

CUANTIFICANDO LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL CONFLICTO:

una exploración de los costos
y los estudios sobre los costos
del conflicto armado colombiano*

QUANTIFYING THE ECONOMIC EFFECTS OF CONFLICT:

An Exploration of the Costs
and the Studies on the Costs
of the Colombian Armed Conflict

Stephanie Álvarez**
Angelika Rettberg, Ph.D.***

Resumen

Frecuentemente, la comunidad académica y profesional considera los costos (económicos, políticos y sociales) que enfrentan los diferentes actores combatientes y no combatientes en situaciones de conflicto armado interno para identificar la probabilidad de que ocurra una negociación de paz. Sin embargo, es poco lo que sabemos sobre la magnitud y las diferentes formas que adoptan estos costos. Este artículo recoge la producción oficial y académica acerca de los diferentes costos en los que han incurrido la sociedad y la economía colombianas en el transcurso de su prolongado conflicto armado interno. Identifica cómo han sido cuantificados estos costos por diferentes autores e instituciones y plantea algunas de las limitaciones de dichos estudios. Sugiere que conviene especificar sectores sociales afectados o actividades productivas comprometidas para afinar nuestra posibilidad de identificar, comprometer y movilizar a socios cruciales para la construcción de paz.

Palabras clave: conflicto armado, costos, construcción de paz, Colombia.

Abstract

It is common for both the practitioner and academic communities to consider the economic, political and social costs faced by combatant and non-combatant actors in the contexts of internal armed conflicts to identify the probability of a peace negotiation to occur. However, we know little about the dimensions of these costs. This article reviews both the official and the academic production on the different costs incurred by the Colombian society and economy in the course of the country's prolonged internal armed conflict. It identifies how these costs have been quantified by different authors and institutions and discusses some of the limitations of these studies. The article suggests that it would be convenient to specify the affected social sectors or productive activities at risk in order to fine tune our ability to identify, enlist, and mobilize crucial peacebuilding partners.

Key words: armed conflict, costs, peace building, Colombia.

La literatura sobre la resolución pacífica de los conflictos armados está repleta de recomendaciones normativas respecto a la deseabilidad de cesar las confrontaciones armadas para evitar

el sufrimiento humano y promover la prosperidad y la armonía social en general. A estos principios normativos se ha sumado desde hace unos años un argumento económico: el conflicto impone costos económicos cuantificables y la

- * Este artículo es el resultado de la investigación profesoral "Los costos económicos del conflicto armado para el sector privado". Agradecemos los aportes de los evaluadores anónimos que contribuyeron con sus comentarios a enriquecer este trabajo.
- ** Stephanie Álvarez es politóloga Cum Laude de la Universidad de los Andes y actualmente trabaja como monitora del área de Prevención del Programa de Niños Desvinculados del Conflicto Armado, Organización Internacional para las Migraciones -OIM Colombia-. Correo electrónico: stalvarez@iom.int
- *** Angelika Rettberg es Ph.D. en Ciencia Política de Boston University, profesora asociada del Departamento de Ciencia Política de la Universidad de los Andes y directora de su Programa de Investigación sobre Construcción de Paz (ConPaz). Correo electrónico: rettberg@uniandes.edu.co

paz —entendida mínimamente como una reducción en las muertes y en la destrucción de la infraestructura física directamente atribuibles a la guerra— es más rentable. Este argumento sobre este dividendo de la paz ha sido esbozado exitosamente en diferentes países para movilizar sectores sociales determinantes para la construcción de la paz, como el sector privado (Rettberg 2006b). Apelando a argumentos económicos, además de los políticos y sociales, poner fin a un conflicto armado se ha vuelto una tarea ineludible en el contexto internacional.

Colombia no ha sido ajena a la tendencia de cuantificar los costos de su duradero conflicto armado. A partir de la década de los noventa, diversas instituciones estatales y académicas han centrado su atención en estimar los costos que el conflicto ha impuesto a ciertos sectores productivos de la economía y a la sociedad colombiana en general. Estos estudios tienden a cuantificar aspectos comunes como los costos por daños a la infraestructura física, el gasto militar, las transferencias ilegales —por cuenta del secuestro y la extorsión—, los costos sociales, la contracción de la actividad económica y la pérdida de productividad e inadecuada asignación de recursos.

Esta cuantificación de los costos del conflicto ha estado ligada a la expansión de los grupos al margen de la ley en la nación y el impacto que han tenido, en términos del incremento de los costos económicos del conflicto, sobre las posibilidades de desarrollo de varios sectores productivos.

En efecto, a partir de la década de los ochenta y mediados de los noventa, los diferentes grupos guerrilleros —FARC-EP, ELN, EPL— y los grupos paramilitares —AUC— se expandieron hacia zonas “económica, política y militarmente estratégicas, lo cual, en el caso de la guerrilla, se ha evidenciado en un incremento de su presencia en municipios con condiciones de vida muy superiores a los municipios rurales iniciales”¹ (Vélez 2000: 14). Con respecto al fenómeno paramilitar, éste desde sus inicios se expandió a zonas estratégicas clave para la captación de recursos, en estrecha relación con el narcotráfico (Medina 2005: 78), y con un fuerte apoyo de diversos sectores de la sociedad.

En este contexto, los grupos al margen de la ley no sólo incrementaron significativamente su poder territorial y político, sino que también su expansión significó “una mayor capacidad de perturbación del funcionamiento de la economía” (Bejarano *et al.* 1997: 17).

Así, en contraste con décadas anteriores, cuando los efectos del conflicto se percibían como lejanos y poco perturbadores, a partir de mediados de los noventa, de manera consistente, la inseguridad se constituye en uno de los principales problemas que enfrenta la economía colombiana.

Esta perspectiva contrasta con una explicación estructural común en diversos ámbitos académicos e institucionales con respecto al desarrollo y evolución del conflicto armado colombiano, en la que la dirección de causalidad va de la situación eco-

1 Es decir, extienden su presencia a centros políticos y administrativos muy importantes al igual que a “[...] zonas “petroleras, mineras, de cultivos ilícitos, fronteras y con importante actividad agropecuaria” (Echandia 2000: 117).

nómica al conflicto y ubica en las así llamadas “causas objetivas” –es decir, “en el desempeño de la actividad económica, en las condiciones de pobreza de la población, en las necesidades básicas insatisfechas o en la inequidad de la distribución del ingreso”– las razones del comportamiento persistentemente violento de los colombianos (Bejarano *et al* 1997: 17) y de los grupos al margen de la ley. Los esfuerzos de investigación –aún muy escasos– dedicados a invertir la dirección de causalidad y examinar los efectos de la dinámica del conflicto armado en el sistema económico complementan la anterior explicación, en la medida en que subrayan el efecto detrimental del conflicto sobre las condiciones de vida de los colombianos y los diferentes sectores de la economía, ilustrado por “la generación de costos directos para [financiar] la seguridad, la pérdida de producto derivado de la alteración de las condiciones de desempeño de la actividad económica o las consecuencias indirectas de la inseguridad, por la vía de la incertidumbre y el riesgo” (Bejarano *et al* 1997: 17).

