierno Samper sostuvo que la inversión extranjera constituía un elemento determinante para apuntalar y acelerar el crecimiento económico y para dinamizar la transferencia de tecnología y la modernización del aparato productivo. Así mismo, el gobierno esperaba contar con el concurso activo de empresas extranjeras en el desarrollo de los proyectos de infraestructura del plan de desarrollo.

La política no pretendía formular estrategias sectoriales desde el gobierno, sino como resultado de un trabajo con los sectores empresariales y laborales. Es decir que tanto el gobierno, como los empresarios y los trabajadores se convertirían en socios en el proceso de internacionalización. Así debería desaparecer el montaje de equipos gubernamentales que diseñen «desde arriba» las estrategias de desarrollo sectorial y las pongan en marcha. De alguna manera, esta noción de «trabajo desde abajo» debería contribuir a la transformación profunda de las estructuras gremiales y sindicales (Ocampo, 1995).

En esencia, el modelo de desarrollo no había cambiado fundamentalmente. En vez de ello, había sido replanteado en términos más amplios, persiguiendo objetivos ya establecidos en gobiernos anteriores, como lo era el proyecto de la apertura en condiciones de competitividad. Cabría mencionar que era sano el hecho de reconsiderar el papel del Estado en países como Colombia. En efecto, el designio de las libres fuerzas del mercado puso en condiciones de desventaja no sólo al aparato productivo sino a la población en general. En tales circunstancias los detentores del capital se verían favorecidos en la consolidación de sus monopolios, incentivados de manera indirecta por las mismas políticas de las entidades internacionales crediticias, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo.

Pero, en la adopción de estas políticas de corte neoliberal, parece ignorarse que si bien el empresario se constituye en el principal protagonista del valor económico agregado y en oferente de bienes y servicios a la sociedad, por los cuales ésta última le retribuye económicamente, este debería coadyuvar a una amplia serie de cometidos sociales que oscilan desde el incentivo a la educación, a la investigación hasta el mecenazgo para una gran



variedad de iniciativas. Entonces, convendría ahora preguntarse, si el empresario, la élite empresarial y financiera cumplen con tal cometido.

La Élite Neoliberal: Los detentores del capital y la tecnocracia

Para encontrarse en capacidad de responder a las nuevas condiciones del contexto de incertidumbre para mantener su continuidad, más especialmente en un período de crisis, élites deben afrontar cambios. La respuesta de las élites empresariales y financieras a las nuevas condiciones hace necesaria la redefinición social del nuevo papel en el cambio social, tecnológico y económico, el nuevo tipo de relación con el Estado y las demás instituciones. Pero y sobre todo, se ven abocadas a una nueva configuración como élites neoliberales.

La tecnocracia, pilar de la reproducción del orden social neoliberal

Tal como en 1949, el capital, la ciencia y la tecnología constituyen los ingredientes para la conquista del desarrollo. Ya en 1989, Adas (1989, citado por Escobar, 1995:35) decía lo siguiente: «Science and technology had been the markers of civilization par excellence since the nineteenth century, when machines became the index of civilization, "the measure of men"».

En este sentido, la tecnología ofrece el progreso material y a la vez, tiene un significado de dirección y de importancia trascendental. De acuerdo con la sociología de la modernización, la tecnología deviene una fuerza moral que actúa, construyendo una ética de la innovación, de cosecha y resultado. Así, constituye un elemento fundamental para la difusión de los ideales de modernización, convirtiendo la transferencia tecnológica en factor esencial de los programas de desarrollo (Escobar, 1995).

A la luz de estas conceptualizaciones, en apariencia, la tecnología se torna en un elemento neutral y beneficioso y en ningún momento se define como un instrumento para la creación de ordenes culturales y sociales. Y esto en razón de la pretendida desarticulación de la tecnología del entorno social y cultural. En realidad, a su alrededor, se crea un sistema que se involucra en



el proceso de desarrollo y en la configuración misma de una sociedad, como veremos enseguida.

En Colombia, como en el resto de América Latina, la élite neoliberal empresarial encargada de la transformación económica se ha ido configurando por una nueva generación de gobernantes que ascendió al poder desde del decenio de 1970, asistidos por los tecnócratas. Esta élite ha establecido fuertes y estrechos vínculos con el capital y las instituciones financieras internacionales, estando así comprometida con la línea por ellos impuesta (Villaveces, 1998). Este grupo tiene hondas raíces en el sector financiero que se ha beneficiado en la práctica de las reformas neoliberales. Foxley (1988) ha dado en llamar este grupo «partido transversal», debido a que resulta del surgimiento de lazos estrechos entre el equipo técnico-político en el gabinete, independiente de cualquier partido político.

Por su parte, Stallings (1994) insiste que en un modelo económico basado en la apertura, esta élite se vincula con los países industrializados tanto por medio de lazos de interés económico, como cultural. El primer tipo de relaciones concierne directamente a los administradores y funcionarios de alto nivel de las firmas multinacionales con subsidiarias en diversos países. Las relaciones de carácter cultural, siendo menos formales se logran establecer con proveedores, banqueros y clientes en el exterior. Así mismo, estos lazos de intereses mutuos, se ven reforzados por las experiencias educativas en los países industrializados.

De acuerdo con Collier (1985), los tecnócratas se definen como individuos de alto nivel de formación académica especializada quienes desempeñan cargos importantes en organizaciones grandes y complejas tanto en el sector privado, como público. Si bien su papel en los procesos de toma de decisiones no es nuevo, en la era de la globalización, lo es el monopolio de posiciones de poder, deviniendo así, el eje de la élite neoliberal. En efecto, se han dado el trabajo de desplazar a los políticos tradicionales y son los expertos que tienen por misión sostener el modelo neoliberal (Ahumada, 1996). Estos profesionales se formaron en universidades como Yale, Harvard, MIT y tuvieron como condiscípulos, los altos cuadros de los bancos multilaterales, el Fondo Monetario. Weiner y Baker (1992) los describen como aquellos jóvenes audaces que no se detienen sino en la cima.



