



Perfil de Coyuntura Económica  
ISSN: 1657-4214  
[wilman.gomez@udea.edu.co](mailto:wilman.gomez@udea.edu.co)  
Universidad de Antioquia  
Colombia

Hincapié Salazar, Sindy Juliana; Valencia Agudelo, German Darío  
Incentivos económicos para la desmovilización de la insurgencia en Colombia  
Perfil de Coyuntura Económica, núm. 24, 2014, pp. 49-69  
Universidad de Antioquia  
Medellín, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86141380003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

# Incentivos económicos para la desmovilización de la insurgencia en Colombia\*

Sindy Juliana Hincapié Salazar\*\*  
German Darío Valencia Agudelo\*\*\*

DOI: 10.17533/udea.pece.n24a03

*—Introducción. —I. Teoría de incentivos. —II. Aproximación metodológica para el análisis de incentivos. III. Análisis de incentivos en ocho acuerdos finales de paz, 1990-1994. —IV Conclusiones. —Referencias bibliográficas.*

Primera versión recibida el: 10 de octubre de 2014 ; versión final aceptada el 10 de noviembre de 2014

**Resumen:** Una de las maneras como el Estado ha intentado mantener el monopolio de las armas ha sido mediante el otorgamiento de estímulos a los grupos insurrectos para promover su dejación. El artículo describe y analiza el sistema incentivos económicos ofrecidos por el Gobierno colombiano para motivar la desmovilización (individual y colectiva) de la insurgencia, entre 1990 y 1994. Para lograrlo se hace un análisis de los ocho

acuerdos finales de paz firmados con la guerrilla; donde se evidencia el esfuerzo que en el país se ha realizado por construir un sistema de incentivos, que pase de considerar sólo aspectos jurídicos e individuales al otorgamiento de una variedad amplia de incentivos económicos y colectivos.

**Palabras clave:** Acuerdos finales de paz, Contratos, Desmovilización, Incentivos económicos, Proceso de paz.

\* El artículo de investigación es producto del proyecto “Análisis de incentivos para la desmovilización armada en Colombia” realizado por el Grupo de Investigación Microeconomía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia, 2013-2014. Fue presentado como ponencia en el III Congreso de Ciencia Política de la Asociación Colombiana de Ciencia Política –ACCPOL-, en Cali, 24, 15 y 26 de septiembre de 2014.

\*\* Estudiante del programa de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia. Correo electrónico: sindy.hs28@gmail.com

\*\*\* Profesor Titular del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad de Antioquia, miembro de los grupos de investigación Hegemonía, guerras y conflicto y Microeconomía aplicada de la misma universidad y coordinador de la línea de investigación Conflictos y paz del primer grupo. Correos electrónicos: german.valencia@udea.edu.co y gdvalencia@yahoo.com.

**Abstract:** One of the ways how the Government has tried to keep the weapons monopoly has been through the provision of incentives to insurgent groups to promote the abandonment of these. The article describes and analyzes the economic incentives offered by the Colombian government, between 1990 and 1994, to motivate the guerrilla demobilization (individual and collective). To achieve this goal, it is done a comparative analysis of the economic stimulus in the final eight peace agreements signed in the analysis period, where it is evidenced the effort that the country has been made to build a system of incentives that pass to consider only legal and individual aspects to the granting of a wide variety of economic and group incentives..

**Keywords:** Peace Agreements, Contracts, Demobilization, economic incentives, Peace Process.

**Résumé:** L'octroi d'incitations économiques aux groupes d'insurgés pour déposer les armes a été l'une des façons mises en œuvre par l'Etat afin de maintenir son monopole des armes. L'article décrit et analyse le système d'incitations économiques offerts par le gouvernement colombien afin d'encourager la démolition (individuelle et collective) des insurgés entre 1990 et 1994. Pour ce faire, nous analysons huit accords de paix signés entre le gouvernement et la guérilla, où nous pouvons identifier les efforts mis

en œuvre afin de construire un système d'incitations tourné vers l'octroi d'un ensemble d'opportunités économiques dans une approche collective, au lieu d'un système d'incitations juridiques dans une approche purement individuelle.

**Mots-clés:** accords de paix, contrats, démolition, incitations économiques, processus de paix.

**Clasificación JEL:** C78, D07, D74, D86, H56.

## Introducción

Colombia ha sido un país de continuas confrontaciones armadas. Durante los más de doscientos cinco años que lleva como República (1810-2015) los conflictos armados internos acumulados son numerosos (Pardo, 2004). La naturaleza y causas de dichas confrontaciones son heterogéneas, así como la forma de resolvérlas. El Estado nacional, como organización política legítimamente conformada, ha intentado monopolizar la fuerza y establecer el orden (Weber, 1970 [1924]). Para ello ha ofrecido a los sublevados distintas opciones con las que ha buscado incentivar la dejación de armas, la reincorporación a la vida civil y el fin del conflicto. Entre los mecanismos más utilizados se tienen las amnistías y los indultos<sup>1</sup> cuya implementación se evidenció a principios del siglo XX, en la Guerra de los Mil Días, y a mediados de siglo, para ponerle fin a la época de La Violencia (Aguilera, 2001; Aguilera & Sánchez, 2001).

1 La amnistía y el indulto son dos formas de extinción de la responsabilidad penal, es decir, son mecanismos mediante los cuales se anulan los cargos penales que generan un hecho cuando reúne todos los elementos que lo califican como un delito. La diferencia entre ambos radica en que la amnistía implica el perdón del delito, mientras el indulto supone el perdón de la pena.

El último conflicto armado interno –que aún no ha logrado resolverse – inició en el decenio de 1960. En aquel periodo se conformaron las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), el Ejército de Liberación Nacional (ELN) y el Ejército Popular de Liberación (EPL); más tarde se le sumaron el Movimiento 19 de Abril (M-19), el Partido Revolucionario de los Trabajadores (PRT) y el Movimiento Armado Quintín Lame (MAQL), entre otros. Ante el incremento del desorden social y la imposibilidad de ponerle fin a la sublevación por vía armada, desde 1981 el Gobierno tomó la decisión de construir una salida negociada al conflicto a través de firmas de acuerdos de paz (Valencia, 2013).

El 9 de marzo de 1990 se produjo la firma del primer acuerdo de paz, luego de una década de intentos fallidos. El primer grupo en negociar fue el M-19 y pronto le siguieron, en tan solo cuatro años, siete grupos más. En total fueron 4.525 excombatientes reincorporados a la vida civil. Esta oleada de acuerdos de paz coincidió con una serie de fenómenos políticos y sociales que se venían gestando una década atrás en el país: la descentralización administrativa, la ampliación de los espacios de participación política, los programas gubernamentales de lucha contra las causas objetivas de la violencia y la posibilidad de reforma constitucional.

También fue determinante en la dejación de armas, la legislación acumulada y los asuntos acordados en cada negociación. En los acuerdos finales se configuró un sistema de incentivos que sirvió para

motivar la dejación de armas. En estos acuerdos se evidencia el interés del Gobierno por establecer una serie de incentivos jurídicos, políticos, económicos y sociales que motivan la dejación las armas, la reintegración a la vida social y comunitaria, y la adopción de formas de convivencia civil.

El objetivo del artículo es analizar el sistema de incentivos económicos que diseñó el Gobierno colombiano para la desmovilización de agrupaciones insurgentes. Se parte de la hipótesis de que durante el período 1981-1994 se logró configurar una serie de incentivos que motivaron la desmovilización de una buena parte de las agrupaciones guerrilleras que hacían presencia en el país. Los incentivos ofrecidos pasaron de considerar sólo aspectos jurídicos e individuales, al otorgamiento de otra variedad amplia de incentivos económicos y grupales. Sin la presencia de estos incentivos no hubiese sido posible la dejación de armas o al menos la sostenibilidad de los acuerdos.

