

IDEAS SOBRE LA CONCENTRACION DEL PODER ECONOMICO EN COLOMBIA

Por: Francisco de Roux

Evidencias que no Requieren Estudios

Cuando un visitante desprevenido contempla simplemente las diferencias entre el nivel de vida de nuestros campesinos y el de las grandes ciudades; o cuando observa la constitución urbanística de éstas últimas, los contrastes entre los barrios marginados y las majestuosas viviendas de los barrios ricos, no puede menos de percatarse, sin necesidad de mayores argumentos estadísticos, que en Colombia hay un serio problema de concentración de las oportunidades, las riquezas y el poder en manos de unos privilegiados que se elevan muy por encima del resto de sus conciudadanos. Constata además que quienes poseen estos privilegios son una minoría, comparados con las multitudes de campesinos pobres y con las clases baja y media de las ciudades.

Pero el tópico que nos interesa ahora no es la distribución de los ingresos. Sabemos ya que Colombia tiene una de las distribuciones más desiguales del continente. El interés del presente artículo es preguntarnos quién es, en último término, el que determina que las cosas vayan así en un país de economía descentralizada como el nuestro? o, en

otra forma, quiénes son los dueños del poder económico del país?

El Control Económico en un Sistema Descentralizado

Si nuestra situación fuera la de una economía centralizada, manejada total o casi totalmente por el Estado, prácticamente todas las decisiones importantes se tomarían desde éste y podríamos cargar al gobierno con la responsabilidad de los resultados que se seguirían de sus resoluciones. Pero esto no es así. Nos encontramos, por el contrario, en un país "libre", que confiesa como ideales económicos la competencia perfecta en los mercados, la autonomía de fabricantes, comerciantes y consumidores, y la propiedad privada. Un país que ha sido caracterizado por Pecaut como movido por la "lógica liberal de desarrollo".

Dentro de las estructuras socio-políticas determinadas por nuestra Constitución el Estado solo tiene poderes directos sobre la economía en su política de inversiones, y poderes indirectos de orden fiscal y monetario y de mecanismos de incentivos y desestímulos que prácticamente son reductibles a los fiscales. El Estado podría alterar la distribución del ingreso a base de un sistema de impuestos fuertemente progresivo que obligara a los ricos a pagar más en términos absolutos y sensiblemente más en términos relativos de los que obliga a pagar a los pobres; o podría dirigir los gastos públicos de manera que beneficiara más a los ricos que a los pobres; o combinar las dos cosas. De hecho, los efectos logrados por la reforma de nuestro sistema fiscal sobre la distribución de los ingresos, en la práctica son leves. Las posibilidades de evasión de los ricos y su capacidad de presión sobre la manera como se ha de orientar el gasto público

-como se pone de manifiesto en la famosa Avenida de los Cerros de Bogotá- son indicios de que el control de la economía por el Estado puede a su vez estar controlado por grupos económicos realmente muy poderosos.

Los Grupos que Controlan a los Organismos de Control

Podría alegarse que la Reforma Constitucional de 1968 dió al gobierno especiales poderes económicos. Esto es cierto. Pero, por una parte, estos controles siguen siendo sustancialmente poderes indirectos, ante los cuales pueden defenderse los grupos poderosos; y, por otra, la situación es poco probable que haya de cambiarse si se puede probar que antes, como ahora, existe una verdadera simbiosis, un ir y venir constante, una simultaneidad incluso, entre quienes tienen el control estatal y quienes detentan el poder económico particular. Si el sector privado está controlado por un grupo relativamente pequeño -o muy pequeño- y sí, a su vez, este grupo es invulnerable por el sector público, o es el mismo grupo de control del sector público camuflado (porque en una proporción sensible los dirigentes privados son los mismos dirigentes que ocupan cargos oficiales, aunque esto no se haga simultánea sino alternativamente), es perfectamente predecible que las decisiones económicas, privadas y públicas, se refuercen unas a otras para que, en último término, todo concorra a las ventajas del grupo de control privado que de hecho se mimetiza intermitentemente con el grupo de control oficial que tiene a su servicio.

Sin duda una situación así es grave. Grave desde el punto de vista ético porque institucionaliza la injusticia. Y grave desde el punto de vista de la dinámica económica

porque, si es cierto que hemos saludado con entusiasmo la escalada relativa del sector público sobre el privado, en la esperanza de que tal sea el camino hacia una nación más igualitaria, los motivos de nuestro entusiasmo se desintegran cada día más cuando vamos comprobando que, a nivel de las grandes decisiones, en muchos lugares de la economía, ya no hay dos sectores sino uno solo: un único poderoso grupo privado y público, cuyos integrantes intercambian los turnos para consolidar cada vez más sus pretensiones.

El Problema de la Asignación de Recursos

No somos un país opulento en recursos. Tampoco podemos decir que somos pobres. Pero nuestros recursos son escasos; no podemos darnos el lujo de emplearlos ineficientemente. Emplear un recurso eficientemente, desde el punto de vista de la comunidad, es emplearlo de tal forma que contribuya al máximo al bienestar de las mayorías. Emplear un recurso ineficientemente (vgr. la fuerza de trabajo, la capacidad empresarial, el petróleo, la energía eléctrica) es utilizarlo de tal forma que se pierdan sus posibilidades de beneficiar a todos, o que se utilice solo para el provecho de unos pocos. Es aquí donde se plantea con toda su crudeza la importancia de la pregunta sobre quién decide a dónde van a ir nuestros recursos. Por supuesto si hemos identificado "eficiencia" con "maximizar bienestar de las mayorías" lo hacemos de intento. No concebimos otro criterio de mejor rendimiento de los recursos.