De hecho, Harrington (1979) pone en tela de juicio la neutralidad y la imparcialidad técnica de estos tecnócratas y su autonomía respecto de los intereses de los grupos hegemónicos. De acuerdo con este autor, los gerentes y los técnicos no propietarios desempeñan un papel mucho más significativo que el que jugaban durante los inicios del capitalismo. Además agrega que los talentosos y educados son aceptados en la tecnoestructura como nuevos hombres y mujeres sólo en la medida en que su trabajo sea notable, pero, y sobre todo, que se oriente a maximizar las prioridades de los poseedores.

Necesariamente, este grupo se vé fortalecido en razón de su estrecha relación con el Ejecutivo, restándole ingerencia al Legislativo. Visto de otra forma, y tal como lo menciona Ahumada (1996), se podría decir que la neutralidad técnica y tecnológica oculta el autoritarismo que se esconde tras las medidas de modernización. En efecto, se insiste en el hecho que este equipo económico tan sólo emite «conceptos técnicos». Sin embargo, tales conceptos se encuentran respaldados por importantes poderes institucionales, resultado de situaciones políticas que ofrecen un amplio margen de acción para el ejercicio de dichos poderes.

En Colombia, su participación empezó a evidenciarse de manera clara a partir del gobierno del presidente Barco (1986-1990), habiendo sido él mismo, ingeniero egresado de M.I.T., director ejecutivo del Banco Mundial y embajador del gobierno colombiano en Washington. Tal visibilidad se extendió desde los ámbitos gubernamentales hasta los sectores privados más diversos. Y con ellos, se ha venido enconometrizando el desarrollo, la vida misma y las relaciones entre los distintos agentes socio-económicos, por intermedio de la imposición de un lenguaje y de una racionalidad homogeneizante.

Buena parte de los tecnócratas colombianos de más alto nivel son antiguos alumnos de universidades de gran tradición tecnocrática, como la Pontificia Universidad Javeriana y la Universidad de los Andes, en Bogotá. De acuerdo con esta última, sus alumnos responden a los estándares educativos internacionales de «excelencia académica». Esto significa que a través de este tipo de educación se forma un profesional altamente competitivo que responde al perfil profesional requerido por el sector privado, especialmente en el contexto neoliberal.



Y esto no resulta del todo absurdo, en el sentido que la Universidad de los Andes, como posteriormente otras universidades privadas colombianas, fue concebida por los grupos empresariales bogotanos con el fin de formar sus propios cuadros de dirigencia, de acuerdo con los cánones de calidad internacional de las características de una universidad privada como Harvard. De hecho, se podría afirmar, sin temor a equívocos, que se conceptuó como «una universidad de la élite para la élite».

Este proceso de creación de instituciones de educación superior de carácter privado para la formación de la élite empresarial se evidencia en otras universidades, como la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá, Eafit de Medellín e ICESI en Cali

A finales de la década de 1950 y comienzos del decenio de 1960, Universidad de los Andes se convirtió en una alternativa reformista frente la universidad pública la cual tiene por misión formar el personal de los cuadros profesionales medios, tanto del sector público, como del privado. De una parte, los grupos hegemónicos temieron la infiltración comunista en sus empresas, a través de la entrada de profesionales capacitados, pero sin ninguna identificación con la clase empresarial.

Por otro lado, los empresarios requerían de profesionales competentes, pero con capacidad de decisión en el ámbito de cambio en el país⁷. La visibilidad del profesional uniandino⁸, como tecnócrata, se ha venido evidenciando con más fuerza desde el Gobierno de Virgilio Barco, es decir desde el período denominado «la antesala a la apertura». En la actualidad, la ingerencia de este tecnócrata se ha dado principalmente en tres disciplinas fundamentales para la puesta en vigencia de las reformas neoliberales, la economía, la administración y la ciencia política. Esta formación profesional debe permitir la participación activa de esta tecnocracia en las decisiones, respondiendo al cambio importante en la organización de las empresas tanto estatales como privadas, y en el manejo de las mismas, en los distintos sectores.

⁷ Entonces, el profesional requerido era el ingeniero para procesos de cambio, tanto al interior de la empresa, como en el proceso mismo de modernización del país. Así, la Universidad de los Andes empezó a formar los ingenieros que tendrían a su cargo la modernización y posteriormente, serían los gerentes de las más importantes multinacionales localizadas en el país.

⁸ «Uniandino» es la denominación utilizada para el estudiante formado en la Universidad de los Andes.



Luego de recibir su formación de pregrado en el país, el unandino⁹ suele llevar a cabo una maestría en su propia institución o viajar a Estados Unidos o Inglaterra, y estudiar en una institución elegida, preferentemente en el siguiente orden: Harvard, Yale, MIT, Stanford, Columbia o London School of Economics con el propósito de completar sus estudios de postgrado. Por ello no resulta extraño encontrar colombianos trabajando en organismos multilaterales o en el mismo Wall Street. En efecto, en la Revista Poder y Dinero (noviembre/1997)¹⁰ se decía lo siguiente: «El volumen de las transacciones y su impacto en el mercado financiero internacional hacen de Wall Street un punto de encuentro vital en donde deben interactuar las políticas de un gobierno, la capacidad, la visión y dinero de los empresarios y la disponibilidad de la gente que conozca simultáneamente el país y el mercado financiero internacional para impulsar el proceso de internacionalización de la economía».

A lo que agregaba: «Ellos realizan un excelente trabajo y no sólo dejan en alto el nombre de nuestro país sino que colaboran con los empresarios e inversionistas para realizar negocios en Colombia. Su trabajo y el de aquellos que en el futuro se vinculen a Wall Street es importante y necesario en el proceso de internacionalización. Por lo tanto el país, los empresarios, las universidades y los mismos estudiantes deben estar conscientes que la economía colombiana debe aprovechar la evolución de los negocios internacionales y promover, con toda fuerza, la presencia de profesionales en los centros financieros internacionales».

Para Wall Street, el «capital humano» constituye el principal activo y para su formación se ha establecido una interacción activa entre el sector y las universidades. «La vida en Wall Street comienza cuando se tiene un grado de una universidad conocida como Harvard, Columbia, Wharton, Stanford, entre otras (Poder y Dinero Noviembre/1997)».