A la luz de lo anterior, y con base en una revisión de la literatura primaria y secundaria, este artículo busca establecer el estado del arte respecto a la manera en que las dinámicas que subyacen al conflicto armado han impuesto costos a diversos sectores económicos de la sociedad colombiana, así como identificar cómo han sido cuantificados estos costos por diferentes autores e instituciones.

El artículo ilustra algunas de las limitaciones de los estudios sobre costos económicos del conflicto armado. Sugiere, por ejemplo, que la tendencia a calcular los costos del conflicto en

términos porcentuales del producto interno bruto –PIB–, sin especificar sectores sociales afectados o actividades productivas comprometidas, constituye una limitación a la hora de afinar nuestra comprensión de los costos generados por el conflicto. A lo anterior se suma la dificultad para distinguir de manera clara entre costos del conflicto armado y costos atribuibles a la criminalidad generalizada. Teniendo en cuenta que ambos fenómenos tienden a nutrirse mutuamente (Sánchez, Díaz y Formisano 2003), es difícil distinguir dónde finaliza uno para dar paso al otro y, por tanto, las particularidades que, en términos de costos, enfrenta un país subdesarrollado con altas tasas de criminalidad y conflicto armado (como Colombia), por un lado, y un país subdesarrollado con altas tasa de criminalidad, a secas. Así mismo, la tendencia a subreportar los hechos por parte de los ciudadanos, la dificultad para identificar los actores efectivamente involucrados en las diferentes acciones criminales y la deficiente comunicación y colaboración entre entidades oficiales en materia de manejo de datos (PNUD 2003; Fundación Social, Unicef Colombia 2001) hacen aún más problemático distinguir qué costos están asociados directamente con las dinámicas del conflicto armado y cuáles están ligados a la delincuencia común.

Las implicaciones de este estudio son diversas. En primer lugar, si, por un lado, es claro que los costos del conflicto armado colombiano han aumentado para diferentes sectores de la economía, también es evidente que existen vacíos en los datos disponibles, lo que impone cautela a la hora de interpretarlos y traducirlos en recomendaciones polí-

ticas. En segundo lugar, la utilización política del dividendo por la paz, a la hora de atraer a socios esenciales para la construcción de paz (como el sector privado o la comunidad internacional), se dificulta, en la medida en que no hay claridad acerca de las pérdidas a causa del conflicto armado ni acerca de los potenciales beneficios de una situación de paz, impidiendo así su movilización en torno a la superación del conflicto armado.

Para desarrollar estas ideas, este artículo primero identifica de qué manera la literatura académica sobre otros casos internacionales ha abordado la pregunta de los costos, y explora algunos estudios sobre costos del conflicto realizados en otros países. Luego presenta una recopilación general sobre los costos económicos del conflicto armado colombiano e identifica los elementos que distinguen los costos directos de los indirectos. El documento concluye con una discusión de los costos del conflicto colombiano y sus implicaciones para diversos sectores de la sociedad.

1. Los costos del conflicto en otros países

Diversos países en diferentes regiones del mundo se han puesto en la tarea de cuantificar los costos económicos de sus conflictos armados, y de la criminalidad generalizada. A este esfuerzo se han sumado instituciones académicas centradas en analizar las problemáticas –económicas, sociales y políticas– de los países en desarrollo.

Las razones para cuantificar los costos son diversas y dependen, como veremos más adelante, de circunstancias específicas, decisiones de ciertos sectores de la economía o de instituciones

estatales y académicas. Según Lindgren (2005), cuantificar los costos de los conflictos existentes en el mundo es importante para determinar en qué medida las políticas públicas –de prevención o contención– están funcionando para aminorar el conflicto y sus costos. Humphreys (2003), por su parte, argumenta que cuantificar los costos asociados al conflicto es necesario para movilizar a los diferentes sectores de la sociedad en la construcción de escenarios de paz.

La literatura existente en este campo aborda diferentes aspectos de los costos económicos asociados a las guerras civiles, que van desde investigaciones que usan modelos económicos para estimar los costos generales en términos porcentuales del PIB hasta estudios más específicos que ilustran los costos económicos asumidos por ciertos sectores de la economía, como el sector privado.

En términos generales, los estudios que han calculado los costos del conflicto usando modelos económicos plantean que los países inmersos en conflictos armados internos tienden a presentar una disminución en su crecimiento económico. Collier (1999), por ejemplo, en su estudio “On the Economic Consequences of Civil War”, argumenta que durante una guerra civil el producto interno bruto –PIB– decrece a una tasa anual de 2,2%. Así mismo, este autor plantea que en países donde los conflictos se han prolongado hasta por quince años, el PIB per cápita tiende a decrecer en un 30%, aproximadamente.

Hoeffler y Reynal (2003) argumentan que durante una guerra civil la sociedad traspassa muchos de sus recursos provenientes de actividades

productivas a actividades destructivas. Esto –según los autores– representa una doble pérdida para la sociedad, la pérdida por los recursos que dejan de invertirse en actividades productivas y la causada por los daños en los que se invirtieron recursos. Finalmente, su estudio plantea que durante una guerra civil los gastos en seguridad y defensa se incrementan aproximadamente en 2,2% del PIB anual. Esto repercute directamente en la inversión que se podría hacer en otros sectores como la salud, la educación y el mejoramiento de la infraestructura.

La fuga de capitales también ha sido calculada por estos estudios. Según Collier y otros autores (1999), durante una guerra civil la fuga de capitales se incrementa sustancialmente, pasando de 8,6% de la riqueza privada a un 19,7%.

Siguiendo esta línea, diversos países en el mundo han estimado los costos económicos de sus conflictos armados. Muchos de estos estudios se han desarrollado como respuesta de ciertos sectores a circunstancias específicas. En países como El Salvador, Sri Lanka e Irlanda del Norte, fue el sector privado el que lideró el desarrollo de diversos estudios para estimar los costos económicos asociados a sus conflictos armados. “La toma de conciencia y la investigación y sensibilización respecto a este tema [...]” (International Alert 2006: 11) se explica por los altos costos que el conflicto armado ha impuesto al sector privado de estos países. En El Salvador, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo, Fusades, produjo información sobre los costos del conflicto para el sector empresarial local y los potenciales beneficios y oportunidades que el fin del conflicto y la consolidación de una paz estable podrían

significar para el desarrollo económico (Rettberg 2006b). Según los estudios, los costos directos e indirectos del conflicto armado en El Salvador en 1980-90 aumentaron aproximadamente a US\$1.000 millones. El sector empresarial fue el sector más afectado por cuenta del secuestro y la extorsión.

En este contexto, a finales de la década de los ochenta el sector empresarial salvadoreño vio la necesidad de llevar a cabo reformas económicas que condujeran a minimizar la dispersión de recursos relacionada con el conflicto armado. “La paz se constituyó en una necesidad económica para el sector empresarial local” (traducción libre; Rettberg 2006b: 16).