Paralograr este objetivo, el texto desarrolla cuatro apartados, además de esta introducción. El primero explora la llamada Teoría de Incentivos, muestra como esta recoge los aportes realizados por la ciencia económica desde los enfoques de Agencia y Derechos de Propiedad. El segundo hace una propuesta metodológica para el análisis de incentivos retomando los aspectos teóricos antes presentados. El tercero realiza una descripción de los incentivos económicos otorgados por el Gobierno en los ocho acuerdos finales de paz a la insurgencia. Finalmente se concluye.

## I. Teoría de Incentivos

Para las ciencias sociales y humanas los incentivos se perciben como cualquier estímulo que incite o motive a las personas a ejercer una determinada acción (Cofer & Appley, 1987; Deckers, 2001; Mankeiliunas, 1987; Reeve, 2001). Son estímulos externos que conducen a los agentes –ya sea individual o colectivamente– a realizar una determinada acción (Mendoza, 2008, pág. 4). De allí que se presenten definiciones de incentivos tan amplias como la de Claude Ménard (1997, págs. 82- 83), en la cual se les entiende como “el conjunto de acontecimientos que pueden ser manipulados por un agente decisor o por un conjunto de personas que toman una decisión, con el fin de modificar los actos o las consecuencias de los actos elegidos por los otros agentes”.<sup>2</sup>

El especial interés que tienen estas ciencias en los incentivos radica en que entre sus tareas está la de hallar factores que expliquen la conducta de los agentes y hacer predicciones y recomendaciones sobre su comportamiento. Así le ocurrió, por ejemplo, a la administración de empresas:

que desde su nacimiento como disciplina, a comienzos del siglo XX, viene estudiando la forma como puede motivar la realización de tareas en las organizaciones, buscando aumentar la productividad (Taylor, 1964). Lo mismo ocurre con la sociología que tiene su interés de ofrecer incentivos con el poder de alterar la conducta humana. Ambas ciencias concuerdan en la importancia atribuida al diseño de incentivos para lograr que los agentes se esfuerzen en alcanzar determinados objetivos.

Bajo esta misma lógica ha trabajado la economía desde su nacimiento como ciencia.<sup>3</sup> Por ejemplo, el libro *La riqueza de las Naciones* de Adam Smith (1997 [1776]), puede verse como un estudio sobre incentivos. La metáfora de la *mano invisible* mostró el poder autorregulador que tiene la búsqueda del interés propio en el logro del equilibrio del mercado. Salarios, ganancia, interés y demás variables económicas sirvieron para mostrar el poder motivador que tienen sobre el trabajo, la producción, el préstamo y las otras formas asociadas a cada variable; finalmente, convirtiendo así a la economía en una ciencia que estudia los incentivos en esta esfera particular.

- 
- 2 La aproximación de Ménard al concepto de incentivo tiene la ventaja que extiende el estudio de los estímulos a cualquier fenómeno social (sea económico, político, jurídico o cultural), además permite ver a los incentivos como un “instrumento” que se utiliza en las relaciones sociales y que tienen el objetivo de modificar o direccionar la conducta al cumplimiento de un objetivo. En sentido similar también se encuentra en la literatura otras definiciones generales como la de Niklas Luhmann (1997), para quien los incentivos se convierten en todos aquellos mecanismos o instrumentos diseñados para hacer que las organizaciones logren su propósito o lleven a cabo una acción.
  - 3 Antes del nacimiento de la ciencia económica en el siglo XVIII la utilización de los incentivos en las actividades humanas era común. Así lo advierten Gorbaneff, Torres y Cardona (2009, pág. 88): un recorrido por la historia de la humanidad evidencia que desde la China clásica se usaban los incentivos para motivar conductas individuales y colectivas. Esta cultura categorizó como incentivos a la figura del líder como ejemplo a imitar, también utilizó los premios y castigos, tanto materiales como sociales (el honor y la reputación), y los métodos de persuasión.

A pesar de la lectura que puede dársele a este y otros trabajos de los economistas clásicos, solo fue en el siglo XX donde se ubica el estudio sistemático de los incentivos. Durante este siglo diversas corrientes del pensamiento comenzaron a prestar especial interés al tema, conformando colectivamente lo que hoy se denomina *Teoría de Incentivos*. Entre los enfoques que mayores aportes han realizado a esta línea de estudio están los trabajos entorno a la *Teoría de Agencia* y la *Teoría de los Derechos de Propiedad*. Ambas teorías, aunque comparten el carácter central del contrato, se distancian: el primer enfoque se concentra en el estudio de los incentivos *ex ante* del contrato y la segunda lo hace a los aspectos *ex post* (Williamson, 2009, pág. 37).

La Teoría de la Agencia y su modelo de Principal-Agente ha desarrollado lo que en la literatura económica se denomina “Lineamientos de Incentivos” (García, 2001). Esta teoría se caracteriza por la utilización de modelos formales (lógico-matemáticos) con los cuales busca defender la importancia de los incentivos en la ordenación de los objetivos. El Modelo de Agencia parte del establecimiento de relaciones contractuales, dividiendo a los actores en principales y agentes: los primeros son quienes poseen el derecho de propiedad sobre un activo o actividad, y contratan a los segundos para que administren o realicen una tarea. Los incentivos

aparecen como el elemento central que permite la eficiencia en la ejecución de las actividades.<sup>4</sup>

Con los incentivos se intenta corregir los problemas de información oculta y los conflictos de intereses, ya que “en una relación contractual es importante que al ofrecer un contrato al agente se le brinde incentivos para que él realice su mayor esfuerzo en beneficio de la relación bilateral” (Carvajalino & Ariza, 2008, pág. 14). En dicho contrato de delegación de actividades se debe establecer un esquema de incentivos óptimos (alineación) que ayude a reducir los problemas futuros. Para esto, el Modelo de Agencia tiene en cuenta varios factores antes de la elaboración del contrato: “(1) la relación existente entre resultados y el esquema de incentivos que ofrece el contrato; (2) la distribución de los riesgos asociados a distintos esquemas de incentivos y compensación; y (3) las preferencias del principal y de los agentes respecto a la renta y el resto de los aspectos no monetarios” (García, 2001, pág. 47).

Por su parte el enfoque de los Derechos de Propiedad enfatiza en la etapa *ex post* de los contratos. Este enfoque tiene su origen en el trabajo de Ronald Coase sobre el coste social en la década de 1960 (2000 [1960]) y en trabajos posteriores de Alchien (1965), Demsetz (1969; 1982) y Williamson (2009). Para este enfoque los Derechos

<sup>4</sup> Dado que el análisis se realiza en un ambiente de incertidumbre, con asimetrías de información y agentes racionales (cada agente actúa buscando su propio interés y la maximización de la utilidad) se generan problemas en la delegación de las actividades. En especial se destaca para el Principal los problemas de información oculta (selección adversa), acciones veladas (riesgo moral) y contingencias ocasionadas por la naturaleza; factores que unidos a los conflictos de intereses, pueden provocar que el Agente realice las actividades sin considerar lo que desea el Principal (Gorbaneff, 2002).

de Propiedad “condicionan de forma relevante el comportamiento económico humano, proporcionando poderosos incentivos en relación a la asignación y uso de recursos en la actividad económica de una sociedad o una organización [...] eficientemente” (Martín & López, 1994, pág. 47). Los incentivos se introducen en el análisis como uno de los factores que ayudan a realizar un mejor uso de los recursos (Gorbaneff, Torres, & Cardona, 2009, pág. 82).