Cuando se dice que una persona o un grupo son poderosos económicamente en gran parte lo que se quiere decir es que están en capacidad de decidir qué se va a hacer con los recursos de una comunidad o de una nación.

Los poderosos asignan los recursos. Los ponen al servicio de lo que ellos -según sus propios criterios- juzgan más importante. No se puede descartar que haya personas y grupos de poder económico para quienes lo más importante sea dirigir las inversiones de manera que busquen en primer lugar el bienestar del pueblo. Pero no suele ser así. Lo que prácticamente ocurre siempre, lo que, sin necesidad de investigar mucho, es evidente en nuestro país -lo que percibe el visitante con solo asomarse al "paisaje"- es que los poderosos y los ricos buscan sus propios intereses y los de sus roscas y así acumulan el poder y la riqueza. En sus decisiones acaparan los recursos que deberían ponerse al servicio de todos. Someten la clase trabajadora a sus caprichos, calculan refinadamente, con los métodos más novedosos, cómo deben utilizar cada insumo, cada factor de producción, cada oportunidad interna o externa para acrecentar su predominio.

Lo que llama la atención en estos dirigentes es que sutil, casi insensiblemente, van confundiendo sus intereses personales y de grupo con lo que ellos llaman los "intereses de la nación". Y así llegan a considerarse "grandes servidores del pueblo", dignos de las grandes condecoraciones que reserva el país para sus insignes servidores, porque el "hacer crecer la industria privada aumentan las fuentes de trabajo y acrecientan el producto nacional". Y no caen en cuenta -o no quieren o no pueden caer en la cuenta- de que los recursos se desperdician cuando se los pone a producir cosas inútiles o menos necesarias, de que es irracional e injusto, por ejemplo, dedicar, en las proporciones colombianas, capital y trabajo a producir cantidades superfluas de cerveza y de muchas líneas suntuarias, cuando las necesidades primarias de las mayorías están insatisfechas y el capital y la mano de obra calificada son escasos. Evidentemente este tí-

po de inversiones superfluas trae algún bien a la comunidad nacional, pero esto se hace sacrificando alternativas mucho mejores e incidiendo en duros costos sociales. En el balance definitivo todo viene a acumular las utilidades en manos de los dirigentes ricos y a cargar los costos en los pobres que ven esfumarse los recursos mientras se empeora incluso su nivel de vida y tienen que ponerse al servicio de los poderosos.

Aproximaciones para Determinar los Grupos de Poder

Diversos métodos pueden seguirse para aproximarse a nuestro objetivo que quiere determinar dónde se toman la mayoría de las decisiones económicas del país. En este aparte presentamos tres enfoques que dan buenos indicios para situar la concentración del poder. En el aparte siguiente se presenta la investigación llevada a cabo por el CIAS.

Una primera aproximación es simplemente geográfica. Ella manifiesta que, en la industria privada, el poder económico se concentra en tres grandes secciones: Cundinamarca, Antioquia y Valle. Tal era, por ejemplo, lo que podía concluirse de la producción nacional entre los años 1961 y 1966, realidad que sustancialmente permanece hoy igual. Como se aprecia en los datos que presentamos al respecto, tomados del DANE, en estas tres secciones administrativas del país se encuentra el 67.8% de la producción bruta y el 72.2% del valor agregado de la industria manufacturera. Entre los años 1961 y 1965 los porcentajes indican que el grado de concentración ha aumentado lentamente. El fenómeno adquiere mayores proporciones a escala departamental donde la casi totalidad de la actividad se encuentra localizada en la capital. La única, excepción de importancia la

constituye la industria azucarera del Valle del Cauca, por su natural modalidad.

DISTRIBUCION PORCENTUAL COMPARATIVA DE LA PRODUCCION BRUTA Y EL VALOR AGREGADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGUN SECCIONES DEL PAIS. AÑOS 1961 y 1966.

Secciones del País	Producción Bruta		Valor Agregado	
	1961	1966	1961	1966
Antioquia	19.9	20.2	22.1	23.3
Cundinamarca	26.9	27.2	28.9	27.8
Valle del Cauca	19.6	20.4	19.7	21.1
Total	66.4	67.8	70.7	72.2
Resto del país	33.6	32.2	29.3	27.8
Subtotal	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: DANE.

Nota: Cundinamarca incluye Bogotá, D.E.

Otra aproximación es posible desde el lado de las firmas dedicadas a la producción industrial. Se puede así determinar cuáles son las empresas más grandes del país y ordenar esas empresas de acuerdo al valor de su producción anual. De la revista "Economía y Negocios" (No. 53, Julio 6 a julio 19 de 1973) tomamos esta clasificación de las

cien firmas más grandes por el valor de la producción para el año 1968. Las empresas están clasificadas de mayor a menor.