En Irlanda del Norte, “la Confederation of British Industry (CBI) emprendió programas de sensibilización y apoyo al proceso de paz, enfatizando en los potenciales beneficios que una situación de paz representaría para diversos sectores de la sociedad” (International Alert 2006: 5). Dentro de estos programas se lleva a cabo el desarrollo de un documento conocido como “peace dividend paper”, que examina el impacto negativo de la violencia en Irlanda del Norte y los costos que se derivan de ésta. Así, se muestra, por ejemplo, que los costos en seguridad se incrementaron sustancialmente desde el desarrollo de la violencia, representando 1.420 millones de dólares en 1994.

En Sri Lanka, los gastos militares también han aumentado significativamente desde que se inició el conflicto, pasando de ser “el 1,4% de los gastos totales del gobierno en 1982 al 15,8% en 1998” (Nelson 2000: 43). Para el sector privado, la guerra civil ha representado costos cercanos a los 2.200 millones de dólares, “[...] o sea el 22%

del PIB de Sri Lanka en 1995” (Nelson 2000: 44). Estos costos incluyeron el incremento de impuestos de seguridad, del 5,5% para bienes y servicios, ataques a la infraestructura física “[...] por un valor superior a los mil millones de dólares [...]” (Nelson 2000: 44), cierre de fábricas e industrias de cemento y químicas, reducción en la productividad y eficiencia económica de diversos sectores productivos. Así mismo, se redujeron de manera sustancial el transporte de bienes y servicios y la inversión extranjera. Bajo este contexto, el sector empresarial lanza la campaña *Sri Lanka Primero*, con el objetivo de movilizar a la opinión ciudadana sobre los costos económicos que la guerra civil estaba imponiendo y los potenciales beneficios económicos y sociales que se derivarían a partir de un proceso de paz (Mayer y Salih 2006).

Por último, otros países han estimado los costos de sus conflictos, con el objetivo de medir en términos generales el impacto de éstos en el desarrollo y crecimiento de la economía. Por ejemplo, en Guatemala, el PIB tuvo un decrecimiento anual de 0,4% durante los años del conflicto (Lindgren 2005). En Mozambique, la guerra civil entre 1975 y 1992 generó pérdidas económicas por más de 15 mil millones de dólares. Este monto fue igual a cuatro veces el PIB del país en 1988 (Nelson 2000). Durante los 16 años de guerra, el país perdió casi la mitad de su capacidad instalada en centros de salud y colegios. Finalmente, en países como Nicaragua, Uganda y Liberia, el PIB decreció anualmente entre 1,5% y 4,5%.

Como lo muestran los párrafos anteriores, estimar los costos económicos de los conflictos armados se ha vuelto una tarea común. Por un lado, el

ejercicio ha servido para brindar herramientas a quienes –en los gobiernos y en las agencias internacionales de ayuda y cooperación– intentan cuantificar y establecer la magnitud y los alcances de una eventual reconstrucción y reactivación económica. Por otro lado, apelando al argumento económico, instituciones estatales y académicas buscan movilizar y sensibilizar a diversos sectores de la sociedad, nacional e internacional, acerca de las pérdidas asociadas con la guerra y los potenciales beneficios económicos de la paz. Finalmente, estos estudios han buscado evaluar en qué medida las políticas públicas emprendidas en cada país han funcionado para poner fin al conflicto.

2. Evolución de los costos económicos del conflicto armado en Colombia

Si bien Colombia es uno de los pocos países latinoamericanos que ha mantenido un crecimiento constante de su economía en sus últimos cinco años (DNP 2006), la existencia de un conflicto armado ha generado altos costos que repercuten directamente en el desempeño económico. Los trabajos pioneros sobre el tema en Colombia son los de Rubio (1997) y de Guerrero y Londoño (1999). Según Alberto Carrasquilla –ex ministro de Hacienda–, “Colombia sería un 15% o 20% más rico de lo que es si no hubiera tenido su actual conflicto interno armado en los últimos 20 años” (Peña 2006). Es decir, durante los últimos quince años, la economía colombiana ha perdido medio punto de crecimiento anual. Este argumento lo corrobora un estudio de Cárdenas (2001), según el cual el crecimiento del PIB anual colombiano cayó en un 2% entre 1980 y 2000, debido a

los altos niveles de criminalidad asociados en gran parte a la intensificación del conflicto armado.

Estudios realizados a partir de la década de los noventa corroboran lo anterior y muestran que los costos del conflicto armado han aumentado sustancialmente a través del tiempo. Así, para el período entre 1990 y 1998, diferentes autores coinciden en afirmar que los costos representaron aproximadamente entre 1,5% y 4% del Producto Interno Bruto (PIB) anual (Castro, Wartenberg y Celis 2000: 5; Trujillo y Badel 1998: 9; Granada y Rojas 1995: 3). Posteriormente, entre 1999 y 2003, los costos derivados del conflicto fueron estimados en 7,4% del PIB, es decir, \$16,5 billones (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004). Otero (2007) plantea que en el período 2005 y 2006 “[...] se llega a gastos y costos por el conflicto cercanos a 9,0% del PIB” (Otero 2007: 369).

El costo es difícil de estimar, según los distintos autores. Sus estimaciones dependen de las variables tenidas en cuenta para su cálculo y de la dificultad para incluir y predecir la amplia gama de posibles costos asociados con un conflicto armado. Además, estas diferencias en las estimaciones pueden presentarse porque ciertos autores dan prioridad al estudio de algunos sectores, dejando de lado otros. Finalmente, al excluir del cálculo aspectos “[...] tales como la pérdida de confianza en el sistema de justicia, [...] los efectos en términos del bienestar de la población y/o los costos de transacción y oportunidad para la sociedad [...]” (Castro, Wartenberg y Celis 2000: 13), se tiende

a subestimar algunos de los costos que subyacen al conflicto armado.

Con base en lo anterior, los estudios que hasta el momento han cuantificado los costos económicos del conflicto colombiano —siguiendo el modelo desarrollado inicialmente por Trujillo y Badel (1998)— han realizado una clasificación de costos en dos tipos: costos directos y costos indirectos. Los primeros hacen referencia a las pérdidas de capital físico, natural y humano que enfrentan la sociedad y la economía en general.

Para el sector empresarial, este tipo de costos “[...] dependerá obviamente de factores tales como la clase de industria, la proximidad del conflicto a las operaciones de las compañías, el nivel y la perspectiva en el tiempo de sus inversiones, y el alcance de su papel en el agravamiento del conflicto” (Nelson 2000: 42).

Los *costos indirectos* se entienden como aquellos “[...] que no implican necesariamente una asignación directa de recursos (movimiento de caja), pero que representan un costo de oportunidad o un uso alternativo perdido de bienes o factores de producción” (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 3). Este tipo de costos presenta mayor dificultad en términos de su cuantificación y, por lo tanto, son más bien de carácter especulativo. Es por este motivo que la metodología utilizada para estimar cada uno de los costos es diferente² (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 3). La tabla 1 resume ejemplos de ambos tipos de costos en el caso del conflicto armado colombiano, que serán explicados con mayor detalle en la siguiente parte.