Algunos ejecutivos de Wall Street han estado vinculados con los ministerios de hacienda y de desarrollo, como asesores en alguna consejería de la Presidencia de la República o diferentes empresas públicas, o el Departamento Nacional de Planeación, de donde han salido para iniciar su MBA y luego entrar a trabajar en Wall Street. En general, se trata de hijos de

⁹ Cabría mencionar que no sólo los estudiantes de la Universidad de los Andes presentan este perfil. Sin embargo, un número importante de ellos, si se forman en esta Universidad.

¹⁰ De los doce ejecutivos entrevistados por la Revista, siete son exalumnos de la Universidad de los Andes, uno de la Pontificia Universidad Javeriana (universidad privada de vieja data, propiedad de jesuítas, localizada también en Bogotá) y el resto, provienen de universidades estadounidenses.



empresarios, enviados a formarse para que luego asuman la dirección de las diferentes empresas o grupos económicos. Aún cuando pudiera vislumbrarse para ellos un futuro promisorio en Wall Street, tienen gran interés en regresar: «Lo mio es volver a Colombia en unos años. Y ojalá a Cali.» (Poder y Dinero Noviembre 1997)¹¹».

Otros, luego de terminar su MBA, se convierten en socios de empresas consejeras o crean su propia firma, como Violy McClausland quien trabajó en JP Morgan y en James D Wolfensohn Inc, para luego establecer su propio negocio, Violy, Byorum & Partners, actualmente una de las empresas líderes en el segmento de fusiones y adquisiciones en Latinoamérica (Revista Poder y Dinero, Noviembre 1997).

En efecto, este profesional con este perfil tecnocrático, vinculado al sector financiero y bursátil hace parte de la élite colombiana formada en universidades privadas nacionales como extranjeras con el propósito de «modernizar» o neoliberalizar el país. Estos tecnócratas se convierten en los intermediarios y viabilizadores de los procesos de reformas neoliberales en el país. En efecto, los inversionistas extranjeros requieren de personas con conocimientos tanto técnicos, como de la realidad económica y social colombiana. Al mismo tiempo estas empresas emplean analistas y ejecutivos con una gran devoción al trabajo, con una capacidad analítica y creativa y que también sean capaces de sacrificar su vida personal y su tiempo libre. Así mismo, necesitan de personas con capacidad de decisión y de negociación frente a las distintas instancias gubernamentales y el mismo sector privado.

De alguna manera, se podría afirmar que estos profesionales se han formado con una meta fija, el éxito y la seguridad de considerarse los mejores, por formar parte de un grupo elite, por su origen familiar o por meritocracia. Necesariamente, a partir del mismo colegio y luego de la universidad donde ha estudiado, define una pertenencia, a partir de la cual se identifica como grupo.

En Colombia, se puede encontrar otro tipo de tecnócrata, el presidente de algún grupo o de una organización económica. Si nos atenemos a la descripción del ejecutivo del año 1997 en

¹¹ Este es una afirmación de Felipe Holguín, ejecutivo de Salomon Brothers para América Latina y quien ha desempeñado un papel fundamental en las políticas de inversión de los bancos norteamericanos en los países andinos.



Colombia, tendríamos que acudir al perfil de Augusto López¹², ex-presidente de Bavaria, principal empresa de uno de los más importantes grupos económicos colombianos, el Grupo Santo Domingo cuyo epicentro regional es Bogotá aunque con negocios en lo ancho y amplio del país y a nivel internacional.

Junto con el Sindicato Antioqueño¹³, el grupo Santo Domingo se caracterizaba por una alta diversificación en los años noventa. En efecto, al igual que la Organización Ardila Lülle posee inversiones en bebidas alcoholicas: Bavaria, Cerveza Litoral, Cervecería Aguila, Cervunión. Igualmente es propietaria en el sector de las comunicaciones, Caracol (hoy propiedad de la Cadena SER de España), Cromos, Schock, Celumóvil, Americatel. El grupo tiene intereses en petróleo y petroquímica con un 50% en Prolpico. Así mismo, tiene inversiones en aluminio, envases, alimentos: Finca, Presto, Vikingos. Como los otros tres grupos económicos participa en el sector financiero a través de Invercrédito, Corporación Financiera del Norte, Bancoquia, Colseguros y es accionista de Colfondos. Al mismo tiempo, tiene intereses en Sofasa, renault, Avianca (hoy propiedad de un Consorcio brasilero en más del 75%), Sam y Helicol (Dinero 15 septiembre 1996).

De acuerdo la Revista Semana (8 - 14 diciembre 1997), López podía ser considerado como «el primer empleado del país». El mérito de este tecnócrata era haberle dado a Bavaria la estructura de grupo. Pero, lo más interesante, era el hecho que López manejaba los temas y campos que Julio Mario Santo Domingo, el propietario mayoritario del grupo, no dominaba y no le interesaban, haciendo de ellos un equipo perfecto.

Según la Revista Forbes (1999), a finales de los noventa, Julio Mario Santo Domingo representaba un valor neto de 1.900 millones de dólares y es considerado como billonario. Aún hoy, se le llama el barón de la cerveza y compite con Ardila Lülle. Este empresario posee el 70% de la cervecería Bavaria, el 50% de la aerolínea Avianca, una ensambladora de carros Renault y una compañía de seguros, entre otros. Junto con su esposa es miembro de jet set y aparecen regularmente en las columnas de chismes de Nueva York y París. Donó un millón de

¹² Es necesario aclarar que a principios del presente año [1999], este alto ejecutivo «presentó» su renuncia frente a Julio Mario Santo Domingo, propietario de este grupo económico, quien asignó a un sobrino suyo, Andrés Obregón Santo Domingo, como cabeza del conglomerado.

¹³ El Sindicato antioqueño es el grupo económico que sustenta la élite del noroccidente del país asentada en la ciudad de Medellín. Es en ésta ciudad donde tiene el lugar el primer y más importante proceso industrial del país.



dólares a la Universidad de Brown. Anualmente, aparecía en la Revista Forbes, como uno de los hombres más ricos de mundo, junto con otros dos colombianos, Carlos Ardila Lulle y Carlos Sarmiento Angulo¹⁴.