LAS CIEN EMPRESAS MAS GRANDES

Orden Según Producción Bruta

1 Bavaria y Malterías	24 Colgate Palmolive
2 Coltejer y Furesa	25 Colmotores Chrysler
3 Acerías Paz del Río (1)	26 Sucs. JJ. Restrepo LUKER
4 Ecopetrol	27 Cía. Nat. de Chocolates
5 Coltabaco	28 Grasco
6 Almacafé	29 Proleche
7 Fabricato	30 Enka de Colombia
8 Cartón de Colombia y Pulpapel	31 Manuelita, S.A.
9 Intercol y Amocar	32 Siderúrgica de Medellín
10 Celanese	33 Gaseosas Postobón
11 Propal	34 Unión Carbide
12 Uniroyal Croydon	35 Central Castilla
13 Cicolac e Impa	36 Ingenio Riopaila
14 Licorera de Antioquia	37 Eternit Colombiana, S.A.
15 Peldar y Vidrio Plano	38 Ingenio Providencia
16 Cervunión	39 Planta de Soda
17 Abocol	40 Cía. de Empaques
18 Icollantas	41 Malterías Colombia
19 Finca	42 Noel
20 Carvajal y Cía.	43 Licorera de Cundinamarca
21 Good Year	44 Licorera de Caldas
22 Tejicóndor	45 Pantex
23 Cervecería Andina	46 Licorera del Valle
	47 Faggrave

(1) Se incluyen únicamente las actividades manufactureras.

Las Cien Empresas más Grandes (Continuación)

48 Purina	74 Tejidos Leticia
49 El Tiempo	75 Montecali
50 Incope y Fonoten	76 Colcultidos
51 Cementos Diamante	77 Texmeralda
52 Gaseosas Colombiana	78 Grulla
53 Indulana	79 Cogra
54 Pintuco	80 Comestibles
55 Aceitales	81 Valher
56 Porcelana Corona (1)	82 Everfit
57 Cafetería Almendra Tropical	83 Ingenio Mayagüez
58 Pepalfa	84 La Garantía
59 Cementos Caribe	85 Nacional de Cigarrillos
60 Maizena	86 Curtiembres de Itaguí
61 Paños Vicuña y Santa Fé	87 Vanitex
62 Grasas, S.A.	88 Cementos El Cairo
63 Aluminio de Colombia	89 Ceat General de Colombia
64 Colcafé	90 Tejidos Unica
65 Hilandería Medellín	91 Siderúrgica del Pacífico
66 Gaseosas Lux	92 Tapas y Envases
67 Squibb Corporation	93 Merck Sharp & Dohme
68 Productos Quaker	94 The Sidney Ross Co.
69 El Espectador	95 Abbot Co.
70 Pasteurizadora San Luis	96 Rhinco
71 Cementos Samper	97 Gracetales
72 Avianca, S.A. (2)	98 Hoechts Colombiana, Ltda.
73 Cervecería Aguila	99 Haceb
	100 Triplex Pizano

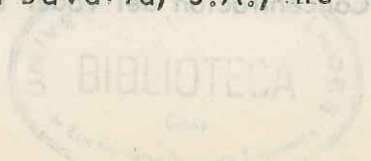
Fuente: DANE.

(1) Se consolidan: Porcelana Sanitaria S.A. Compañía Colombiana de Cerámica, Cerámica S.A.

(2) La muestra manufacturera la incluye aunque en sentido riguroso debe ser clasificada como transporte.

Esta clasificación fue tomada por "Economía y Negocios" del Seminario de Problemas Colombianos del DANE.

Finalmente, una tercera aproximación, es la lograda por Héctor Melo, del Centro de Investigaciones de Desarrollo (CID) de la Universidad Nacional, quien determina los grupos financieros más importantes del país. Este estudio, sobre el papel del capital extranjero y sus relaciones con los grupos de capital en Colombia, fue reproducido parcialmente por "Economía y Negocios" y publicado en algunos apartes por "El Espectador" (Junio 4 de 1973). Según Melo, los cuatro grupos financieros más importantes del país son: "Grupo Bogotá", encabezado por el Banco de Bogotá; "Grupo Fedecafé", encabezado por la Federación de Cafeteros; "Grupo Santodomingo", encabezado por el Fondo de Inversiones Colinsa; y el "Grupo Grancolombiano", encabezado por el Banco de Colombia. Estos cuatro grupos intervienen en cerca de 50.000 millones de pesos en activos empresariales. El mérito del trabajo del CID está en haber determinado el lugar que ocupan, en las diversas compañías, los grupos financieros, cosa que no es fácil pues, como lo hace notar Melo: "Es característico de los grupos financieros el estar compuestos por un grupo de compañías que se administran cada cual por su cuenta. Cada una constituye algo así como un todo íntegro en el sentido comercial, por eso el problema de control se presta a tanta discusión y controversia" ("El Espectador", junio 6 de 1973). Como ejemplo del tipo de información recopilada y analizada por el grupo del CID se podría presentar el seguimiento de la campaña turbulenta del grupo Santodomingo, durante los años 1969 a 1972, para tomar el control de la cervecería del país. El resultado de dicha campaña apareció publicado en "El Tiempo" el 23 de marzo de 1971 en lo que respecta al paquete de control" de las acciones de la empresa Bavaria, S.A., he aquí



esos datos:

Intereses sobre el paquete de control	No. de acciones en poder de cada interés de control	Valuación de las acciones a su vr. comercial en marzo 31/71	% en relación al paquete de control %
Santodomingo	45.000.000	228.150.000	63.92
Francisco de Zúbiría	9.967.461	50.484.327	14.14
Jorge Alonso Restrepo	8.069.831	40.914.043	11.46
Jorge Barco Vargas	4.871.915	24.700.609	6.92
Darío López Ochoa	2.505.508	14.702.419	3.56
Totales	70.414.715	358.951.398	100.00

Una publicación posterior de "El Tiempo" ofrecía los resultados obtenidos sobre el control de la Cervecería Andina. (El Grupo Santodomingo alcanzaba el 40% de la posición de control).