2 Por ejemplo, en los documentos de Planeación Nacional se utiliza, por lo general, la metodología propuesta por Trujillo y Badel en su trabajo “Los costos económicos de la criminalidad y la violencia en Colombia: 1991-1996”.

Tabla 1. Costos económicos del conflicto armado

COSTOS DIRECTOS	COSTOS INDIRECTOS
<p>Costos generados por daños a la infraestructura física</p> <p>Eléctrica (atentados a torres y líneas de conexión eléctrica)</p> <p>Petrolera (atentados contra oleoductos)</p> <p>Telecomunicaciones (ataques a redes de comunicación)</p> <p>Sector de producción de carbón (atentados a las vías férreas)</p> <p>Estructura vial (ataques a puentes, peajes y vías férreas)</p> <p>Costos generados por el secuestro</p> <p>Pago de rescates</p> <p>Gastos del Estado para controlarlo y prevenirlo</p> <p>Costos generados por el abigeato –robo de ganado– y pago de extorsiones</p> <p>Costos generados por el desplazamiento forzado</p> <p>Gastos del Estado (asistencia económica a la población desplazada)</p> <p>Costos generados por el uso de minas antipersonal</p> <p>Gastos del Estado (indemnizaciones a población afectada y gastos para destruir las minas antipersonal)</p> <p>Gastos en defensa y seguridad</p> <p>Gastos del Estado (remuneraciones y asignaciones a personal militar, adquisición de nuevos equipos, operaciones y mantenimiento)</p>	<p>Pérdidas de productividad</p> <p>Alteración en la administración eficiente de los negocios y las empresas en general</p> <p>Pérdida de capital humano y productividad por inasistencia laboral</p> <p>Pérdida de productividad de tierras</p> <p>Disminución o desvío de la inversión</p> <p>Fuga de capitales</p> <p>Disminución en la inversión de tecnología y capital físico</p> <p>Inadecuada asignación de recursos (representan un costo de oportunidad para la economía)</p> <p>Seguridad privada</p> <p>Pago por incapacidades e indemnizaciones</p> <p>Seguros relacionados con la seguridad</p> <p>Aumento de los costos de transacción</p> <p>Incertidumbre sobre las reglas de juego, intercambios y contratos.</p> <p>Impacto sobre la distribución</p> <p>Distribución del ingreso y la riqueza (propiedad privada)</p> <p>Impacto sobre la pobreza</p>

3. Costos específicos del conflicto armado colombiano

Los párrafos siguientes discutirán algunos de los costos –directos e indirectos– que se desprenden del conflicto armado colombiano para diversos sectores de la economía y la sociedad colombiana en general.

a) Costos directos

Costos generados por daños a la infraestructura física

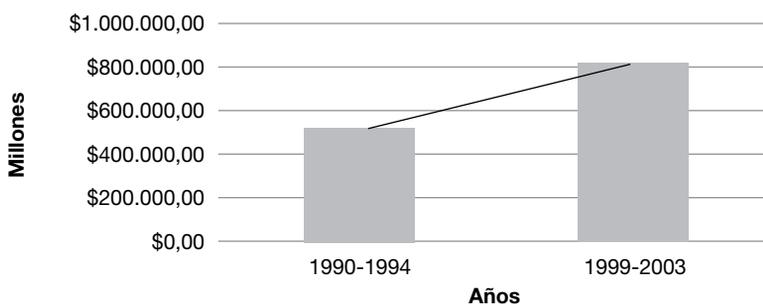
La destrucción de infraestructura física ha representado altos costos para varios sectores de la economía, alterando directamente la producción y las redes de distribución.

Los costos generados por daños a la infraestructura petrolera han presentado un incremento sustancial desde 1990. Esto se explica, principalmente, por el aumento en los ataques a los oleoductos por parte de los grupos al margen de la ley. Según datos de Ecopetrol (citados en Pinto, Vergara y Lahuerta 2004), entre 1999 y

2003, los costos asumidos por el sector de explotación de hidrocarburos crecieron aproximadamente en un 59%, ascendiendo a \$817.654,5 millones. Esto equivale a un 23,6% del total de las regalías que Ecopetrol giró a 20 departamentos y 110 municipios, destinados al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes (Ecopetrol 2003). Para 2004, los costos decrecieron sustancialmente a \$11.015,5 millones.

Éste es el primer sector más afectado por las acciones terroristas de los grupos al margen de la ley. Los costos se desprenden principalmente del crudo derramado, “[...] de la reparación del oleoducto, de la descontaminación ambiental y del crudo dejado de producir correspondientes al 60% del total de los gastos ocasionados” (Granada y Rojas 1995: 15). El gráfico 1 muestra el incremento de los costos generados por los atentados contra el oleoducto Caño Limón–Coveñas, a partir de la década de los noventa.

Gráfico 1. Costos generados por los atentados contra el oleoducto Caño Limón-Coveñas



Fuente: Pinto, Vergara y Lahuerta (2004), “Costos generados por la violencia armada en Colombia: 1999-2003”. Bogotá, Archivos de Macroeconomía, Departamento Nacional de Planeación.

Por otro lado, según datos de Interconexión Eléctrica S. A. (ISA) (citados en Trujillo y Badel 1998), los cerca de 116 atentados contra torres y líneas de conexión eléctrica entre 1991-1996 generaron costos³ por más de \$1.500 millones. Sin embargo, en el estudio de Granada y Rojas (1995) se plantea un costo mucho mayor de estos daños, que entre 1990-1994 representaron \$7.923 millones⁴. Durante el período 1999-2003, los costos contra torres eléctricas y de telecomunicaciones se incrementaron sustancialmente, representando \$134.871,2 millones. Esto es equivalente al 5,4% del PIB de 2003 correspondiente al sector de electricidad, gas y agua. Otero plantea que “este sector eléctrico representa el 15,33% de los costos por ataques a la infraestructura entre 1985 y 2004” (Otero 2007: 360).

Por otro lado, según datos del Instituto Nacional de Vías (INVÍAS), entre 1993-1995, los grupos al margen de la ley derribaron once peajes y un puente, y su reconstrucción costó \$378.476.248. Este monto se incrementó significativamente durante el período 1999-2003, cuando los costos generados por la reconstrucción de puentes representaron \$18.455,7 millones. Estos costos equivalen al 1,71% del presupuesto total de INVÍAS de 2003. Para 2004, los costos por daños a la infraestructura vial bajaron sustancialmente, a \$680 millones (Otero 2007: 360).

La interrupción parcial de las vías afecta directamente al sector transportador, de alimentos y a otros gremios

particulares, que a su vez asumen costos por estos daños. Sin embargo, por lo general éstos no han sido cuantificados, por la dificultad que tienen para ser directamente calculados. Esto tiende a presentarse como un problema generalizado en la cuantificación de los costos asociados al conflicto. Lo anterior se explica, en parte, por la tendencia existente en los diversos sectores económicos a no denunciar este tipo de acciones que, de una u otra forma, interrumpen el normal funcionamiento de las actividades económicas.