Los funcionarios del grupo Santo Domingo en tiempos de López, más que empleados son «militantes», con espíritu de cuerpo. López buscaba sus colaboradores en las diferentes universidades del país. Curiosamente, sus requisitos eran, ser estudiante sobresaliente, con capacidades de liderazgo y sin recursos para pagar sus estudios. Estas características constituían el paso obligado para acceder a un puesto de alto funcionario en alguna de las 160 empresas del país (Revista Semana 8 - 14 de diciembre 1997).

De acuerdo con la publicación semanal, este presidente se mantuvo en el grupo por las comodidades que le ofrecía su posición, es decir que disfrutaba más de ventajas de dueño de grupo, que de alto ejecutivo. Pero, lo que era más importante, López podía influir de una forma u otra sobre la vida de los colombianos y del país en general. Pero, lo más sorprendente es que López representa lo que se llama en Colombia: «un hombre hecho a pulso» o «un selfmade man».

Además, el estratega estaba en capacidad de manejar una red de más de cien empresas, cuyo agregado ascendía, entonces, a alrededor de US\$ 5.181, es decir el 6% del PIB nacional. Se dice que en Colombia, existen tres poderes, el económico, el político y el de la información. El grupo Santo Domingo, se originó en el primero, luego se consolidó en el segundo e ingresó al último (Revista Semana 8 - 14 diciembre 1997).

En suma, López representa al tecnócrata llegado «a más por sus propios méritos» y que acepta hacer lo que su patrón no le gusta. Y es justamente, el hombre de negocios, exitoso que logró tener un poder decisorio importante en el concierto nacional.

La carrera profesional Rafael Mario Villa en Noel¹⁵, podía considerarse como similar a la de López en Bavaria. No por nada, la Revista Poder y Dinero (octubre 1997) titulaba el artículo

¹⁴ Cabe aclarar que las estimaciones de esta revista se hacen sobre las acciones y las informaciones de los analistas de bolsa en cada país. Es decir que la información hace referencia a las empresas controladas por estos hombres de negocios y no a su patrimonio efectivo (Semana 21 -28 Julio 1997).



sobre Villa, «La caída del estratega». Villa se había convertido en el símbolo de la nueva imagen de Noel. Esta compañía se había modernizado y volcado exitosamente al mercado externo con alianzas con algunas multinacionales del sector de los alimentos. En apariencia, un asunto bursátil y la puesta de paquetes accionarios de una empresa parte del Sindicato Antioqueño causó el despido de este alto ejecutivo con una gran visión de bs negocios. En efecto, de una parte, Villa resultaba un ejecutivo poco ortodoxo a los ojos de la tradicional élite antioqueña.

La Revista sostiene que los tradicionales círculos empresariales antioqueños desaprobaban los métodos de Villa, tomar demasiados riesgos, lograr un financiamiento externo a la región para reconvertirse y abrirse al mercado internacional. Aún hoy, el Sindicato Antioqueño se ha entrelazado fuertemente en el ámbito económico, con el propósito de mantener por fuera del monopolio a cualquier empresario o inversionista extraño a la región.

En efecto, de acuerdo con Dinero (15 Septiembre 1996) el Sindicato «por su estructura tiene una organización muy formal. La participación accionaria en la empresas se entrecruza y no hay una matriz identificable aunque si hay tres tipos de negocios claramente delimitados: seguros cuya «holding» es Suramericana de Seguros, alimentos que depende de la Compañía Nacional de Chocolates y Cementos que depende de Argos». Hasta 1996, los gerentes eran Nicanor Restrepo para Suramericana, Fabio Rico para Compañía Nacional de Chocolates y Adolfo Naranjo para Argos».

Además, el derroche social de Villa contrastaba de manera manifiesta con la austeridad y el perfil característico de los empresarios paísas¹⁶. Tal vez por ello, su sucesor debería llenar los requisitos que la junta directiva busca: medida para consolidar la compañía, visión internacional para dar continuidad a las alianzas y vocación hacia el mercado externo.

De alguna manera, Villa rompió las reglas de oro de cualquier tecnócrata «hecho a pulso» y transgredió las leyes de comportamiento y de membrecía de un grupo. El grupo empresarial colombiano más tradicional es el Sindicato Antioqueño. Y el alejarse de sus patrones de

¹⁵ Compañía perteneciente al Sindicato Antioqueño.

¹⁶ Personas procedentes de la región configurada por la élite del noroccidente: Antioquia, Caldas, Risaralda, Quindío y norte del Valle del Cauca.



comportamiento, le costó a Villa, como le hubiera costado a otro tecnócrata aceptado por meritocracia, su puesto en la empresa y en la sociedad antioqueña.

Las Élites empresariales, un espacio de construcción y de legitimación del orden neoliberal

¿Pero quiénes son aquellos, que pese a poner en manos de expertos, aún controlan el hilo sobre ellos y sobre el resto de la sociedad? El advenimiento del paradigma neoliberal legitimó el papel de las élites empresariales colombianas. En efecto, hizo público y reforzó jurídica y constitucionalmente, un hecho contundente, los grupos hegemónicos deciden el modelo de sociedad que requieren para mantener su statu quo, como ya lo hemos visto.

La ingerencia oficial de la elite empresarial y financiera se hizo viable por el proceso mismo de cambio en el enfoque de las políticas económicas nacionales en las cuales este sector social ha tenido siempre relevancia y decisión. En efecto, una vez el país se convierte en una posibilidad de inversión, la intervención del empresario y del tecnócrata se hacen fundamentales.

Entonces, como lo subraya Sweeney (1995: 22) «(...) los empresarios deben convertirse en ciudadanos eficaces en el proceso de democratización, participando abiertamente en la formulación de políticas. Las negociaciones a puertas cerradas que caracteriza el viejo modelo de sustitución de importaciones ya no son políticamente aceptables.»