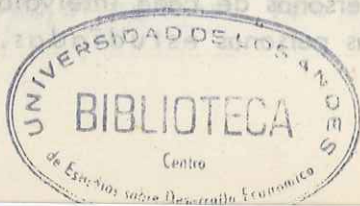
El Estudio del Centro de Investigación y Acción Social -

CIAS

Hace dos años, el CIAS, interesado en el mismo problema, inició una investigación bajo la dirección del economista Fabio Hernán Gómez, cuyos resultados están próximos a publicarse en un libro de la colección CIAS bajo el título "Concentración del Poder Económico en Colombia".

La investigación adelantada por Gómez eligió como universo un conjunto de grupos económicos fundamentalmente significativos dentro del marco nacional. Tales grupos son: las Instituciones financieras, es decir, Bancos, Corporaciones Financieras, Almacenes Generales de Depósito, Compañías de Seguros de Vida, Sociedades Administradoras de Inversión y Capitalizadoras; las compañías productoras de cemento y todas las sociedades anónimas con activos superiores a \$ 100 millones inscritas en la Bolsa de Bogotá el primer semestre de 1972.

Obviamente en un estudio interesado en situar la concentración del poder económico había que tener en cuenta el sistema financiero. Las compañías de cemento se eligieron por su enorme peso en el sector manufacturero del país, y porque ellas constituyen el fundamento de verdaderos "holdings" financieros. Y, finalmente, se incluyeron las sociedades anónimas inscritas en la Bolsa de Bogotá y con activos superiores a \$ 100 millones de pesos, no solo porque se quería ampliar la muestra sino porque se estaba interesado en estudiar la relación que pudiera existir entre las personas que dirigen y orientan el capital y el grupo de personas que tiene a su cargo la dirección de la industria. Aunque en la Bolsa de Bogotá solo están inscritas el 7% de las sociedades anónimas del país, lo cierto es que este escaso porcentaje es muy poderoso dado que maneja el 55% del monto global del capital de todas las sociedades anónimas que existen en Colombia. Un hecho de indiscutible valor en el trabajo de Gómez es su metodología dirigida fundamentalmente a determinar los nombres de gerentes, presidentes y miembros principales de las juntas directivas de cada empresa. En realidad es un acierto considerar que es en estas personas en quienes efectivamente reside el poder último de decisión.



En base a la importancia económica de las entidades incluídas en el estudio, se elaboraron tablas de valor según la actividad de cada empresa, sus activos y la posición directiva ocupada por las diversas personas. De esta manera fue posible elaborar tarjetas individuales que precisaran el "poder" de cada persona.

Una metodología sencilla, discutible en sus ponderaciones absolutas pero que daba un buen índice de la posición relativa de los diversos dirigentes, determinaba así el grado de poder decisorio de cada directivo asignándole una puntuación que resultaba de tener en cuenta los diversos aspectos considerados. Una descripción en detalle de la metodología empleada se encontrará en el libro que presentamos.

Se encontró así un número total de 1.130 "cargos directivos", los más importantes del país, desempeñados por 705 personas. 473 de las 705 personas estudiadas poseían solo un cargo directivo, las 232 restantes (el 33%) ejercían desde 2 hasta 7.

En el cuadro siguiente se presentan los resultados globales obtenidos. Las personas se clasifican en intervalos de poder de acuerdo a los puntos que obtuvieron siguiendo la metodología. La primera columna de izquierda a derecha indica los intervalos de poder. Así por ejemplo, la primera línea agrupa a las personas cuyo poder alcanza desde 0 hasta 99 puntos, estos son los componentes del primer intervalo. La segunda y tercera columnas se refieren al número de personas que abarca cada intervalo: en la segunda encontramos el número absoluto, en la tercera, el porcentaje de las personas de cada intervalo con respecto a la totalidad de las personas estudiadas. Las columnas cuarta y

quinta consignan el poder agregado que corresponde a las personas integrantes de cada grupo, es decir, el valor del poder de que dispone cada grupo en conjunto: la columna No. 4 muestra el valor absoluto, la quinta el porcentaje de poder detentado por todas las personas del estudio.

Cuadro No. 1

NUMERO DE PERSONAS Y CUOTAS DE PODER CORRESPONDIENTES A LOS DISTINTOS INTERVALOS DE PODER

Intervalos de poder	Número de personas	% del total de personas	Cuota de poder	% del total de poder
0 - 99	410	58.16	14.502.24	2.84
100 - 499	174	24.68	39.130.56	7.68
500 - 999	46	6.52	29.437.41	5.78
1.000 - 1.999	11	1.56	15.492.63	3.04
2.000 - 4.999	37	5.24	121.316.05	23.80
5.000 - 9.999	19	2.69	126.883.65	24.90
10.000 - 19.999	1	0.14	10.230.80	2.01
20.000 - 29.999	7	0.99	152.451.76	29.96
Total	705	99.98	509.445.10	100.01

Como puede verse el estudio dió un total de 509.445 puntos para 705 personas, lo que significa un promedio de 722,61. Es decir, si el total del poder estuviera distribuido por igual entre todas las personas, a cada una le correspondería una cuota de poder de 722,61 puntos. Pero el alto

grado de asimetría y por ende de desigualdad es evidente cuando aparece que 608 personas, es decir el 86%, poseen un poder por debajo de lo que debería ser el "poder promedio", en tanto que tan solo las 97 restantes (14%) están por encima de éste. Contrastes notorios son perceptibles en la composición de la muestra elegida; por ejemplo, mientras el promedio de poder del primer intervalo es muy inferior a la media total (aproximadamente 20 veces menor), el poder medio del último intervalo es de unas 30 veces superior a la media.