Al igual que los análisis de Agencia, este enfoque reconoce la existencia de problemas de racionalidad limitada y oportunismo asociados a la conducta de los agentes. Los contratos intentan reducir estas conductas y alcanzar resultados eficientes. Los agentes económicos, pero también otra variedad de ellos (por ejemplo, los políticos), se comportan de manera oportunista, pudiendo causar daños en los otros agentes, incluso externos a la transacción (externalidades negativas). Lo que hace la teoría de los Derechos de Propiedad es estudiar la forma como pueden internalizarse estos daños para que sean considerados por los agentes en sus actos individuales, convirtiendo finalmente este hecho en un importante incentivo para que se gestionen de manera eficiente los recursos.

En conclusión, los incentivos se convierten en una variable fundamental en el análisis tanto de los modelos de Agencia como de los Derechos de Propiedad. Aparecen en los contratos, por un lado, como intensi-

dad de los incentivos para condicionar la conducta futura de los agentes; y por el otro, como elementos que inciden en la ejecución, seguimiento y evaluación del cumplimiento de los contratos (Gorbaneff, Torres, & Cardona, 2009). Los dos enfoques ayudan a completar un modelo analítico que reconoce la importancia de los derechos de propiedad y la alineación de incentivos *ex ante* para la ejecución eficiente del contrato *ex post* (Williamson, 2009). El objetivo de ambas visiones es estructurar *a priori* un sistema de incentivos que contribuya con el direccionamiento o modificación de la conducta del hombre contractual.

## II. Aproximación metodológica para el análisis de incentivos

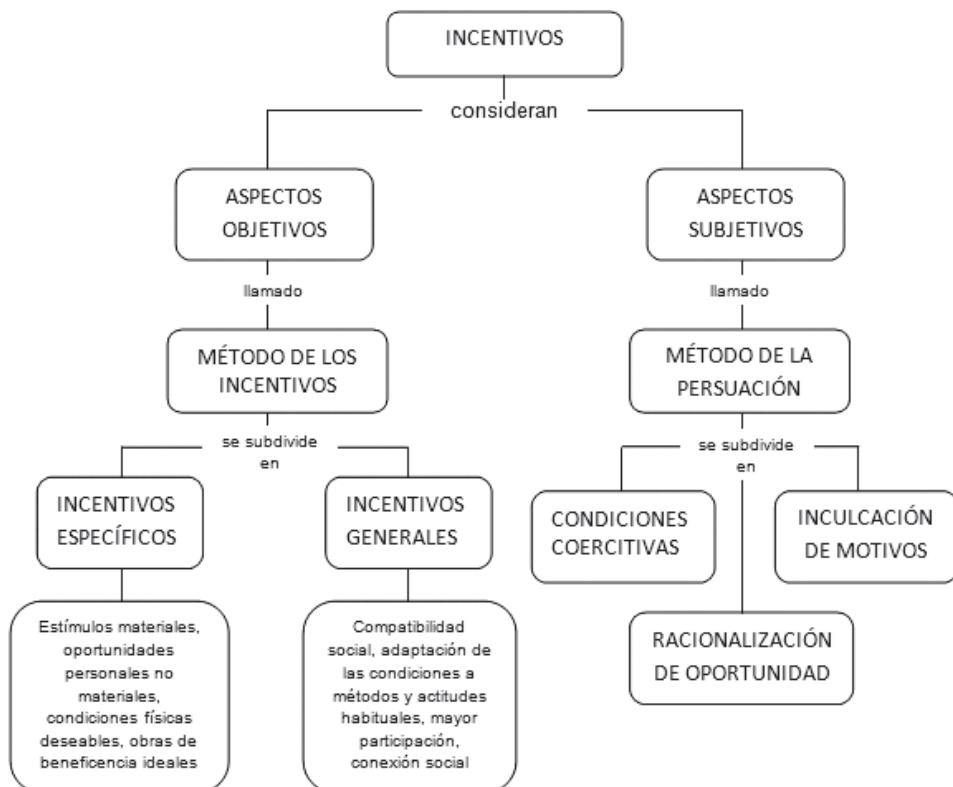
Durante la primera mitad del siglo XX Chester Barnard (2005), uno de los científicos que mayores aportes ha realizado al análisis de los incentivos, propuso el “Método de los incentivos” como propuesta para agruparlos, clasificarlos y ordenarlos. En primer lugar, clasificó los incentivos en *objetivos* y *subjetivos*: a los primeros, que “tienen una existencia objetiva”, los dividió en incentivos positivos (como los bienes materiales y dinero que puede entregársele a las personas) e incentivos negativos (asociadas a las difíciles condiciones de trabajo o las largas horas que se pasan en él, por ejemplo). Los segundos, que se relacionan con las condiciones subjetivas y personales, se caracterizan por alterar la actitud o la motivación de los agentes.<sup>5</sup>

5 Al estudio de los incentivos subjetivos Barnard (2005) lo llamó el “método de la persuasión”. Este pone a consideración la creación de condiciones coercitivas, la racionalización de la oportunidad y la inculcación de motivos, con el objetivo de cambiar las motivaciones y actitudes de las personas.

En segundo lugar, dividió los incentivos objetivos en *específicos* y *generales*. Los primeros son entregados a una sola persona, como ocurre con los estímulos materiales, las oportunidades personales no materiales, las condiciones físicas deseables y las

obras de beneficencia ideales, entre otras. Y los generales, llamados también compatibilidad social (*associational attractiveness*) se dirigen a aumentar la oportunidad de mayor participación, la condición de conexión social o instinto gregario (Figura 1).

**Figura 1.**  
**Diagrama de incentivos propuesta por Chester Barnard**



Fuente: Elaboración propia con base en Barnard (2005)

Esta clasificación de incentivos tiene, entre otras ventajas, la de pensar en la necesidad de ofrecer a los agentes incentivos que cambien las condiciones de vida y las actitudes de las personas. Una adaptación que se le puede hacer a esta propuesta para

analizar los incentivos para la dejación de armas y reintegración a la vida civil es: primero, catalogar a los incentivos según su naturaleza, que puede ser económica y extraeconómica (político y jurídico, entre otros) (IICA, 2004); segundo, analizar el

incentivo según el número de beneficiarios: individuales –cuando son diseñados para un solo agente– y colectivos –cuando favorecen a un grupo–; y como tercero, estudiar la duración del incentivo, que puede ser a corto o a largo plazo.

En el primer caso, los incentivos económicos se miden, por lo general, en términos monetarios. Son directos cuando son pagados en montos de dinero o en forma de ayudas, bonos, subsidios o sueldos temporales; aunque también pueden ser en especie, como el transporte a comunidades de acogida, atención básica en alimentación, higiene, vestuario o calzado, paquetes de asistencia doméstica básica en utensilios de cocina, colchones, ropa de cama, harina, semillas y combustible. Y son indirectos cuando se dan a otra persona encargada de realizar los pagos monetarios o asignar los bienes a los desmovilizados.<sup>6</sup>

Según el número de beneficiarios pueden ser incentivos personales o colectivos. Los primeros se dirigen a atender o mejorar el capital humano, como: salud (asistencia física y psicológica), educación, formación profesional e inserción laboral permanente; y mejorar los ingresos a través de empleos temporales, derecho a solicitud de préstamos para vivienda o tierras. Los segundos

atienden a grupos de desmovilizados, familias de reintegrados, comunidades afectadas por el conflicto e incluso víctimas. Los incentivos económicos de este tipo se brindan, por lo general, mediante apoyo financiero a las familias de los ex-combatientes, ampliación o mejoramiento del sistema de educación, programas económicos productivos, reparación de víctimas y desarrollo rural y sostenible, entre otros.