Y efectivamente, en 1993, Colombia era un país con empresarios con los cuales se podría hacer negocios. De acuerdo con Smith y Barney (1995), Colombia constituía uno de los tres países emergentes más atractivos para invertir en el mundo, después de Singapur y Corea del Sur, en una lista de 22 países más. Colombia estaría por encima de Chile, México, Brasil, Argentina, Hong Kong en lo que tiene que ver con el éxito en su tasa de crecimiento económico en los últimos 10 años, siendo superior al 6,0%. Ya de hecho el diario matutino El Tiempo (11 de Septiembre 1994) titulaba en negrillas **«Colombia, cerca de la Ligas Mayores»**



La élite empresarial colombiana y los grupos inversionistas parecían de «luna de miel». Sin embargo, no mucho más tarde tuvo lugar un evento de gran importancia no sólo para la economía colombiana, sino para su élite empresarial. En agosto de 1995, el gobierno de los Estados Unidos «descertificó» a Colombia, en lo que tenía que ver con la lucha contra el narcotráfico. Este evento podría no tener mucha incidencia en el devenir económico y social de Colombia y su sociedad.

Estados Unidos se presenta como un fuerte inversionista en Colombia. De hecho, controla un porcentaje no despreciable del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (40%). La dura posición de ese gobierno marginó a Colombia de 150 millones de dólares de inversión para el fomento del grupo Andino. La asignación general de la Corporación Estadounidense de inversiones asciende a 450 millones de dólares para América Latina (El Tiempo 14 de Marzo 1996).

De acuerdo con FEDESARROLLO, la crisis política alcanzó a tocar la economía. Los síntomas de tal situación se reflejaron en la caída de la inversión y un mayor ritmo de inflación. Entonces, la Fundación sostenía que de seguir así las cosas, el crecimiento no superaría el 3,8% al finalizar el presente año, el cual estaba previsto en el peor de los casos a 4,9%.

Por su parte la inflación no disminuiría y sería similar a la registrada en 1995, es decir, 19,5%. Luego de una encuesta llevada a cabo por Fedesarrollo, se confirmó el pesimismo empresarial frente al desempeño económico en las mencionadas circunstancias. De hecho, aumentó el número de empresarios que consideraron riesgoso iniciar proyectos de expansión cuando había tanta incertidumbre. Por ello, Fedesarrollo, pronosticó para 1996, un descenso del 20% en la inversión real en actividades diferentes al petróleo, construcción y concesiones. Esto indujo a una desaceleración de la actividad económica que comprometió el crecimiento del país (El Tiempo 8 de Marzo 1996).



Frente a tal situación, parte de la élite empresarial del país de los distintos sectores exigió la renuncia del presidente Samper¹⁷. De hecho amenazaron con una fórmula utilizada el 6 de Mayo de 1957, el primer paro del sector productivo. En esa entonces, la industria, el comercio y los bancos privados cerraron sus puertas propiciando la caída del General Gustavo Rojas Pinilla el 10 del mismo mes. En un principio, el sector quiso recurrir a la misma estrategia, propuesta esta vez, por el Comité Empresarial del Valle del Cauca¹⁸. Sin embargo, el presidente Samper pudo mantenerse en su cargo, por varias razones.

De una parte, la élite empresarial consideraba que si bien el gobierno carecía de legitimidad moral, también es pertinente salvaguardar la soberanía del país¹⁹. Algunos grupos hegemónicos, con Santo Domingo a la cabeza, decidieron viabilizar el mandato Samper hasta su término. De otra parte, este «espaldarazo» o apoyo les significó aún mucho más protagonismo y más garantías en el concierto nacional. Entonces, se pone en tela de juicio la ingerencia de los gremios frente a la preeminencia y protagonismo de los grupos económicos.

Ya desde el gobierno Gaviria, la estructura gremial colombiana carecía de legitimidad y su carácter cerrado impedían que los gremios cumplieran con sus responsabilidades, es decir hacer respetar los pactos. La cúpula gremial que un gobierno de línea neoliberal buscaba, era aquella que fuera capaz de tramitar la apertura económica que se alejara de la posición proteccionista para enfrentar el reto económico exterior. Una vez constituido, se apelaría a él en lo concerniente al ámbito socio-económico interno. Entonces, en los dos escenarios, para poder intervenir como agente negociador y compeler con legitimidad las decisiones a sus miembros debería acogerse al mandato constitucional de organizarse democráticamente.

Ante tal situación, la Revista Semana (21 -28 julio 1997) titulaba uno de sus más polémicos artículos de la siguiente manera: «Los Cacaos²⁰, los cuatro hombres más poderosos del país se

¹⁷ De acuerdo con el gobierno estadinense la decertificación castigaba a Colombia, y no al gobierno colombiano, por su intervención poco decisiva en la lucha contra el narcotráfico. Además Samper, al igual que Clinton, fue acusado de recibir dineros de la mafia para financiar su campaña política a la presidencia de Colombia.

¹⁸ Localizado en Cali en el suroccidente Colombiano.

¹⁹ Algunos llamarían esto: «razón de Estado».

²⁰ El término «cacao» se tiene un origen colonial y significa «dinero». Entre los indígenas de México y Centroamérica, el cacao fue utilizado como moneda por su facilidad de almacenamiento y transporte. En la Bogotá de principios de siglo, el cacao se asociaba a alguien con mucho poder y dinero. Actualmente, como lo afirma el editorialista de



convirtieron en una nueva institución y desplazan a los gremios tradicionales». Y fue justamente, el presidente Samper quien los denominó de esta forma, luego de su absolución en la Cámara. Semana relataba así los acontecimientos: «Samper en un golpe de astucia que hoy le reconocen sus más fieros detractores, logró conquistar para la causa de su permanencia a las cabezas de los más grandes grupos económicos. Así Samper consolidó un importante respaldo empresarial que en gran medida le dio el oxígeno necesario para seguir. Difícilmente sería hoy Presidente si los grupos económicos hubieran asumido en ese momento una actitud distinta. Y al mismo tiempo los jefes de los conglomerados fortalecieron su carácter determinante en las grandes decisiones nacionales».

El grupo de «cacaos» se encontraba conformado por Augusto López Valencia, presidente de Bavaria, Luis Carlos Sarmiento Angulo y Carlos Ardila Lülle, gestor, fundador, promotor y presidente de la Organización Ardila Lülle. Luego, se les unió Adolfo Arango, presidente de Cementos Argos, quien no contaba con la representación de la totalidad de su conglomerado, el Sindicato Antioqueño.