Clasificación por Grupos

Los datos del cuadro anterior sugieren una agrupación de los 8 intervalos en tres sectores o grupos principales: el primero comprende el intervalo de 0 a 99 puntos, el segundo de 100 a 1.999 y el tercero de 2.000 en adelante. De acuerdo a este criterio:

Cuadro No. 2

NUMERO DE PERSONAS Y CUOTAS DE PODER CORRESPONDIENTES A LOS TRES GRUPOS PRINCIPALES DE PODER

Intervalos de poder	Número de personas	% del total de personas	Cuota de poder	% del total de poder
0 - 99	410	56.16	14.502.24	2.84
100 - 1.999	231	32.76	84.060.60	16.50
2.000 - 29.999	64	9.06	410.882.26	80.67
Total	705	97.98	509.445.10	100.01

Un análisis, en base a este cuadro, de los tres grupos, nos permite sacar las siguientes conclusiones:

Grupo Primero: situado en la base de la pirámide del poder de decisión económica, está conformado por 410 personas que representan el 58.16% del total de los 705 directivos y poseen en conjunto tan solo el 2.84% del poder total; o sea que, promediando entre los 410 miembros del grupo, da una cuota media de 0.007% del poder total (53.3 puntos por persona). Es decir que las personas de este grupo, quienes constituyen más de la mitad de la muestra, poseen un poder real insignificante.

Grupo Segundo: situado en el intermedio de la pirámide, agrupa 231 personas que representan el 32.78% del total y que poseen en conjunto el 16.50% del total del poder. El promedio de poder en este segundo grupo es de 0.07% del poder total, un promedio 10 veces mayor al del primer grupo.

Grupo Tercero: situado en la cúspide de la pirámide, agrupa 64 personas que representan el 9.09% del total y que poseen, en conjunto, el 80.67% del poder. El promedio de poder de cada una de estas personas es del 1.74% (6.420 puntos). Tal cuota de poder es 25 veces mayor que el poder promedio del segundo grupo, y 250 veces mayor que el del primer grupo.

Evidentemente salta a la vista el proceso de concentración. El segundo grupo está conformado por algo más de la mitad de las personas del grupo inicial, y cada una de ellas posee en promedio un poder de decisión económica 10 veces mayor que el poder de aquellas. Sin embargo, la situación de las personas del segundo grupo es todavía débil frente a

las del tercer grupo que, siendo tres veces más pequeño que el segundo, permite a sus componentes un poder promedio superior en 25 veces al promedio del segundo grupo.

Análisis acumulativo

Con el interés de alcanzar la mayor claridad posible en la presentación de los datos fraccionados, el cuadro siguiente presenta las cifras porcentuales acumuladas, tanto del número de personas como de los índices de poder:

NUMERO DE PERSONAS Y CUOTA DE PODER CORRESPONDIENTES A LOS TRES GRUPOS PRINCIPALES DE PODER

<u>Intervalos de poder</u>	<u>% del total de personas</u>	<u>% del total de poder</u>
0 - 99	58.16	2.84
0 - 499	82.84	10.52
0 - 999	89.36	16.30
0 - 1.999	90.92	19.34
0 - 4.999	96.16	43.14
0 - 9.999	98.85	68.04
0 - 19.999	98.99	70.05
0 - 29.999	100.00	100.00

En la segunda línea podemos ver que el 82.84% de las personas del estudio detentan en conjunto tan solo un 10.52% del poder, en la cuarta línea se ve cómo el 90.92%

de las personas tienen el 19.34% del poder. En el extremo opuesto, la penúltima línea nos indica que el 99% de las personas estudiadas detentan el 70% del poder, lo que significa que el 1% restante dispone, él sólo, del 30% del poder decisión de la economía.

Los siete más poderosos

Hay en la cúspide de la pirámide 7 ejecutivos que constituyen el grupo de los grandes potentados de la economía, con un promedio de poder de 4.2% por persona, estos 7 individuos alcanzan un grado de concentración realmente impresionante en comparación con todos los demás. De hecho constituyen el 1% de las personas consideradas como poderosas y disponen del 30% del poder total. El puntaje obtenido por cada uno de estos individuos -un puntaje que sobrepasa los 20.000 puntos- es superior al porcentaje agregado de las 410 personas del primer grupo. Es sobre todo notorio el puntaje del ejecutivo de mayor poder -27.190 puntos- cuyo monto es prácticamente el doble del puntaje total del primer grupo (14.504.24 puntos).

Podría pensarse, si se toma en serio la teoría del número y los satélites, en un sistema concéntrico donde el grupo nuclear toma las grandes decisiones, aquellas políticas que son más decisivas en el conjunto de la economía nacional, y los otros grupos, como satélites de órbitas concéntricas, cuya amplitud es inversamente proporcional al poder decisorio, giran alrededor del grupo nuclear, condicionados por las decisiones de éste. Los grupos satélites tendrían a su vez sus propios satélites hasta constituir un sistema orientado desde las fuerzas concentradas en el núcleo.