Finalmente está la clasificación por la temporalidad en que se aplica el incentivo. Estos pueden cobijar solo un período corto, como la entrega de subsidios o apoyos económicos y asistencia humanitaria en bienes y servicios. También pueden extenderse en el tiempo, como la constitución de una empresa y contratos con el sector público que, en muchos casos, duran más de una década. En este caso la duración de los incentivos es determinante para poder consolidar procesos de construcción y establecimiento de la paz sostenible. Lo anterior, debido a que estos incentivos atan al desmovilizado a la vida civil y reducen la posibilidad de retomar las armas.

En síntesis, reconociendo las bondades que tiene la propuesta de Barnard (2005) sobre la clasificación de los incentivos, en

6 En los extraeconómicos se incluyen los jurídicos, como el perdón del delito o el perdón de la pena (indultos, amnistías, inmunidad temporal, extinción de acciones penales, entrega de salvoconductos, preclusión de las investigaciones y cesación de procedimientos o libertad para los prisioneros de guerra). Y los incentivos políticos, que buscan conceder una participación del rebelde en el sistema político y de gobierno, permitiéndole la participación en las elecciones de cargos públicos, elecciones para asambleas constituyentes o participación directa en la asamblea, la democratización en el caso países bajo regímenes antidemocráticos, participación en gobiernos de transición, integración de los desmovilizados en las fuerzas armadas del país en cuestión, trámites de identificación (cédula) y reparto del poder político.

este trabajo se hace una adaptación y se divide el sistema de incentivos según su naturaleza, el número de beneficiarios y la temporalidad de aplicación, que, aunque algo distinta a la propuesta inicial, recogen lo esencial. Además se retomarán otros aportes de la teoría de agencia y de derechos de propiedad presentados en la primera sección. Estos elementos permitirán hacer el análisis de los contratos finales de los ocho grupos armados que firmaron entre marzo de 1990 y junio de 1994. Para finalmente evidenciar la evolución contractual que en el tema de incentivos se ha dado en el país.

### **III. Análisis de los incentivos en ocho acuerdos finales de paz, 1990-1994**

Desde 1981, durante el gobierno de Cesar Turbay (1978-1982), el Estado colombiano ha mantenido un interés por la desmovilización colectiva de la insurgencia (Valencia, 2013). Este propósito lo ha logrado parcialmente: en 34 años (de 1981 a 2015) ha firmado la desmovilización colectiva de ocho organizaciones guerrilleras; todas ellas concentradas en

el primer lustro de la década de 1990. Después de este período se han realizado otros intentos fallidos por negociar la paz con las dos organizaciones guerrilleras faltantes (las Farc-ep y el ELN). En la actualidad, por ejemplo, se trabaja en La Habana, Cuba, en el diseño del que sería el acuerdo final para ponerle fin al conflicto con el primer grupo, y también se tienen acercamientos con el segundo (Valencia & Bedoya, 2014; Valencia, 2014). De allí la importancia de estudiar los acuerdos finales ya firmados, con el fin de recoger la experiencia en la maduración del sistema de incentivos.

En esta tercera sección se hará un análisis de los incentivos económicos que se otorgaron a las ocho agrupaciones armadas (Tabla 1). Se utilizará como unidad de análisis los contratos finales suscritos entre el Gobierno Nacional y cada una de estas agrupaciones.<sup>7</sup> La sección hace una descripción de los incentivos económicos que se entregaron a cada uno de las agrupaciones, pero antes se hace una claridad teórica sobre la identificación de los actores de la negociación que exige tanto la teoría de agencia como la de los derechos de propiedad.

<sup>7</sup> Para analizar los ocho contratos se utiliza el segundo y tercer volumen de la Biblioteca de la paz de la Fundación Cultura Democrática, donde se compilan todos los acuerdos (Villarraga, 2009).

**Tabla 1. Colombia: Acuerdos finales de desmovilización firmados entre el Gobierno y ocho organizaciones guerrilleras entre 1990 y 1994**

Organización	Fecha del Acuerdo	Número de desmovilizados
Movimiento 19 de Abril – M-19–	9 de marzo de 1990	900
Partido Revolucionario de los Trabajadores –PRT–	25 de enero de 1991	200
Ejército Popular de Liberación –EPL–	15 de febrero de 1991	2.000
Movimiento Armado Quintín Lame –MAQL–	27 de mayo de 1991	157
Comandos Ernesto Rojas –CER–	20 de marzo de 1992	25
Corriente de Renovación Socialista –CRS–	9 de abril de 1994	433
Milicias Populares de Medellín –MPM–	26 de mayo de 1994	650
Frente Francisco Garnica –FFG–	30 de junio de 1994	150

Fuente: Presidencia de la República (1994) y Palacios (2012)

### A. El Principal y el Agente en la negociación de la paz

Tanto para la Teoría de Agencia como para la de los Derechos de Propiedad es fundamental comenzar el análisis con el reconocimiento de los agentes que intervendrán en la transacción o la relación contractual. Esto permite establecer claramente los roles que asumirán los agentes, especificar la asignación de todos los derechos, proceder a estructurar el sistema de incentivos y establecer los métodos de seguimiento y evaluación de resultados.

Es claro que en el tema de la desmovilización armada, el Estado colombiano –en este caso el Gobierno Nacional– se convierte en el Principal, ya que tiene el derecho de propiedad como organización legítimamente constituida de mantener el orden y monopolizar las armas; y el insurrecto –a quien quiere desarmársele y que cumpla unas labores de civilidad como la dejación permanente de las armas y reintegración a la vida social– se convierte en el Agente.

En el análisis organizacional weberiano el Estado aparece como “una asociación de tipo institucional, que en el interior de un territorio ha tratado con éxito de monopolizar la coacción física legítima como instrumento de dominio” (Weber, 1970 [1924] citado por Garabedian, 2012, pág. 10). Esta organización política debe motivar e incentivar el adecuado comportamiento entre los miembros de su comunidad. Pero los agentes pueden no estar dispuestos a obedecer o seguir el interés ordenador del Estado, lo cual explica las insurrecciones de la población. El Estado deberá ofrecer, entonces, a los grupos insurgentes (agentes que se caracterizan por intentar establecer otro orden) incentivos que produzcan la dejación de armas y la adhesión a sus objetivos.

El Estado como organización debe estar atento a diseñar los incentivos que permitan la alineación de los actores con el cumplimiento de sus fines y la cooperación en la organización. De manera contraria, la no alineación adecuada de incentivos o la carencia de estos, puede significar

la “disolución o cambios en el propósito de la organización o el fracaso de la cooperación. Por lo tanto, en todo tipo de organizaciones la provisión de incentivos adecuados se convierte definitivamente en la más enfatizada tarea de su existencia” (Barnard C. , 2005, pág. 101).

## B. Análisis de los acuerdos finales de paz

### 1. Movimiento 19 de Abril - M-19-

La primera agrupación armada en desmovilizarse en el período de estudio fue el M-19, el 9 de marzo de 1990. Los acercamientos se dieron por más de dos años, con la participación de otras guerrillas agrupadas en la Coordinadora Guerrillera Simón Bolívar. El acuerdo final se

caracteriza por un énfasis en los incentivos políticos y jurídicos y muy poca atención en asuntos económicos (Tabla 2). Solo en los puntos siete y ocho del Acuerdo se anuncian la necesidad y el compromiso de trabajar, luego de la desmovilización, en la construcción de programas productivos y de reinserción social, pero no se hace especificación alguna al respecto. Además el Gobierno adquiere la responsabilidad de ejecutar el Pacto Político, que comprende: planeación participativa, política de ingresos y salarios, políticas laborales, recursos naturales, oferta campesina y producción, comercialización, seguridad alimentaria, vivienda, salud y Fondo Nacional para la Paz, este último consignado también en el punto tres del acuerdo (punto 7).