Cabría recordar que de acuerdo con Forbes, Sarmiento este banquero y constructor bogotano, ingeniero de la Universidad Nacional tenía un valor neto de 2.600 millones de dólares americanos. Inició sus actividades empresariales habiendo sido el constructor más grande de Colombia, para convertirse en el banquero más poderoso del país. En sus holdings se puede mencionar que era el dueño de la mayoría del Banco de Bogotá, del Banco de Occidente y el Banco Popular, además de poseer una participación importante en una compañía de telefonía celular Ocel y firmas de construcción. Sus otros intereses tocaban el sector hotelero internacional, la inversión inicial para desarrollar un lujoso resort «Cotton Bay» en las Bahamas ha ascendido a 70 millones de dólares. Sarmiento ayudó a crear a ANIF, cuyo consejo directivo preside desde hace más de 10 años. También contribuyó a la fundación de la Escuela de Ingeniería y del Hospital Simón Bolívar (Poder y Dinero Enero 1998).

Mientras que según Forbes, Carlos Ardila Lülle representaba un valor neto de 2.100 millones de dólares americanos. Al igual que Sarmiento era un billonario. El negocio de las bebidas gaseosas, entre otros, permitió a Ardila Lülle consolidar su riqueza. Entre los holdings, se

Semana (21 - 28 de Julio 1997), «(...) quienes son conocidos como «cacaos» en Colombia tienen mucho de lo uno y de otro».



puede mencionar que posee la Fábrica Postobón, la compañía de refrescos más grande de Colombia, además, tenía intereses en los medios de comunicación, seguros, es dueño del 92% de Coltejer, la empresa textil más importante del país. Sus intereses en la caña de azúcar, lo han convertido en el mayor exportador individual de azúcar en el mundo.

Además, Ardila Lülle es un ingeniero civil egresado de la Facultad de Minas de la Universidad Nacional de Colombia quien en 1951 inició su ejercicio profesional en la actividad de las gaseosas, punto de partida que le permite consolidar una de las más grandes e importantes organizaciones industriales de Colombia con proyección internacional.

En lo que tiene que ver con el problema de gobernabilidad, de acuerdo con Ardila Lülle (Revista Semana 21 - 28 de julio 1997) sostenía que «es evidente que el aislamiento entre el gobierno y gremios, causado por el escándalo de la financiación de la campaña, obligó al Presidente Samper a buscar nuevos interlocutores con representatividad y al sector productivo canales de comunicación con el gobierno ya que los tradicionales estuvieron virtualmente perdidos durante algunos meses.»

De alguna manera, la entrada en escena de los grupos empresariales obedeció a la necesidad de una estrategia «moderada y racional» que le ofreciera las herramientas de gobernabilidad a Samper, a la vez que incentivara nuevamente, un ambiente para que los negocios siguieran su ritmo normal en Colombia. Desde este momento, los empresarios tuvieron y siguen manteniendo una gran capacidad decisoria legitimada y pública en temas neurales de gobierno, como la negociación del proceso de paz, la extradición, la ley de extinción del dominio y el aumento de penas.

En efecto, tal como lo mencionaba el Gobierno, a través de su oficina de prensa (7 de Octubre de 1997): «cuatro representantes de los grupos empresariales y económicos más importantes del país, Augusto López Valencia, Carlos Ardila Lülle, Luis Carlos Sarmiento Angulo, y Adolfo Arango Montoya, le reiteraron su apoyo a las gestiones de paz que adelanta el Gobierno de Ernesto Samper, "dentro del marco de la Constitución Nacional"».



El fenómeno de los «cacaos» no constituyó un fenómeno coyuntural y temporal. De una parte porque la conformación misma de las élites empresariales así lo demostró. Y de otro lado, este grupo se hace visible en nuevas realidades económicas. En efecto, desde hace más de dos lustros Colombia, pasó a ser un país de fortunas descomunales, antes desconocidas en el fenómeno económico colombiano.

A ese respecto, Alberto Verme de Salomon Smith Barney en el artículo de la Revista Dinero (Marzo 1998) titulado «**Perdón por ser optimista**», señalaba que: «Las empresas colombianas se han sincronizado con la tendencia mundial en los tres campos, energía, telecomunicaciones e instituciones financieras. (...) Colombia tiene una gran capacidad de adaptación frente a todo cambio.»

Sin embargo, pese al éxito y a la permanencia de los grupos, ni los negocios, estos empresarios de reconocido logro presentan un punto de debilidad importante: la familia en los negocios. En la revista Dinero (8 de abril 1999), en su artículo «**Familia vs negocios**» se dice lo siguiente: «sin importar qué tan exitosa sea una empresa familiar, es muy difícil que sobreviva por varias generaciones. Es un problema crítico en el modelo empresarial colombiano.» Como en el resto de América Latina, los conglomerados familiares siguen siendo preeminentes en el sector privado colombiano. Los negocios familiares aparecen como fuertes porque también lo son las familias.

De acuerdo con Silverman (1999), «(...) en Latinoamérica los vínculos familiares y la reputación de la familia son muy importantes. En estos países, las personas se conocen por las familias. La familia influye mucho en el desarrollo de la persona y, además, para los latinoamericanos trabajar en una empresa familiar aumenta el sentido de pertenencia a la familia (Dinero 8 de Abril 1999)». Así mismo, agregaba que específicamente en Colombia, son propios la expresión emocional y el liderazgo autocrático, muy adecuado para la época temprana de la empresa.

Para los grupos de familia, el tema más delicado es el de la propiedad de la decisiones, de abrir las empresas del grupo a accionistas distintos a la familia o de hacer alianzas



estratégicas. El hecho mismo de abrir la empresa a extraños constituye una consideración potencial en la mayoría de los grupos, pero no se presenta todavía como un hecho.

Efectivamente, Dinero (8 de Abril 1999) sostenía que cerca del 80% de las grandes empresas privadas de Colombia, aún considerando la mayoría de los grupos económicos, son empresas de familia. Según la misma revista «(...) será difícil que sobrevivan en la economía totalmente globalizada y rápidamente cambiante de la próxima década. La fuente de la amenaza es simple: son empresas familiares».