FUNDACION CINEP
JEFE DE PUBLICACIONES

Relación financiero-industrial

Como se dice arriba, uno de los intereses del estudio eran el de captar las relaciones directas que pudieran establecerse entre quienes dirigen las instituciones financieras y aquellos que dirigen y orientan la producción manufacturera. Si una misma persona dirige simultáneamente una entidad financiera y una empresa, tanto la persona como las entidades que dirige tendrán una cuota de poder decisorio mayor que las cuotas obtenidas según la metodología del estudio. El hecho real es que las dos entidades -industrial y financiera- se van a beneficiar mutuamente ya sea porque la industrial obtendrá una fuente de financiación segura y de condiciones ventajosas, ya porque la financiera recibirá de manera estable y permanente los fondos de la manufacturera. El resultado obvio es que en conjunto el poder alcanzado es mayor que la simple adición del potencial económico que representan las dos entidades por separado.

Los resultados obtenidos por Gómez indican que 56 personas, aproximadamente el 8% del total de 705 directivos económicos estudiados, poseen al menos una posición directiva en ambas entidades (industrial y financiera). Estas personas detentan en conjunto el 21.5% del poder total. Por supuesto que estos datos miden únicamente la vinculación directa de las personas pero no estiman la alta proporción de relaciones de poder industrial-financieras, originadas en grupos institucionales y/o familiares, relaciones que, que sin lugar a duda, elevan el poder de las empresas.

Las consecuencias de una situación tal son obvias. Aunque evidentemente este tipo de conexiones puede estar favoreciendo a grupos verdaderamente eficientes, el hecho de que una misma persona tenga en sus manos la dirección

de diversas empresas manufactureras y financieras hace que en muchos casos -en contra de la racionalidad económica y del bienestar general- sean preferidas, en la obtención del capital, empresas poco eficientes, no rentables, que arrebatan los medios de financiación a otras quizás más eficientes y beneficiosas para la comunidad pero que carecen de buenas conexiones en el sector financiero. En definitiva, la concentración de las dos actividades en las mismas manos puede llevar a una mala asignación de los recursos disponibles, como lo analizábamos al principio de este artículo.

Si se introduce un factor de corrección a la metodología aplicada a fin de tener en cuenta el multiplicador de poder originado en la doble dirección industrial y financiera se obtienen modificaciones leves en los resultados. Modificaciones que llevan sí a una mayor concentración del poder, pues éste baja ligeramente en el primer grupo, algo más en el segundo, y sube considerablemente en el tercero (unos 60.000 puntos, es decir un aumento del 14 al 15%).

Poder de decisión económico y político partidista

El estudio parte de una hipótesis de trabajo: todo ejecutivo que ha tenido o tiene vínculos directos con la dirección política, va a fortalecer su posición directiva. Y esto en una doble dirección: su poder económico se ampliará si participa en la dirección política y, a su vez, su posición política se afirmará más aún al pertenecer directamente al poder económico. Por una limitación metodológica la investigación se restringió a confrontar los nombres de los directivos obtenidos en el universo seleccionado con la lista de los ministros de estado a partir de 1950 y las listas de los concejales, diputados, representantes y senadores a partir de 1958.

El estudio dio como resultado que un 15.5%, exactamente 106 de las 705 personas reseñadas, poseían este doble carácter. En conjunto poseían un 20.8% del poder total.

Este resultado subestima un poco el "poder político" de los ejecutivos porque atiende solamente a una participación directa en la política; el influjo indirecto debe ser obviamente mayor. Además no fue posible confrontar la lista de ejecutivos con las listas de los miembros de los directorios políticos departamentales de los partidos.

El análisis de los cargos políticos desempeñados da el siguiente cuadro: el cargo más frecuentes es el de Concejal, con 36 personas. En segundo lugar viene el cargo de Ministro: 29 directivos económicos han sido ministros de Estado. Siguen los puestos de Senador y Representantes (17 personas) y de Diputados a las asambleas departamentales (14 personas).

Al estudiar la estructura "partidista" del grupo de ejecutivos con participación en política se encontró el siguiente orden: en primer lugar el partido liberal con 55 personas, que detentan el 57.3% del poder total de los ejecutivos-políticos. En segundo lugar el partido conservador representado por 45 directivos que poseen, en conjunto, el 42.3% del poder. En tercer lugar solo 2 personas, con un exiguo 0.3% del poder, pertenecientes a la Anapo. Ninguno afirmó pertenecer a otro partido o movimiento político.

Dos hechos interesantes se ponen de manifiesto en esta breve reseña de la vinculación de los poderes políticos y económicos:

En primer lugar la simbiosis sector privado-sector público, a que nos referíamos al principio de este artículo, es

una realidad que puede afirmarse con suficiente verosimilitud. Parece que existe una mutua "retroalimentación" entre los sectores privado y público: muchos se forman en la industria privada para pasar luego al sector público y regresar después a la actividad inicial en mejor situación, con mejores relaciones. Así se va perfilando el conjunto de los poderosos que pueden llegar a controlar los mismos mecanismos de control que posee el Estado sobre la economía.