**Tabla 2. Naturaleza de los incentivos en los acuerdos finales entre el Gobierno y las guerrilleras, 1990-1994**

Naturaleza del incentivo	M-19	PRT	EPL	MAQL	CER	CRS	MPM	FFG
Económico	Implícitos	3 y 10	7	3 y 7	-	4	3	1
Jurídico	5 y 8	5	6	3	3 y 4	5	4	2
Político	1, 2, 4 y 10	1, 2, 3, 4, y 6	1, 2, 3, 5 y 8	3, 5	5	2, 6 y 7	3, 5 y 6	3 y 4
Social	-	8 y 11		4 y 8	-	1 y 3	1 y 2	-
Total de puntos	10	12	11	8	10	9	6	4

Fuente: Elaboración propia con base en los ocho acuerdos finales de paz (Villarraga, 2009).

### 2. Partido Revolucionario de los Trabajadores -PRT-

Diez meses después del primer acuerdo, el 25 de enero de 1991, se da en el municipio de Ovejas, Sucre, la firma de la paz con el Partido Revolucionario de los Trabajadores –PRT-. Este fue un proceso que muestra

avances en el diseño de incentivos en el contrato final respecto al M-19. A pesar de que se observan puntos coincidentes con el anterior acuerdo se nota en este nuevo contrato, contenidos más específicos y claros (Tabla 2). Los incentivos económicos comienzan a ganar importancia, y los

políticos y jurídicos se mantienen en igual nivel a los otorgados al M-19.

La intención de las partes era ofrecer unas condiciones económicas y sociales dignas para la reincorporación de los desmovilizados a la vida social. De allí que se le asignara a un organismo –Consejo Nacional de Normalización– la función de velar por este compromiso, tal como lo sugiere el enfoque de los Derechos de Propiedad. Este organismo se encargaría de realizar este plan de reintegración, que duraría tres años y ejecutado en cuatro fases: iniciación, transición, consolidación y seguimiento permanente. En la primera se entregan avíos personales; en la segunda se otorgan subsidios de vida mensuales durante seis meses (\$75.000) con posibilidad de ser prorrogado, y recursos para salud, educación, capacitación y programas complementarios.

En la fase de consolidación se ofrecería a los desmovilizados la elección de una alternativa, entre tres tipos de apoyos económicos: proyectos productivos y de servicios urbanos o rurales, estudios postsecundarios y empleo estable. En la primera opción el Gobierno otorgaría a cada beneficiario un crédito de dos millones de pesos, con dos años muertos, pagaderos a cuatro años a partir de la concesión, con un interés del 12% anual y tasa de mora del 24%. En la segunda opción, se establecía un fondo de becas para cubrir matrícula y sostenimiento por cuantía de dos millones por beneficiario; las condiciones de pago serían iguales a las establecidas por el Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior –ICETEX–, con intereses

del 12% anual. La última opción, consiste en la búsqueda por medio de la gestión gubernamental de empleo estable en el sector público o privado.

Finalmente, en lo que se refiere a los incentivos sociales o colectivos, estos comprenden factores relacionados con los planes regionales. Se estableció en el Acuerdo que “la Fundación para el Apoyo a los Familiares de las víctimas de la Violencia destinará recursos por 30 millones de pesos, para atender a los familiares de las víctimas de la violencia en las zonas de conflicto relacionadas con la presencia de PRT” (Villarraga, 2009). Además se anotó que “Los Planes Regionales constituyen una serie de inversiones a realizar para beneficio de la comunidad, con recursos estatales, y cuyo objetivo es afectar el desarrollo regional mejorando las condiciones de vida y bienestar de los pobladores”. Para este caso, se acordó destinar 300 millones de pesos del Fondo para la Paz para la realización de programas y proyectos en la zona de conflicto de influencia del PRT.

### *3. Ejército Popular de Liberación –EPL–*

Veinte días después de desmovilizarse el PRT, el 15 de febrero de 1991, se firmó el tercer acuerdo colectivo con el Ejército Popular de Liberación –EPL–. La estructura del acuerdo final es muy similar al firmado con el PRT, aunque se amplían los beneficios dada la experiencia con los dos grupos anteriores. En el nuevo acuerdo se renegocia la promoción del proyecto político y el proceso de paz: se aclaran las responsabilidades de cada entidad, se plasman estrategias para asegurar una mayor sintonía por parte de la comunidad y se

propone la creación Comités Operativos de Promoción del Proceso de Paz.<sup>8</sup>

Los incentivos económicos para cada excombatiente se encuentran en el plan de reinserción. Solo hay una nota que lo diferencia de los acuerdos anteriores: se haría una gira de dos meses por Europa y América Latina para dos miembros del EPL. A diferencia de los dos planes anteriores, los proyectos de reinserción se preparan sobre una encuesta de aptitudes e idoneidades de todos los miembros de la organización, haciendo además claridades sobre la cobertura y los criterios a tener en cuenta para el éxito en la implementación. Son tres las etapas del plan de reinserción: transición, reencuentro, y seguimiento y evaluación. En la fase de transición (seis meses) se establecen proyectos de educación no formal, capacitación técnico-profesional y asesoría empresarial, participación ciudadana y comunicación popular, auxilio mensual global de subsistencia (150 millones por mes, durante seis meses, a través de la Fundación “Progresar”), seguro de salud integral y asistencia psicosocial.

En la fase de reencuentro, el excombatiente deberá escoger entre las siguientes opciones, que son las mismas contempladas en el acuerdo con el PRT: proyecto productivo, inicio o continuación de estudios superiores y ubicación laboral en el sector público o privado. Por último, en la fase de seguimiento y evaluación, que es

permanente y presenta mayor elaboración que la presentada en el acuerdo firmado con el PRT, se propone la creación de una oficina de reinserción y normalización con fondos apropiados para este fin, se amplía en Consejo Nacional de Normalización para incorporar a un delegado del EPL, se propone la presentación de un informe mensual para observar el avance en los compromisos y la canalización de esfuerzos y captación de recursos por medio de la Fundación “Progresar”.

Finalmente en los incentivos sociales se plantea la creación de una Comisión de Superación de la Violencia en las zonas afectadas, con funcionamiento por seis meses con el objetivo de “desestimular los factores generadores de violencia que se han presentado en las zonas de presencia del EPL, buscando la participación de la comunidad en el diseño de las soluciones y su implementación, para lograr consolidar efectivamente condiciones de paz” (Villarraga, 2009). Para ello se definen claramente las funciones que debe desempeñar dicha comisión. Igualmente, se establecen planes regionales para las zonas de influencia del EPL, con el fin de beneficiar las comunidades y fomentar el desarrollo socio-económico general de las regiones. Para este fin se destina una suma de dos mil millones de pesos, que sería aplicado por una sola vez, con recursos procedentes del presupuesto nacional (1.700 millones de pesos más que el monto destinado para los planes regionales del PRT).

8 También se acuerda la edición de un libro sobre la historia del EPL y el proceso de paz (3 mil ejemplares) y la apertura de Casas de la Democracia en diversas ciudades del país, para lo cual aporta una suma de \$12.000.000. La fundación “Progresar” también tiene un papel relevante en la implementación de programas destinación a la promoción del proceso de paz, por lo cual, el Gobierno le otorga por una sola vez una suma de 15.000.000.