Para resumir, Semana (Mayo 5 - 12 de 1997) en su artículo **Los 4 grandes** afirmaba que «los resultados de 1996 sorprenderán a muchos, pues muestran que los grupos económicos colombianos no sólo siguen creciendo a pesar de la recesión (...)». En efecto, «los cuatro unidos aumentaron sus ventas en 27 por ciento al pasar de 13,5 billones de pesos en 1995 a 17 billones de pesos en 1996, para un incremento de 36 por ciento. Eso quiere decir que si se descuenta la inflación, en plena recesión los cuatro grupos económicos más grandes del país lograron aumentar en cerca de 15 puntos»²¹.

De acuerdo con la misma revista (21 - 28 de Julio 1997), y según las declaraciones de ganancias de los mismos grupos económicos, los 1.400 millones de dólares de utilidades reportadas el año inmediatamente anterior (1995) representarían un poco más del 2% del PIB. Dicho de otro modo, el motor de la economía en Colombia, hoy son los grupos económicos.

Si los conglomerados han tenido tanto éxito, cabría preguntar, cómo le ha ido al resto de la sociedad. De ahí que se ponga en tela de juicio el sentido equitativo del modelo de desarrollo. En búsqueda de una explicación, la presentación del contexto colombiano contribuyó a identificar tanto el escenario dentro del cual las élites regionales se mueven, como el andamiaje y las redes sociales que permiten su reproducción.

En efecto, como pudo evidenciarse a lo largo de este artículo, las élites empresariales colombianas tienen una gran capacidad de adaptación frente a los cambios y adversidades.

²¹ Ya un año antes, la Revista Dinero (15 de Julio 1996) había hablado de «los que mandan la parada» y entre quienes había citado al Sindicato Antioqueño, Santo Domingo, Ardila Lülle, Sarmiento, Carvajal, Mayagüez, Lloredas Grasas, al mirar sus ingresos operacionales y la generación de recursos propios.



Pese a la gran fragmentación regional construyeron la Nación, convirtiéndose con ello, en élites con alcance nacional e internacional desde muy temprana época. Luego de los períodos de enfrentamiento por la reconfiguración territorial que fue el período de la «Violencia», estos grupos sociales establecieron alianzas para permanecer en la dirección del país, construyendo país.

Con certeza, la década de 1990 se presentó de manera muy compleja, con mucho movimiento, con muchos cambios. Este decenio estuvo marcado por cambios radicales en el manejo del país. En efecto, en 1991, tuvo lugar la reforma de la Carta Magna que databa de 1886, aplaudiendo la iniciativa privada, la defensa individual, invitando abiertamente a las élites económicas a intervenir en los más diversos campos.

Así, desde 1990, Colombia dió comienzo a su etapa neoliberal. Y las élites empezaron a tener aún mayor protagonismo por el mismo medio. Los campos político y jurídico contribuían paso a paso, a garantizar esta participación e intervención empresarial. Entonces, se dieron por iniciados la descentralización, las privatizaciones, los despidos, al tiempo que las élites se fortalecían, reproducían, legitimaban y permanecían en la dirigencia del país.

A ese respecto convendría mencionar que los discursos de desarrollo, presentes a través de los modelos económicos contribuyeron en gran medida al mantenimiento del orden social, propuesto por estas élites empresariales. De hecho, el modelo en vigencia lo a y considera como necesaria la presencia empresarial llegando a argumentar que la desigualdad constituye un mal necesario para la preservación de la libertad individual, que no es otra cosa que la libertad de la iniciativa privada empresarial en detrimento de lo público, de lo social. Y esto, con el objeto de mantener el orden social intacto.

De esta forma, las élites empresariales, representadas por los grandes grupos económicos y menor medida los gremios, ven posibilitada su intervención, gracias al andamiaje político, económico y social sustentado por este otro miembro de las élites, la tecnocracia, quien es quien garantiza, en parte, su legitimación.



Y por lo anterior, y sin temor a dudas, que se puede afirmar que aún en condiciones de cambio, inestabilidad, las élites colombianas, cada una en su expresión regional, logran su reproducción gracias al «nuevo ropaje» jurídico y legal establecido por la reforma constitucional y a las imposiciones de un nuevo modelo económico. Con este objetivo hacen uso de las herramientas que estos cambios pueden ofrecer, la tecnología, la tecnocracia,... Y en este sentido, necesariamente, las élites han jugado y siguen jugando un papel determinante en el cambio social y económico en Colombia. Ciertamente, ver los empresarios negociando en el ámbito económico parece ser un escenario habitual.

Pero, la situación es nueva cuando los «cacaos» dan su opinión sobre el proceso de paz, sobre la educación, debido a sus inversiones en telecomunicaciones. Efectivamente, en el proceso de cambio, las élites empresariales resultan «un mal necesario», como lo es para ellos la desigualdad. En otras palabras, cuando no son mismos ellos mismo el Estado, este último se convierte en su instrumento y garantía legal de legitimación. Y esto es válido para todas estas élites colombianas la cuales han orquestrado el cambio a su «amaño»²².

Y para concluir

Para concluir lo evidente, convendría recurrir a las declaraciones de María Mercedes Carranza (2002: 2): «¿Cómo se traduce lo anterior en los términos de catástrofe que vivimos? Algunas cifras bastan: el incremento de la concentración de la riqueza, gracias a las políticas neoliberales de los noventa, tiene como resultado que hoy 29 millones de colombianos (el 68% de la población) se encuentran en la pobreza y de ellos el 20% en la miseria extrema (pero tenemos el lujo de contar con dos magnates entre la lista de los más ricos del mundo según la revista «Forbes»); se reportan 3,5 millones de personas desempleadas (16.5%)²³ y 6,6 millones de subempleados; hay casi dos millones de desplazados, fenómeno que afecta a 816 de los 1.097 municipios del país; cerca de 1 millón y medio de personas en los últimos

²² Este término coloquial colombiano «amañar», «amañado» significa dar forma, modelar, pero de forma más específica, esculpir a su antojo.

²³ Sin embargo este porcentaje no considera lo que se ha dado en llamar los «empleos disfrazados» (la economía informal), la cual en términos de cifras globales da como resultado cifras económicas relevantes. Y las cuales, en materia de derechos y seguridad social, tienen un significado de exclusión en una sociedad de privilegios y no de derechos, como la sociedad Colombiana. Tal consideración aumentaría el desempleo real a cerca del 46 % cuyo el 30% representa a la gente que si bien vive del «rebusque», las cifras oficiales los incluyen como trabajadores.



tres años han huído fuera del país o se han exiliado (...) ¿Podemos hablar de paz y democracia?»