Costos generados por el secuestro

Colombia es el país en el que más personas son y han sido secuestradas (Fondelibertad 2005). El secuestro, como una más de las manifestaciones que subyacen al conflicto armado, acarrea tanto costos directos como indirectos. Los primeros comprenden principalmente el pago de rescates y los gastos que asume el Estado para controlarlo y prevenirlo. Los costos indirectos encierran, “[...] la pérdida de capital humano por el tiempo que dura el cautiverio y por la muerte del secuestrado durante su cautiverio” (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 33).

Existen dos modalidades de secuestro: a) secuestro extorsivo y con fines políticos; y b) secuestro simple. “El secuestro extorsivo se define como aquel en donde se retiene a una persona con el propósito de exigir cuantías de dinero o ejercer presión por su posición en la actividad pública o política

3 “Dentro de estos costos se encuentran incluidas la atención de la emergencia, la reposición de las líneas de transmisión dinamitadas y la atención y recuperación de las centrales de generación afectadas” (Granada y Rojas 1995: 18).

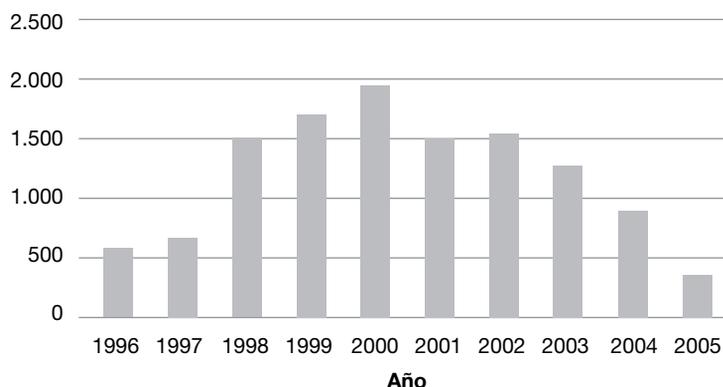
4 Esta cifra se obtuvo sumando los montos presentados por los autores en cada año. Es decir, en 1990 los costos eran de \$1.844 millones, en 1991 estos sumaban \$4.999 millones, en 1992 disminuyeron a \$750 millones, y para 1993 representaron \$330 millones.

respectivamente y crear temor a cambio de la libertad. El secuestro simple es aquel en que no median intereses, ni ventajas, ni utilidades de carácter económico y político [...]” (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 4).

Según datos de la Dirección de Justicia y Seguridad del DNP, este fenómeno presenta una tendencia creciente a partir

de 1996, “[...] alcanzando su máximo en el año 2000 con 1.938 casos. A partir de entonces la tendencia se vuelve decreciente (salvo un pico en el 2002 con 1.542 casos) hasta llegar a los 350 secuestros (la menor cifra desde 1996) en el 2005” (DNP, Dirección de Justicia y Seguridad 2005: 42). El gráfico 2 muestra el número de secuestros entre 1996–2005.

Gráfico 2. Número total de secuestros en el nivel nacional, acumulado enero a junio, 1996–2005



Fuente: Dirección de Justicia y Seguridad (2005), “Cifras de violencia I semestre 2005”. Departamento Nacional de Planeación.

Con respecto a los costos del secuestro, las fuentes plantean un comportamiento creciente entre 1996 y 2003. De tal manera que “la tasa de crecimiento promedio anual es de 9,3%, la mayor tasa se observa en el año 1998 (46,2%), y en el 2000 (37,2%) año en el que el número de secuestros también es significativamente alto” (Pinto,

Vergara y Lahuerta 2004: 45) Dentro de estos costos, el 64,4% son directos, representando US\$167,4 millones. El 35,6% de los costos restantes son indirectos, y representan US\$92,7 millones. En 2004, los costos del secuestro se redujeron a \$109.519 millones, representando el 0,27% del PIB de 2003 (Otero 2007: 364).

“Vale la pena aclarar que los costos indirectos tienen mayor impacto en la economía que los directos, dado que recaen sobre la sociedad en su conjunto” (Pinto, Ver-

gara y Lahuerta 2004: 50). La tabla 2 resume la participación de los costos económicos generados por el secuestro en Colombia entre 1996-2003 (millones de pesos de 2003).

Tabla 2

Tipo de costo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	TOTAL
Costos directos									
Gasto del Estado colombiano en la lucha contra el secuestro y la extorsión	25.019,8	30.289,9	27.776,9	31.272,9	47.197,3	36.442,1	57.552,9	63.257,2	318.809,0
Pago de rescates	30.634,5	16.507,6	35.703,8	23.338,3	20.150,8	12.765,4	18.574,1	5.035,1	162.709,6
Subtotal directos	55.654,3	46.797,5	63.480,7	54.611,2	67.348,2	49.207,5	76.126,9	68.292,3	481.518,6
Costos indirectos									
Pérdida de capital humano asociada con el tiempo de cautiverio de secuestrados	3.989,9	15.197,4	27.799,8	20.133,5	39.796,3	15.617,9	12.043,9	3.308,0	137.886,6
Pérdida de capital humano asociada con muerte temprana de los secuestrados	1.756,9	21.152,6	30.246,6	19.202,9	21.753,0	14.220,1	10.606,6	9.867,0	128.805,8
Subtotal indirectos	5.746,9	36.350,0	58.046,4	39.336,3	61.549,2	29.838,0	22.650,5	13.175,0	266.692,4
Gran total	61.401,2	83.147,6	121.527,1	93.947,5	128.897,4	79.045,5	98.777,4	81.467,4	748.211,1

Fuente: Pinto, Vergara y Lahuerta (2004) “El secuestro en Colombia: caracterización y costos económicos”. Archivos de Economía, Documento 257, Departamento Nacional de Planeación.

Finalmente, es importante señalar que las personas más afectadas por el fenómeno del secuestro, provienen del sector privado. “[...] en su orden, los comerciantes, profesionales, menores, políticos, ganaderos y servidores públicos ocupan la mayor participación en los casos reportados” (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 9).

Costos generados por el abigeato y pago de extorsiones

Al igual que el secuestro, el abigeato o el robo de ganado se ha convertido en un importante costo para el sector ganadero. De acuerdo a estimaciones realizadas por la Federación de Ganaderos de Colombia –Fedegan–, el gremio que representa los intereses

de este sector (citadas por Pinto, Vergara y Lahuerta 2004), entre 1999 y 2003, “[...] la comisión de estos delitos, representó para el gremio costos cercanos a \$978.323 millones [...]”, cifra que también incluye las extorsiones. El total de estos costos representó el 8,9% del PIB del sector agropecuario en 2003 (DNP 2006), lo cual indica que este sector es uno de los más vulnerables en cuanto a tener que asumir los altos costos generados por el conflicto armado.