#### **4. Movimiento Armando Quintin Lame -MAQL-**

El acuerdo con el Movimiento Armando Quintin Lame -MAQL- se realizó el 27 de mayo de 1991, en el municipio de Caldono, departamento de Cauca, luego de un proceso de negociaciones que iniciaron el 26 de junio del año precedente. En los incentivos económicos se destaca, la propuesta del Gobierno de otorgar un auxilio mensual de subsistencia de 12 millones de pesos mensuales para todos los integrantes, durante seis meses, girado a la Fundación “Sol y Tierra”, y ofrecer por el mismo tiempo un servicio de salud integral y asistencia psicosocial. También por medio de esta fundación, el Gobierno propone entregar siete millones de pesos para apoyar los programas a favor de la reinserción del Quintín Lame (Tabla 3).

En cuanto al plan de reinserción, al igual que en el caso anterior, se utilizan unas encuestas de aptitudes e idoneidades de los miembros del Movimiento. Dicho plan de nuevo cuenta con tres fases: transición, reencuentro, y evaluación y seguimiento. La fase de transición comprende dos aspectos, que son la educación no formal y validación de la primaria (tres niveles: alfabetización, reforzamiento del proceso de lecto-escritura y matemáticas, y la capacitación técnica para los proyectos productivos). En la fase

de reencuentro el excombatiente deberá elegir entre dos alternativas (no se incluye la opción de educación superior como en los acuerdos anteriores): inicio de un proyecto productivo o ubicación laboral en el sector público o privado. Por último, en la fase de evaluación se consideran las mismas propuestas del acuerdo precedente, con la diferencia de que la fundación es “Sol y Tierra”.<sup>9</sup>

**Tabla 3. Incentivos económicos en el acuerdo final de desmovilización al Movimiento Armando Quintin Lame -MAQL-**

Incentivo
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auxilio mensual de subsistencia.</li> <li>• Servicio de salud integral y asistencia psicosocial.</li> <li>• Recursos a fundación “Sol y Tierra” para proyectos de reinserción, que contienen tres fases: transición, reencuentro y evaluación y seguimiento.</li> <li>• Dotación de ropa: un par de botas, un pantalón, una camisa, un par de medias y ropa interior.</li> <li>• Construcción de dos grandes salones, una oficina y una batería de baños, dotados de las respectivas instalaciones sanitarias, de agua, electricidad y una línea telefónica, como dormitorio temporal de los miembros del Quintín Lame.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia con base en el Acuerdo Final entre el Gobierno Nacional y el MAQL (Villarraga, 2009)

<sup>9</sup> A pesar de que los incentivos políticos y jurídicos se consideran extraeconómicos, hay que decir que la implementación de estos requiere de partidas presupuestales que convierten a estos en incentivos quasi-económicos. Así por ejemplo, permitirles la participación de un vocero permanente del MAQL en la Asamblea Constituyente, con los gastos de hospedaje y alimentación pagos, durante dos meses convierte un incentivo político en uno cercano a lo económico. Igualmente, el compromiso que adquiere el Gobierno de ayudar en la promoción del proceso de paz designando siete voceros por parte del MAQL, exigió al Estado a comprometerse con un auxilio de \$2.500.000 y con la financiación de la promoción en diarios nacionales y programas de televisión.

En último lugar, los incentivos sociales comprenden la promoción y defensa de los derechos humanos, especialmente en las comunidades indígenas, por medio de la vinculación de dos representantes propuestos por el MAQL en la Comisión de Superación de la Violencia propuesta en el acuerdo con el EPL. Además, obras regionales de desarrollo para municipios específicos, por valor de 600 millones de pesos procedentes del presupuesto nacional. Como política adicional se desarrolló una campaña de salud oral básica con la financiación del Gobierno y se propuso la ejecución de obras diagnosticadas como prioritarias para ciertos municipios.

##### **5. Comandos Ernesto Rojas –CER–**

Los Comandos Ernesto Rojas –CER– fue el quinto grupo que logró la firma de un acuerdo, en la ciudad de Bogotá, el 20 de marzo de 1992. Este acuerdo final evidencia la maduración en el diseño de incentivos logrado en los cuatro acuerdos anteriores: los negociadores deciden en los puntos dos y seis acogerse a los incentivos otorgados en el contrato con el EPL, lo que les permite explayarse en los puntos uno, siete, ocho, nueve y diez en discutir la importancia de darle solución al conflicto armado, el seguimiento del programa de reinserción, el proceso de dejación de armas, la difusión del acuerdo a la opinión nacional y los testigos presentes durante el establecimiento de los numerales del contrato, respectivamente.

Al acogerse los CER a lo acordado con el EPL se sobreentiende que los incentivos económicos (individuales y colectivos) y extraeconómicos (jurídicos y políticos) son los mismos para ambas agrupacio-

nes. Sin embargo, en el contrato se hacen ciertas claridades: el incentivo jurídico se proporciona por el Gobierno Nacional a través del Decreto 1943 del 12 de agosto de 1991, donde se concede los beneficios del indulto o amnistía según lista de personas presentadas por el grupo desmovilizado. En los incentivos políticos, se agrega una propuesta en cuanto al plan de seguridad, donde se buscará “adelantar las gestiones necesarias para la salida al exterior de tres miembros de los Comandos Ernesto Rojas”. Finalmente se propone tomar las medidas pertinentes para que los excombatientes sean habilitados para el porte legal de armamento.

##### **6. Corriente de Renovación Socialista –CRS–**

El acuerdo de paz del gobierno con la Corriente de Renovación Socialista – CRS– fue el 7 de agosto de 1994, en el corregimiento de Flor del Monte-Sucre. Este nuevo acuerdo, dos años y medio después del contrato con la CER, evidencia el proceso de maduración y aprendizaje de las partes para la elaboración de incentivos, tanto en el contenido como en la estructura. En los nueve puntos que componen el contrato, hay espacio claro para discutir cada uno de los incentivos, e incluso los capítulos ocho y nueve se destinan para tratar asuntos cada vez más importantes en los acuerdos de paz como el proceso de desmovilización, la dejación de las armas y el establecimiento de comisiones de verificación que se cercioren del cumplimiento de los acuerdos.

En este se resalta también los incentivos sociales acordados en los dos primeros puntos del contrato. Se dice que el “Progra-

ma de Desarrollo Regional tendrá complementos en materia de vivienda y de tierras” (Villarraga, 2009) cuya aplicación se da en lugares específicos definidos por acuerdos entre el Gobierno y la CRS. Se propone destinar para el programa la suma de 2.000 millones de pesos (1.000 millones en la vigencia fiscal de 1994 y 1.000 millones en la de 1995), para la promoción, diseño y gestión de proyectos de construcción y mejoramiento de vivienda se especifica un monto de 50 millones de pesos para el fondo de vivienda de la Corporación “Arco Iris” y se adquiere el compromiso de “desarrollar un programa de dotación de tierras aprobado por el Consejo de Rehabilitación, de acuerdo con la programación y los recursos de inversión para adquisición establecidos por el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria –Incora– para el Departamento de Sucre.”

Los incentivos económicos están contenidos en el programa de reinserción y cobijan tanto a los excombatientes como a sus familias. Primero, el Gobierno le garantizará por dos años a los miembros de la CRS y a su núcleo familiar el cubrimiento de las necesidades de salud. Segundo, se acuerda un programa educativo y de apoyo psicosocial, donde se cubrirán los niveles de alfabetización y validación de la educación básica primaria, básica secundaria y media vocacional, en un período de 18 meses, cubriendo el núcleo familiar básico mayor de 18 años del excombatiente; y se acuerda también la creación de un Fondo para el apoyo de la Educación Superior, mediante un convenio de créditos educativos para reinsertados con el Icetex. Y tercero, el Gobierno se compromete al

diseño de un programa psicosocial que facilite el proceso de adaptación de los reinsertados a la vida civil.