En segundo lugar, es relevante la relativa paridad política en la concentración del poder de decisión económico. Prácticamente sólo directivos económicos conservadores y liberales participaban de poder político. Ello demuestra que ambos partidos tienen intereses económicos muy semejantes y corrobora nuestra sospecha, numerosas veces expresada, de que es muy improbable que de los partidos políticos tradicionales salga algún cambio realmente profundo que pueda afectar la estructura de poder.

Fortalecen esta apreciación referente al "compromiso" de los partidos políticos con la actual situación, los datos obtenidos al considerar la filiación política de los directivos del llamado "tercer grupo" (cuadro No. 2), situados en la cúspide de la pirámide. En dicho grupo el 57.8% de las personas pertenecen al partido liberal en tanto que conservadores lo son el 39%. El resto, 3.1% son extranjeros. Gómez se pregunta si esta realidad no es una clara muestra de que difícilmente se podría pensar en un cambio socio-político de nuestra sociedad orientado por los dos partidos tradicionales puesto que los intereses económicos de ambos son los intereses de los grupos de poder y se mantienen en una posición de proporciones equilibradas. Nosotros haríamos hoy énfasis en dirigir la pregunta al liberalismo qué es, después de las elecciones, el partido de turno.

No corresponde a este artículo adentrarnos en otros puntos de interés analizados en el libro de Fabio Hernán Gómez. Hemos dejado de lado el "Análisis cualitativo del grupo dirigente del país". De este aparte podríamos resaltar dos hechos relevantes dentro de la reseña que venimos haciendo. Por un lado, al analizar la clase dirigente según regiones del país, Gómez encuentra una concentración regional semejante a la presentada al principio de este artículo en base a datos del DANE. Por otra parte, es sugestivo subrayar que 101 de las 705 personas determinadas por el estudio son extranjeros, es decir que uno de cada 8 de los directivos económicos del país no han nacido en Colombia.

Conclusiones

Sin duda alguna el conjunto de evidencias que hemos procurado reunir en el presente artículo para tratar de localizar los puntos donde se concentra el poder de decisión económico del país pueden ser criticadas. Más aún, hacen falta análisis complementarios que sometan a un chequeo riguroso muchas de las afirmaciones hipotéticas de Gómez y que enfoquen, con nuevas metodologías, la misma problemática. Sin embargo consideramos que las conclusiones obtenidas son suficientemente voluminosas para poder afirmarse con un muy aceptable grado de confiabilidad.

En primer lugar, es claro que, al hacer un análisis estático (en "cross section"), se revela una concentración impresionante del poder en manos de unos pocos. No solo hay 705 directivos que están al control de las cosas sino que aún entre estos hay desigualdades formidables hasta el punto que los que están en la base pueden considerarse "pobres" frente a los que ocupan la cúspide de la pirámide. Como se vió

arriba, al primer grupo lo conforman el 58.18% del total de los ejecutivos poderosos, pero este porcentaje, que corresponde a 410 personas puede considerarse "pobre" frente al resto de los poderosos. El segundo grupo es apenas superior a la mitad del número de personas del primero y cada uno de sus componentes posee, en promedio, un poder de decisión económica 10 veces mayor que el poder individual de los componentes del primer grupo. Sin embargo la situación de las personas del segundo grupo es todavía de "pobres" frente a los individuos del tercero que, siendo numéricamente tres veces más pequeño que el segundo, permite a sus componentes un poder promedio superior en 25 veces al promedio del segundo y en 250 veces superior al promedio del primero. Todavía en el tope del tercer grupo hay un pequeño núcleo de 7 ejecutivos, tan poderosos, que cualquiera de ellos posee más poder que la suma total del poder alcanzado por los primeros 410 ejecutivos juntos. Estos 7 que constituyen el 1% de los poderosos, son dueños del 30% del poder total. Sería interesante un análisis a través del tiempo para poder constatar los movimientos internos dentro de los "poderosos" y ver hasta qué punto se puede afirmar que hay actualmente una tendencia, en el tiempo, a la mayor concentración. (Fenómeno que sí parece darse en la composición de los ingresos).

En segunda lugar, si se acepta la teoría de los grupos centrales y los grupos satélites (de la CEPAL), se podría pensar en un sistema concéntrico donde el grupo nuclear -los 7 más poderosos o los constituyentes de la cúspide de la pirámide- toma las grandes decisiones, aquellas políticas que en último término son las decisivas para orientar la economía nacional, y los otros grupos y subgrupos, como satélites de órbitas concéntricas, cuya amplitud es inversamente proporcional a su poder decisorio, giran alrededor del grupo nu-

clear, condicionados por las decisiones de éste. En tal hipótesis una línea de poder atravesaría toda la economía del país y la orientaría hacia los intereses del pequeño eje de los poderosos. Esto posiblemente no está muy lejos de la realidad y, parodiando a Marcuse, podría decirse que en el manejo de la economía colombiana "hay solamente una dimensión por todas partes y en todas las cosas".

En tercer lugar, la concentración simultánea del poder industrial y financiero en las mismas manos en una alta proporción: 56/705, hace sospechosos los criterios de asignación de recursos de capital; origina monopolios irracionales e injustos y condena, "ex ante", a muchas empresas que podrían ser eficientes, a quedar fuera de las industrias respectivas antes de haber siquiera iniciado su producción. En tales condiciones no se puede hablar de una economía de competencia. Vivimos en el monopolio o en el oligopolio en muchos sectores y ya analizaba Anali-CIAS en otro número el contenido de explotación que conllevan estos sistemas.