Lo anterior lo corrobora un estudio realizado por la Unidad de Información y Análisis Financiero del Ministerio de Hacienda, que revela que después del narcotráfico y el secuestro, el abigeato es la actividad ilícita que mayores recursos les genera a las FARC. “En 2003 las FARC robaron 106.934 cabezas de ganado con un valor de 75.241 millones de pesos” (Unidad de Información y Análisis Financiero del Ministerio de Hacienda 2005: 32).

Costos generados por la extorsión

La extorsión, entendida como la obligación que tienen diversos sectores productivos de la sociedad de pagar un determinado monto de dinero permanente a los grupos al margen de la ley (Rotta 1996), se ha convertido en una fuente muy importante de recursos para éstos. Entre 1999–2003, los costos de la extorsión sumaron \$564.127,4 millones (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 10). Esto equivale al 6,67% del gasto en seguridad y defensa entre 1999–2003.

Gastos en defensa y seguridad nacional

Si bien el gasto en defensa y seguridad se torna muy importante de examinar cuando se trata de un país inmerso en un conflicto armado, según Urrutia (2004), el análisis y la discusión abierta e informada sobre esta temática son relativamente recientes. Esto se puede explicar porque sólo hasta comienzos de la segunda mitad de la década de los noventa, el gasto en defensa y seguridad tuvo un crecimiento significativo.

El gasto en defensa y seguridad incluye, por un lado, los medios con que el Estado debe contar para defender la soberanía y la integridad territorial, y por otro, los costos que implica el mantenimiento de la seguridad interna⁵. Diversos estudios de Planeación Nacional sugieren que el Estado colombiano gasta un porcentaje mucho mayor en defensa y seguridad que otros países de América Latina. Entre 1991–1996, el valor estimado de dichos recursos fue de \$3,7 billones. Es decir, 2,6% del PIB, mientras que para América Latina el promedio de este gasto se encontraba en 1,7% del PIB (Trujillo y Badel 1998). Un estudio realizado por el Instituto Internacional de Investigación de la Paz de Estocolmo –SIPRI– para el año 2001 “[...] muestra que Colombia ocupó el puesto 24 de los países con mayor participación en el gasto militar, de un total de 116 investigados” (Otero 2007: 333). “La cifra de la participación de los gastos militares en el PIB fue de 3,8% para Colombia mientras que en los países del continente americano la más cercana es la de Esta-

5 Es decir, se incluye “[...] el porcentaje de presupuesto del sector destinado al conflicto armado; otros recursos como empréstitos, fondos internos y apoyos de material; el gasto de atención en salud a miembros de la fuerza pública víctimas de la acción de la guerrilla; y el valor de las indemnizaciones y pensiones ocasionadas por muertes o lesiones a miembros de la fuerza pública” (Granada y Rojas 1995: 15).

dos Unidos con un 3,1% seguido por la de Chile con 2,9%, Ecuador con 2,1% y el resto de países por debajo de 2,0%” (Otero 2007: 342).

Así, para el período 1999-2003, el gasto en defensa y seguridad fue de \$8.463.611,0 millones, equivalente al 10,5% del PIB de 2003. El exceso de dicho gasto, en comparación con el promedio de gastos de los países vecinos, fue cercano al 0,79% del PIB. Un estudio de Fedesarrollo plantea que el gasto en defensa y seguridad realizado durante 2004 “[...] representó 4,5% del PIB [...]” (Cárdenas, Cadena y Caballero 2005: 143), lo cual no tiene precedentes en la historia de Colombia. Esto se encuentra directamente relacionado con la Política de Seguridad Democrática emprendida por el gobierno del actual presidente Álvaro Uribe, que se enfoca en golpear militarmente a los grupos al margen de la ley, con el fin de recuperar la seguridad nacional.

Por otro lado, según Otero (2007), para el año 2004, los gastos del Estado colombiano en guerra y seguridad “[...] fueron de 6,59%, colocando al país entre los diez que más invierten en guerra como proporción del PIB” (Otero 2007: 343).

Por otra parte, al igual que el Estado, el sector privado también ha destinado recursos importantes para financiar el gasto en defensa y seguridad. Según datos de *Portafolio* (2006), el sector privado ha pagado US\$9,8 billones en impuestos de defensa, equivalentes al 3,2% del PIB nacional.

b) Costos indirectos

Pérdidas de productividad

Pese a la dificultad que presentan para ser calculados, diversos autores han realizado aproximaciones sobre este tipo de costos. Así, sugieren, por ejemplo, que la pérdida de capital humano y productividad por inasistencia laboral⁶ en 2003 “[...] ascendió a \$366,2 mil millones” (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 13).

Por otra parte, la pérdida de productividad de tierras, que se traduce en un impacto negativo sobre la administración, la inversión en capital físico y social, y el precio de las tierras en “[...] subsectores como la ganadería y la agricultura comercial” (Echandía 2000: 130), es una más de las consecuencias asociadas a la presencia de un conflicto armado.

Este costo lo asumen principalmente ganaderos y agricultores que experimentan la presión de las acciones armadas en sus zonas de operación. Dentro de este contexto, las consecuencias más graves se relacionan con la devaluación de las propiedades, las pérdidas de productividad de las tierras —representada en los productos que potencialmente hubieran podido ser cultivados en estos terrenos— y la dificultad para administrar la producción eficiente de las tierras⁷. Según un estudio de Planeación Nacional, los costos estimados por la pérdida de productividad de tierras representaron, entre 1999 y 2003, \$140.443,5 millones (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 13), equivalente al 1,28% del PIB del sector agropecuario de 2003.

6 Dentro de estos costos se estipulan indemnizaciones y la pérdida de capital asociada “[...] a la remuneración del trabajo que hubiera realizado una persona de no haber estado privada de la libertad” o muerta (Pinto, Vergara y Lahuerta 2004: 39).

7 Es decir, muchos de los dueños se ven obligados a ausentarse por los problemas de seguridad que se derivan de la presencia de los grupos al margen de la ley.

Impacto sobre la distribución

La duración y expansión del conflicto nacional ha tenido un impacto significativo sobre la distribución del ingreso y la riqueza en Colombia.

Según una investigación del CEDE de la Universidad de los Andes, “como consecuencia del desplazamiento, los hogares desplazados han dejado atrás un poco más de cuatro millones de hectáreas, que corresponden a 6,7 veces del total de hectáreas otorgadas por el programa de Reforma Agraria durante el período comprendido entre 1993 y 2000, y representan un valor total de \$2,6 billones” (Ibáñez, Moya y Velásquez 2006: 16).

Bajo este contexto, la enorme concentración de propiedad rural en manos de pocos individuos no sólo es el resultado de la compra de tierras por parte de narcotraficantes y la apropiación ilegal que hacen los grupos al margen de la ley, sino también la consecuencia de la “[...] adquisición de propiedades desvalorizadas por efecto del conflicto armado [...]. Se estima que un 1,3% de los propietarios controla el 48% de las mejores tierras” (Rubio 2000: 128).