En cuanto a capacitación (primer año del programa de reinserción) y asistencia técnica (seis meses) el Gobierno se compromete en la ejecución de varios programas. Uno de ellos dirigido al desarrollo de “procesos organizativos, habilidades y destrezas para áreas específicas de trabajo, administración de empresas de economía solidaria, administración pública y desarrollo regional y asesoría empresarial” (Villarraga, 2009). El otro, a proyectos productivos donde se propone conceder un crédito por valor de cuatro millones de pesos, con un plazo muerto de dos años y cuatro años adicionales para su amortización, con un interés del 18% anual. La diferencia con los créditos destinados al financiamiento de los proyectos productivos en acuerdos anteriores, es que ahora el monto es superior y se paga una tasa de interés más baja. Para este caso los desembolsos pueden ser de manera individual o colectiva. Además, el Gobierno se compromete a trasladar a la Corporación “Arco Iris” una suma de 600 millones de pesos de dar apoyo financiero y asesoría a los proyectos productivos de los reinsertados.

Finalmente, “el Gobierno acuerda incluir a los miembros de la Corriente de Renovación Socialista como beneficiarios del Decreto 1934 de 1992, que establece el “Programa de Dotación de Tierras para miembros de Grupos Desmovilizados”, para lo cual tramitaría la consecución de los recursos necesarios ante el Ministerio de Hacienda y la realización de los trámites de su incorporación ante el Incora”. Ade-

más, para el traslado de los reintegrados se desembolsa una suma de \$100.000 para cada uno, y como deben cumplir la función de promotores del proceso de paz se les daría un apoyo económico de \$170.000 para cada uno durante un año.

## *7. Milicias Populares de Medellín –MPM–*

Las Milicias Populares de Medellín –MPM–, que puede considerarse una desmovilización atípica, pues se da con una agrupación armada urbana y cuya naturaleza no es totalmente política, firmó el acuerdo final el 26 de mayo de 1994 (Paz & Valencia, 2015). Dada esta característica especial, la agrupación propuso discutir los incentivos sociales antes que los de la organización. Exigió al gobierno incluir intervenciones en las zonas afectadas por el conflicto en la ciudad de Medellín. De allí que en el contrato se observe en los puntos 1 y 2 (Tabla 2) el compromiso de la Alcaldía municipal en la realización de proyectos de inversión social en las comunas, tales como: obras de infraestructura vial y de servicios, de mejoramiento y ampliación de la capacidad instalada en educación, salud, recreación. Se propone también la instalación de Mesas de Trabajo con el fin de analizar los problemas que afectan la zona y buscar acuerdos que permitan la superación de los mismos.

Luego de desarrollar estos puntos, el Acuerdo Final se caracteriza por el otorgamiento de incentivos a la agrupación. El más importante de ellos fue el derecho a constituir una Cooperativa de Seguridad y Servicio a la Comunidad –Coosercom– con la que se buscaría mejorar la convi-

vencia de su área de influencia. Además se dispuso la constitución de una Fundación para la Convivencia Ciudadana en las Comunas Nororientales de Medellín con el fin de promover la democracia participativa y los derechos civiles, la educación para la participación ciudadana y la gestión del desarrollo comunitario. Para su ejecución el Gobierno se comprometió a destinar \$250.000.000.

Los otros incentivos económicos se encuentran plasmados en el programa de reinserción. En el acuerdo se abre la posibilidad a nueve miembros de las MPM de participar en la administración pública municipal, durante dos años, con unos honorarios de \$220.000 mensuales, por medio del trabajo en equipo como líderes comunitarios para la consolidación de la convivencia pacífica, bajo la coordinación de Caritas Arquidiocesana. Los integrantes de las Milicias que no fueran contratados por Caritas Arquidiocesana o Coosercom serían vinculados por Metroseguridad para la ejecución de programas de beneficio comunitario y obtendrían honorarios por \$150.000 mensuales. Se propone un programa de educación para la validación de primaria y bachillerato y, además, el Gobierno se compromete a destinar recursos para la educación superior por medio de un convenio con el Icetex y bajo las condiciones de este último. En lo referente a salud, se prestaría asistencia médica a los miembros de las MPM a su grupo familiar, durante dos años y a través de Metrosalud.

En último lugar, “para el desarrollo de los proyectos productivos, individuales o asociativos, el Gobierno concedería un crédito de \$3.500.000 de pesos a cada uno de los

miembros de las Milicias que conformen las listas oficiales de desmovilizados.”

El período de gracia es de dos años y se dispone de dos más para su devolución, a una tasa del 18% anual. Los miembros de las MPM contratados por la Cooperativa de Vigilancia y Seguridad, tendrían un crédito de \$1.750.000. Los proyectos productivos orientados al desarrollo de programas de vivienda tendrían apoyo especial del Gobierno.

#### **8. Frente Francisco Garnica -FFG-**

Finaliza los acuerdos de paz con la guerrilla el 30 de junio de 1994 con la desmovilización del Frente Francisco Garnica, en Cañaveral-Bolívar. Este último acuerdo es una excepción en la maduración de contratos, pues no se evidencia el aprovechamiento en la maduración del sistema de incentivos con los anteriores contratos. En tan solo cuatro capítulos se despacha el acuerdo, donde se ignora por completo los incentivos sociales o colectivos (Tabla 2). Eso sí, hay un énfasis en los incentivos económicos individuales: en el acuerdo final se establecen los aspectos a los que tendrán derechos los desmovilizados (en la salud, educación, proyectos productivos, capacitación y asistencia técnica y promoción del proceso). En salud, se propone la afiliación del excombatiente y su núcleo familiar inmediato al Instituto de los Seguros Sociales por un año. En educación, el compromiso por parte del Gobierno es financiar el Programa Educativo para la Paz y la Reconciliación que comprende alfabetización, validación de primaria y bachillerato durante 18 meses. Además, se concederían créditos educativos para

educación superior mediante un convenio con el Icetex.

Para los proyectos productivos, se otorgaría un crédito de \$3.000.000 con la misma tasa de interés y el mismo período muerto que en el acuerdo anterior. Igualmente, se mantiene el apoyo por parte del Gobierno para los proyectos destinados a programas de vivienda. Por último, se destinarían recursos por parte del Gobierno para capacitación y asistencia técnica, con el fin de garantizar un mejor desarrollo de los proyectos productivos. Por último, los reintegrados como promotores del proceso de paz recibirían un monto de \$140.000 mensuales durante un año. Además, como apoyo al programa de inserción el Gobierno daría un apoyo a la Fundación Colombia Viva de \$40.000.000.

## **IV. Conclusiones**

El artículo mostró que el Estado como organización política busca cumplir el objetivo de monopolizar las armas y la fuerza. Para esto debe construir un sistema coherente de incentivos, que motiven la dejación de armas y posibiliten el fin del conflicto y el regreso a la vida civil de los combatientes. Esta labor la realiza mediante el ofrecimiento de incentivos (económicos y extraeconómicos). En esta perspectiva de trabajo el texto logró evidenciar el esfuerzo que realizó el gobierno colombiano por ofrecer y crear un sistema de incentivos que motivara la desmovilización de los grupos rebeldes. Lo hizo a través de un análisis de los ocho acuerdos finales de paz firmados entre 1990 y 1994 con la insurgencia.

El mayor avance se dio al pasar de considerar sólo los incentivos jurídicos y políticos, en su mayoría individual, a entregar otros económicos y colectivos. Esto es claro si se compara, por ejemplo, los acuerdos firmados con el M-19 en 1990 y el de la CRS en 1994. En este último se nota la introducción en el contrato de otros incentivos económicos y sociales. Es decir, se pasó de ofrecer incentivos jurídicos individuales, como el perdón del delito o de la pena, a ampliar el sistema de incentivos y ofrecer apoyos económicos colectivos. Queda claro que el país avanzó con estos acuerdos en el ofrecimiento de incentivos económicos para promover la dejación de armas.