BIBLIOGRAFIA

AHUMADA Consuelo

1996 **El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana**. Bogotá, El Ancora Editores.

ANOUILH Jean

1958 «Médée» en **Nouvelles pièces noires**. Paris, Table Ronde.

BOURDIEU Pierre

1994 «Stratégies de reproduction et modes de domination» **Actes de Recherche en Sciences Sociales** No. 105, diciembre, pps: 3 - 12.

BOSCHI Renato

1997 «Entrepreneurs et société en Amérique Latine» **Cahiers des Amériques Latines** No. 21, pps: 81-96.

CARRANZA María Mercedes

2002 «Colombia, un no-país» en **Revista «Casa Silva»** No. 15. Bogotá, Casa Silva.

COLLINS Charles David

1985 «Formación de un sector de la clase social: la burguesía azucarera en el Valle del Cauca durante los años treinta y cuarenta» **Boletín Socio-Económico CIDSE** Universidad del Valle. Nos. 14 y 15, julio, pps: 35 - 90.

DÀVILA L de Guevara Carlos

2003 **Empresas y Empresarios en la Historia de Colombia, siglos XIX y XX**. Colección de Estudios Recientes. Bogotá, Norma, Cepal UniAndes.

ESCOBAR Arturo

1985 «Le discours et le pouvoir dans la question du développement, l'approche de Michel Foucault appliquée au contexte du Tiers Monde» (Traduit par Michèle Lafleur) **Alternatives** Vol. 10, invierno, pps: 377 - 400.

1995 **Encountering development, the making and unmaking of the third world**, Princeton, Princeton University Press.

FOXLEY Alejandro

1988 **Experimentos Neoliberales en América Latina**. Mexico, FCE.

GUÉNAIRE Michel



1995 **Un Monde sans élites.** Paris, Ediciones Grasset y Fasquelle.

HARRINGTON Michael

1979 «New class and the left» en Bruce-Briggs B. (comp) **The New Class?** New Brunswick, New Jersey, Transaction Books, pps: 129-130.

LÉOTARD Marie Laure de

2001 **Le dressage des Élités: de la maternelle aux grandes écoles, un parcours pour les initiés.** Paris, Plon.

LEWIS Justin

2001 **Constructing public opinion, how political elites do what they like and why we seem to along with it.** New York, Columbia University.

MARCUS George E.

1983 «"Elite" as a concept, theory and research tradition» en Marcus Georges **Elites, Ethnographic Issues.** Albuquerque, A School of American Research Book, pps: 7 - 27.

1983a «A review of ethnographic research on elites in complex societies» en Marcus George **Elites, Ethnographic Issues.** Albuquerque, A School of American Research Book, pps: 29 - 39.

1983b «Elites communities and institutional orders» Marcus George **Elites, Ethnographic Issues.** Albuquerque, A School of American Research Book, pps: 41 - 57.

MEJIA LEMA Francisco Eduardo

1994 «La internacionalización de la economía: los componentes de la política económica en transición» ponencia presentada en la Conferencia **Colombia: Situación Actual y Perspectivas** Centro de Investigaciones Sociales del Caribe y América Latina (CISCLA) y la Fundación Foro Nacional por Colombia, 17 de Marzo, San Germán, Puerto Rico.

MELO PINZÓN Gladys

Las Élités Azucareras colombianas, un espacio de construcción del orden social y del cambio Tesis de doctorado en Antropología. Québec, Universidad Laval.

MELO PINZÓN Gladys

1985 **La Colonización y Fundación en el Norte del Valle del Cauca, el caso de Sevilla.** Informe de Semestre de Campo, Departamento de Antropología, Universidad de los Andes, Bogotá.



1988 **La Colonización en Valle del Cauca: La Región Económica de Buga.** Tesis de grado en Antropología, Universidad de los Andes, Bogotá.

1991 **Evaluación del Impacto Social Resultado de la Diversificación de la Zona Cafetera Norte del Valle del Cauca: el caso Sevifrut.** Tesis de grado en Magister en Administración y Planificación del Desarrollo Regional. CIDER, Universidad de los Andes, Bogotá.

OCAMPO José Antonio

1995 «La estrategia económica del Salto Social» en Revista **Debates de Coyuntura Económica** No.35, mayo, pps: 2-23.

REPUBLICA DE COLOMBIA

1991 Constitución Política de Colombia Bogotá, Imprenta Nacional.

ROJAS Cristina y Michael J. Shapiro

2002 **Civilization and Violence: Regimes of Representation in Nineteenth Century in Colombia.** Minneapolis: University of Minnesota.

SILVERMAN Marc

1999 «En Colombia la gente es muy emocional» en Revista **Dinero.** 8 de Abril.

STALLINGS Barbara

1994 «La influencia internacional en las políticas económicas: deuda, estabilización y reforma estructural» en Haggard Stephen y Robert Kauffman (comp) **La Política de Ajuste Económico: las Restricciones Internacionales, los Conflictos distributivos y el Estado.** Bogotá, CEREC.

SUDARSKY R. John

1991 **La Nueva Agenda política colombiana: el eslabonamiento de intereses colectivos, los partidos y las políticas sociales en lo nacional.** (Serie No.30, Empresas, economía y sociedad). Bogotá, Universidad de los Andes.

SWEENEY John

1996 «Nuevas funciones para los grupos empresariales en Latinoamérica» en **Revista Reforma Económica Hoy** No.2 pps: 20-40.

VILLAVECES Santiago

1998 «Colombo-Japanese Mixtures amidst a Corporate Reinvention» en Marcus George E. (ed) **Corporate Futures: the diffusion of culturally sensitive corporate forms.** Chicago, University of Chicago.



DOCUMENT DE TRAVAIL DE LA Chaire MCD – 2004-03
Chaire de Recherche du Canada en Mondialisation, Citoyenneté et Démocratie
<http://www.chaire-mcd.ca/>