Por otra parte, un estudio realizado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD– plantea que el conflicto colombiano ha tenido un efecto negativo sobre el ingreso de la población. Según este estudio, a causa del conflicto, Colombia ha perdido 17% de su ingreso per cápita en los últimos diez años. Es decir, “[...] el dinero desperdiciado cada año corresponde a unas 4,6 veces lo que cuestan los programas de hogares comunitarios de bienestar, los

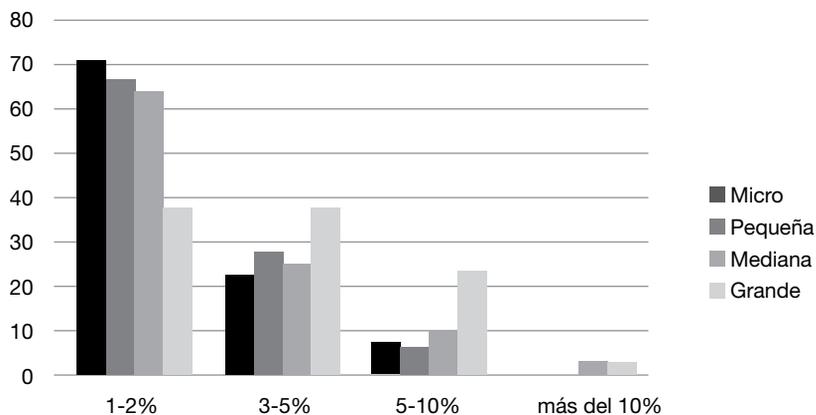
hogares infantiles y los restaurantes escolares de la red de apoyo social” (PNUD 2003: 84).

Inadecuada asignación de recursos

Para muchos autores, la inadecuada asignación de recursos se encuentra directamente relacionada con los costos de oportunidad, es decir, con los esfuerzos que dedica la sociedad a trasladar mayores recursos para protegerse de la violencia, y “[...] menos para la producción de bienes de consumo” (Trujillo y Badel 1998: 30).

En el contexto colombiano, los costos de oportunidad se relacionan con la inversión potencial que el Estado podría realizar en materia de educación y salud si no se viese obligado a destinar importantes recursos en seguridad y defensa. Con respecto al sector privado, la situación de inseguridad y las amenazas provenientes de los grupos al margen de la ley los han obligado a canalizar recursos significativos para obtener servicios de vigilancia y seguridad privada. Según la encuesta realizada por el programa ConPaz de la Universidad de los Andes, las empresas grandes del sector privado son las que más invierten en seguros y vigilancia privada, destinando entre 3,5% y 10% de sus recursos únicamente a este fin. Así, “Aun cuando no están directamente expuestas al conflicto (como en ciertos sectores o regiones del país), las compañías colombianas están pagando un elevado precio derivado del impacto directo o indirecto del conflicto, en los costos de [seguridad] [...]” (Rettberg 2006b: 3). El gráfico 3 muestra lo que invierten las empresas –de acuerdo al tamaño– en seguridad y vigilancia, como proporción de sus ventas.

Gráfico 3. ¿Cuánto invierte su empresa en vigilancia y seguridad como proporción de sus ventas?



Fuente: Rettberg (2006c). “Los costos del conflicto armado colombiano para el sector privado: resultados de una encuesta nacional”. ConPaz, International Alert.

Así mismo, un estudio de la Contraloría Distrital (2006) revela que los bogotanos invirtieron cerca de \$6 billones de pesos, en 2005, en seguridad privada. Este monto es equivalente al 91,4% del total de gastos de seguridad en Bogotá. Los recursos se invirtieron principalmente en vigilancia privada, seguros relacionados con seguridad, alarmas y vehículos blindados.

Según datos del sector de seguridad y vigilancia privada, la seguridad, sin incluir lo que el Estado gasta en ésta, representa aproximadamente dos puntos del PIB. “Sólo los ingresos de las empresas dedicadas a prestar servicios de seguridad y vigilancia (que

incluyen desde transporte de valores hasta celaduría tradicional) superaron el billón de pesos en 2005” (revista *Cambio* 2006).

Disminución de la inversión

Si bien, según un estudio realizado por Echeverry y otros autores⁸, en el caso de los conflictos prolongados como el colombiano, “[...] los agentes ajustan su comportamiento de inversión [...] es decir, internalizan el fenómeno de la violencia, asumiéndolo como un cambio en las estructuras de la economía [...]” (Echeverry, Salazar y Navas 2001: 22), en el largo plazo la inversión tanto del Estado como del sector privado se ve disminuida de manera

8 Echeverry, Salazar y Navas (2001), “¿Nos parecemos al resto del mundo? El conflicto colombiano en el contexto internacional”. Bogotá, Archivos de Macroeconomía, Documento 143, Departamento Nacional de Planeación.

sustancial. En el caso colombiano, la pérdida en la inversión privada se ha estimado en 0,53 puntos del PIB⁹ anual, por las condiciones de orden público que se desprenden directamente de la presencia de un conflicto armado.

De acuerdo con Parra (1998), un incremento de 1% en la tasa de homicidios reduce la inversión privada en 0,66%. Así, podemos observar que los altos niveles de violencia repercuten directamente en los costos de transacción y los niveles de incertidumbre en la sociedad. Así mismo, reducen en cierto grado la rentabilidad de las inversiones.

Un estudio de la Corporación Invertir en Colombia (Coinvertir) y el Departamento Nacional de Planeación (DNP) muestra que la inseguridad obstaculiza el desarrollo de nuevas inversiones extranjeras, especialmente en los sectores financiero, de petróleo y gas, y de energía eléctrica. Uno de los problemas más grandes para realizar inversión en Colombia, según un entrevistado consultado en ese estudio, es que “[...] es necesario destinar gran parte del presupuesto a controles de seguridad y protección, lo cual es muy difícil de justificar ante la casa matriz” (Coinvertir y DNP 2000: 37) En este sentido, “[...] el entorno económico afectado por la violencia se traduce en un impuesto sobre la inversión” (Echeverry, Salazar y Navas 2001: 23).

Por otra parte, cabe resaltar que dentro de los estudios sobre costos del conflicto, sectores específicos como el sector privado han empezado a ser estudiados teniendo en cuenta los

altos costos que han debido asumir por la existencia de este fenómeno. La encuesta del Programa de Investigación sobre Construcción de Paz (ConPaz) del Departamento de Ciencia Política, desarrollada con ayuda del CEDE e International Alert, muestra que, para los empresarios colombianos, los costos indirectos son mucho más elevados que los costos directos. Lo anterior teniendo en cuenta que son muy pocas las empresas que han sido golpeadas directamente por el conflicto. Así mismo, la encuesta revela que son las empresas grandes y las que operan en el nivel nacional las que asumen los costos más altos asociados a la existencia del conflicto. “Las primeras porque son más atractivas para alguien que quiera extorsionar por ejemplo, y también las que más pierden en condiciones adversas. Las segundas, que suelen ser grandes también, son las que tienen que atravesar carreteras dentro del país y pasar por zonas conflictivas” (Rettberg 2006b: 3).