Vale la pena recordar en esta última parte del artículo la importancia que tiene para Las Farc, el ELN y el Gobierno nacional retomar las experiencias en la elaboración de contratos finales de paz. Aunque en el texto no se mostró los efectos que tuvo el sistema de incentivos en la reincorporación a la vida civil de los excombatientes, se pudo evidenciar a través del trabajo comparado de los acuerdos finales de paz, la evolución positiva que tuvo el país en el diseño de contratos de este tipo; pues se logró introducir en ellos una serie de incentivos económicos que además de motivar la dejación de armas de más de cuatro mil guerrilleros, los beneficios se extendieron a las comunidades afectadas por el conflicto.

## Referencias bibliográficas

- Aguilera, M. (2001). Amnistías e indultos, siglos XIX y XX. *Revista Credencial Historia* (137), 8-13.
- Aguilera, M., & Sánchez, G. (2001). *Memoria de un país en guerra. Los Mil Días 1899-1902*. Bogotá: Planeta.
- Alchian, A. (1965). The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm. *Journal of Industrial Economics*, 14, 30-44.
- Barnard, C. (2005). Economy of Incentives. En J. Shafritz, S. Ott, & Y. Jang, *Classics of Organization Theory, 7th Edition* (págs. 101-111). Belmont, Calif.: Wadsworth.
- Carvajalino, A., & Ariza, M. (2008). *Evaluación de los incentivos a la investigación y extensión en la Universidad Industrial de Santander*. Recuperado el 26 de mayo de 2013, de Universidad Industrial de Santander: <http://repositorio.uis.edu.co/jspui/bitstream/123456789/8318/2/125675.pdf>
- Coase, R. (2000 [1960]). El costo social. En A. Roemer, *Derecho y economía: una revisión de la literatura*. Mexico D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- Cofer, C., & Appley, M. (1987). *Psicología de la motivación. Teoría e investigación*. México: Editorial Trillas.
- Deckers, L. (2001). *Motivation. Biological, Psychological and Environmental*. Boston: Allyn and Bacon.

- Demsetz, H. (1969). Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal Law Economic*, 12 (1), 1-22.
- Demsetz, H. (june de 1982). The Structure of Ownership and the Theory of the Firm. *The Journal*, 26, 375-393.
- Garabedian, M. (13 de 10 de 2012). *El Estado moderno. Breve recorrido por su desarrollo teórico*. Obtenido de martinmaglio: [http://www.martinmaglio.com.ar/0\\_Ter\\_3\\_Problematicapjc/Material/080-Garabedian\\_Estado\\_Moderno.pdf](http://www.martinmaglio.com.ar/0_Ter_3_Problematicapjc/Material/080-Garabedian_Estado_Moderno.pdf)
- García, C. E. (2001). *Ánalisis económico de las organizaciones. Enfoques y perspectivas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Gorbaneff, Y. (Abril de 2002). *Publicaciones EAFIT*. Recuperado el junio de 2013, de Universidad EAFIT: [http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=teor%C3%ADa%20del%20agente-principal%20y%20el%20mercadearo&source=web&cd=1&ved=0CC0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fpublicaciones.eafit.edu.co%2Findex.php%2Frevista-universidad-eafit%2Farticle%2Fdownload%2F925%2F830&ei=j\\_ndUfXrOd](http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=teor%C3%ADa%20del%20agente-principal%20y%20el%20mercadearo&source=web&cd=1&ved=0CC0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fpublicaciones.eafit.edu.co%2Findex.php%2Frevista-universidad-eafit%2Farticle%2Fdownload%2F925%2F830&ei=j_ndUfXrOd)
- Gorbaneff, Y., Torres, S., & Cardona, J. F. (2009). El concepto de incentivo en administración. Una revisión de la literatura. *Revista Economía Institucional*, 2(21), 73-91.
- IICA. (Julio de 2004). *Experiencias sobre sistemas de incentivos a la comunidad de investigadores para favorecer la innovación tecnológica*. Recuperado el 2 de 8 de 2014, de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura: <http://repiica.iica.int/docs/B0098e/B0098e.pdf>
- Luhmann, N. (1997). *Organización y decisión. Autopiesis, acción y entendimiento comunicativo*. Barcelona: Anthropos.
- Mankeliunas. (1987). *Psicología de la Motivación*. México: Editorial Trillas.
- Martín, J., & López, M. d. (1994). *Escuela Andaluza de Salud Pública*. Recuperado el mayo de 2013, de [http://www.easp.es/publicaciones/descargas/EASP\\_Incentivos%20e%20instituciones%20sanitarias%20publicas.pdf](http://www.easp.es/publicaciones/descargas/EASP_Incentivos%20e%20instituciones%20sanitarias%20publicas.pdf)
- Ménard, C. (1997). *Economía de las organizaciones*. Bogotá: Editorial Universidad Nacional de Colombia y Editorial Norma.
- Mendoza, P. (2008). *Efecto del incentivo docente sobre el rendimiento de estudiantes de escuelas rurales*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/639/MENDOZA\\_DEL\\_SOLAR\\_ARANIBAR\\_PAMELA\\_EFECTOS.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/639/MENDOZA_DEL_SOLAR_ARANIBAR_PAMELA_EFECTOS.pdf?sequence=1)
- Palacios, M. (2012). *Violencia pública en Colombia, 1958-2010*. Bogotá, D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- Pardo, R. (2004). *La historia de las guerras*. Bogotá: Ediciones B.

- Paz, L., & Valencia, G. (2015). Atipicidades del proceso de paz con las Milicias Populares de Medellín. *Estudios Políticos*(46), 263-282.
- Perez Arata, M. A. (1993). *Teoría de Incentivos y sus Aplicaciones. Regulación de empresas y subastas*. México.
- Presidencia de la República. (1994). *Informe de Gestión, 1990-1994*. Bogotá: Plan Nacional de Rehabilitación. Programa de Reincisión.
- Reeve, J. (2001). *Understanding Motivation and Emotion*. New York: John Wiley.
- Rivera, J. E. (Julio de 2004). *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*. Obtenido de <http://repiica.iica.int/docs/B0098e/B0098e.pdf>
- Smith, A. (1997 [1776]). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- Taylor, F. (1964). *Principios de la administración científica*. México: Herrero Hermanos.
- Turriago, G., & Bustamante, J. (2003). *Estudio de los procesos de reinserción en Colombia 1991-1998*. Bogotá: Alfaomega Cololmbiana S.A.
- Valencia, G. (enero-marzo de 2013). Alternancias de la paz y la guerra en Colombia, 1978-2013. *Revista Debates*(64), 44-54. Obtenido de <http://almamater.udea.edu.co/debates/deb64-11.htm>.
- Valencia, G. (enero-marzo de 2014). Las conversaciones exploratorias con el ELN: tres tesis desvirtuadas. *Revista Debates* (67), 69-81. Obtenido de <http://almamater.udea.edu.co/debates/deb67-10.htm>.
- Valencia, G., & Bedoya, G. (2014). El proceso de paz con las Farc, 2010-2013: descripción y análisis sobre el tema procedural. *Conflictos & Sociedad*, 2(1), 65-86.
- Villarraga, Á. (2009). *Gobierno del Presidente Cesar Gaviria 1990-1994: Acuerdos con el EPL, PRT, MAQLy CRS* (Vol. III). (Á. Villarraga, Ed.) Bogotá: Fundación Cultrura Democrática.
- Weber, M. (1970 [1924]). *Economía y sociedad*. México D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. E. (2009). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- Zuluaga, J. (1996). Antecedentes y perspectivas de la política de paz. En S. Franco, *Colombia contemporanea* (págs. 47-87). Bogotá: Ecoe; IEPRI.