En cuarto lugar, dados los intereses que los dos partidos políticos tradicionales -liberales y conservadores- tienen comprometidos en los grupos de poder, se puede afirmar, con toda probabilidad, que es erróneo esperar un cambio estructural de la actual situación socio-económica del país, que toque realmente el sistema de control de las decisiones y busque una distribución equitativa de los poderes. Tal tipo de cambio no puede esperarse de los partidos tradicionales. Parapetados en una situación prácticamente paritaria, un subconjunto de 103 líderes económicos, liberales y conservadores, ocupan al mismo tiempo importantes cargos en la dirección política. Por otra parte, el considerar la filiación política de los directivos del llamado tercer grupo, situados en la cúspide de la pirámide, encontramos que, exceptuando un

3.1% que son extranjeros, todos los demás están afiliados a los dos partidos en esta proporción: 57.9%, son liberales y 39% son conservadores. La impresión que dejan estas cifras es la de que las clases altas controlan al pueblo a través de los partidos tradicionales cuyos jefes son elegidos, paradójicamente, por el mismo pueblo.

Las fuerzas reales que mueven la economía, en un sistema como el nuestro que se orienta tras la maximización de utilidades privadas, inevitablemente empujarán a los líderes económicos y políticos que ocupan las primeras posiciones a concentrar el poder antes que a distribuirlo. Es éste quizás el gran desafío que se le impone al presidente elegido, López Michelsen: ¿podrán los directivos liberales ir contra sus propios intereses, por el servicio del pueblo? ¿Estarán dispuestos a hacerlo? Si el tiempo puede traer lo que hasta hoy parece súmamente improbable, el tiempo lo dirá.

Por último, queda una pregunta inmensa sobre la voz y la capacidad de decisión de los miles de campesinos, artesanos, pequeños propietarios, obreros, pequeños comerciantes. Y subiendo hacia arriba en la pirámide de las clases sociales, sobre el alcance que tienen las decisiones de los grupos de clase media, la llamada mediana empresa, el propietario agrícola de fincas medianas, ¿Acaso estos millones de hombres son manejados por los intereses de los que están en la cúspide? ¿Hasta qué punto están todos ellos sometidos a los poderosos? ¿Cómo tienen que comportarse para ir orientando su limitada capacidad de decidir tras las grandes líneas que trazan los únicos que realmente deciden y a quienes hay que seguir ineludiblemente? ¿O es posible organizar al pueblo para escapar del control de los aristócratas?

Al contemplar la mecánica férrea de este mecanismo

de concentración de poder que se va estructurando de abajo hacia arriba en el número de personas y permite solo a los de la cúspide, en definitiva, tomar decisiones, y que popularizan luego por los canales de la información de masas, uno se cuestiona por la libertad real de nuestro pueblo. Y entiende entonces su carácter arribista, su interés por elevarse sobre los otros a costa de los otros, su lucha por ascender en la pirámide. Para ser hombre es necesario ser sujeto de decisiones, pero sólo tienen derecho a decidir quienes están en la cima. Mientras la libertad -la capacidad de decidirse una función directa de la altura que se ocupe en la pirámide, estar por encima de los otros es la única alternativa para poder ser hombre. El monopolio es así, paradójicamente, el imperativo moral de nuestro "sistema de libre empresa". Y seguirá siéndolo mientras no empecemos a caminar en otra dirección.

"Por lo que se refiere finalmente al problema de la violencia, dada nuestra situación típica de injusticia social grave y manifiesta, no es cuestión tanto de reflexiones moralizantes cuanto de metodología de la acción eficaz. La violencia establecida al servicio de la injusticia es un hecho irrefutable en nuestros países. Esta violencia que proviene no de los oprimidos sino de los opresores que detentan el poder, es absolutamente inmoral e injustificable. Por ningún concepto se puede prohibir a quienes sufren las consecuencias de esta violencia injusta la utilización de la violencia en legítima defensa, a condición de que

se mantenga en los límites de ésta, ni tampoco a quienes toman sobre sí resueltamente la defensa de los pobres y oprimidos, con la misma condición. Queda el problema de si a escala histórica el empleo de la violencia como reivindicación de los derechos transgredidos violentamente genera o no automáticamente nuevas formas de violencia; problema que se plantea a cada uno en la praxis política y se debe resolver lúcida pero libremente. En todo caso la opción libre por la no-violencia no puede ser una fuga de las responsabilidades o una máscara de inacción y cobardía".

Tomado de "El compromiso cristiano en la liberación de América Latina", ponencia preparada por Luis José González para el Congreso de Intelectuales Católicos, reunido en Bogotá del 23 al 26 de mayo. Ver otros apartes de esta magnífica ponencia en El Espectador (mayo 23/74). Lo que no dijo la prensa es que la ponencia de González no fue incluida en el programa del Congreso. Seguramente su claridad política era incómoda para los "intelectuales católicos" cercanos a la Curia Arzobispal de Bogotá y al "Opus Dei". A estos les bastaba el análisis moralizante, cargado de prejuicios antimarxistas, que sigue caracterizando la posición de la Jerarquía Colombiana ante la situación de violencia institucionalizada. El Encuentro Nacional de Laicos fue inaugurado por el Cardenal Muñoz Duque y comenzó por la ponencia de Mons. López Trujillo sobre la teología de la liberación.