Finalmente, como muestran los anteriores párrafos, cuantificar los costos económicos de los conflictos armados se ha vuelto una tarea común que ha movido a instituciones estatales y académicas, en los países donde ha habido conflicto. En muchos de éstos, este ejercicio ha tenido un impacto importante para movilizar a diversos sectores productivos de la economía, que debieron asumir costos significativamente altos por las dinámicas que subyacen al conflicto. De esta manera, la estimación de los costos ha ofrecido diversas herramientas para evaluar en

9 “La pérdida en la inversión privada se calcula nuevamente como la diferencia entre la tasa de crecimiento promedio anual de la inversión privada durante los años de conflicto y durante el periodo 1960-1998” (Echeverry, Salazar y Navas 2001: 22).

qué medida las políticas públicas de contención y prevención del conflicto están funcionando. Así mismo, cuantificar los costos ha permitido persuadir a la sociedad sobre el monto de recursos que se están perdiendo o dejando de invertir en otras actividades productivas, a causa del conflicto. Apelando a los argumentos económicos que subyacen al conflicto, diversas instituciones estatales e internacionales de ayuda y cooperación buscan establecer los alcances y potenciales beneficios de una situación de paz. Este argumento ha movilizado y sensibilizado a diversos sectores de la sociedad, para entender que la paz es, también, una necesidad económica.

En Colombia, como se muestra en los estudios que han estimado los costos del conflicto, desde la década de los noventa éste ha impuesto costos cada vez más altos a diversos sectores productivos de la economía y a la sociedad en general. Entre los sectores más afectados a causa del conflicto se encuentran los de explotación de hidrocarburos, energía eléctrica y ganadero. Esto se explica, en parte, porque las zonas donde ocurren las operaciones y actividades de estos sectores, paralelamente, son los territorios donde los grupos al margen de ley ejercen una presencia muy fuerte. Así mismo, algunas investigaciones plantean que para el sector privado colombiano, los costos indirectos presentan más impacto sobre sus actividades que los costos directos.

Con respecto a los costos indirectos, si bien existe una clara dificultad para ser cuantificados, los diversos estudios plantean que éstos han sido significativamente altos y que han tenido un impacto representativo sobre la sociedad como tal.

Sin embargo, como lo observamos en los anteriores párrafos, las limitaciones existentes en estos estudios y los vacíos en los datos disponibles dificultan la tarea de movilizar y sensibilizar a diversos sectores de la sociedad colombiana, en torno a la superación del conflicto armado, pues aún no existe claridad sobre la cantidad de recursos que se desvían a causa de éste y los potenciales beneficios generados en una situación de paz.

Finalmente, a lo anterior se suma la falta de precisión de los estudios, para especificar que los costos del conflicto varían según el sector y el tamaño, la zona de operaciones y la ubicación geográfica de las empresas. Esto explica la inexistencia de retratos específicos que permitan detallar qué sectores y empresas son más vulnerables a los impactos del conflicto colombiano y qué papel podrían realizar para minimizar el impacto de éste y ayudar en la construcción de la paz.

Conclusiones

En buena medida, la recopilación de los costos ilustra que el conflicto armado no sólo impone altos costos a los sectores y a las personas que son golpeados directamente por éste. Por el contrario, la literatura actual muestra que moverse en un entorno impregnado de violencia representa en sí costos sustanciales y reales que la sociedad se ve obligada a asumir.

Como lo ha ilustrado este artículo, en Colombia, al igual que en otros países, la estimación de los costos económicos que subyacen al conflicto se vuelve una tarea ineludible para diversas instituciones estatales y académicas, desde el momento en que se empieza a percibir que éste está imponiendo cos-

tos sustanciales a diversos sectores productivos de la economía y a la sociedad como tal. Como se describió, los estudios que hasta el momento han estimado los costos del conflicto lo hacen calculando los costos generales en términos porcentuales del PIB. Esto ha permitido evidenciar los efectos negativos del conflicto sobre el crecimiento de la economía colombiana. Por otra parte, la estimación de los costos del conflicto ofrece una aproximación al monto de recursos que se dispersan a causa de éste, y que potencialmente podrían ser invertidos en otros ámbitos, como la educación y la salud.

Igualmente, estas estimaciones han buscado sensibilizar a diversos sectores productivos de la economía y a la sociedad en general, sobre la magnitud y los alcances de una eventual reconstrucción y reactivación económica bajo la construcción de la paz.

Sin embargo —como ya se ha mencionado a lo largo de este artículo—, este tipo de estimaciones no deja del todo claro que el impacto y las repercusiones del conflicto armado varían significativamente para los diferentes sectores de la economía y para los miembros de la sociedad. Por ejemplo, ciertos sectores productivos desarrollan sus actividades en zonas donde los grupos al margen de la ley ejercen una presión fuerte, lo que implica en muchos casos ser objeto de amenaza, extorsión y secuestro. El tamaño de las empresas y el tipo de actividades que realizan son factores que también determinan las diferencias en el impacto de los costos del conflicto sobre los distintos sectores productivos colombianos.

Así mismo, a partir de la literatura sobre costos del conflicto, se pone en evidencia la ausencia de estudios

que cuantifiquen los costos directos del conflicto para el sector empresarial colombiano (Guáqueta 2006). Al no tener claridad sobre los costos de oportunidad o los recursos perdidos a causa del conflicto, comprometer al sector privado como un socio clave en la construcción de paz se torna más difícil. Finalmente, las aproximaciones que se han hecho sobre los costos no alcanzan a calcular la totalidad de éstos. La tendencia a subreportar los hechos, el problema para distinguir entre costos del conflicto y costos atribuibles a la criminalidad generalizada, y finalmente, la dificultad para estimar los costos indirectos llevan a subestimar los costos reales del conflicto armado colombiano. Por último, la presencia de grupos al margen de ley en ciertas regiones del país nos permite plantear a grandes rasgos que los costos del conflicto también varían significativamente entre éstas.

En este contexto, este artículo tiene varias implicaciones para investigaciones futuras encaminadas a estimar los costos que subyacen al conflicto armado colombiano y, sobre todo, a utilizar políticamente los estimativos y movilizar sectores o socios cruciales para la construcción de paz. En primer lugar, subraya la necesidad de incluir estudios que exploren los efectos del conflicto sobre diferentes sectores productivos, considerando ciertas variables que los distinguen, como la zona de operaciones, el tamaño y el tipo de actividad que realizan. Esto teniendo en cuenta que el conflicto no golpea por igual a todos los sectores productivos y, por tanto, esto obliga a que se realicen estudios específicos que aborden sus particularidades, con el fin de lograr reacciones definidas frente al conflicto que conlleven la construcción de paz. En

segundo lugar, plantea la necesidad de desarrollar estudios que estimen con más detalle los costos indirectos que a causa del conflicto debe asumir la sociedad colombiana. Por ejemplo, estudios que examinen el impacto del conflicto en los costos de transacción, en la fuga de capitales y desvío de la inversión. Así mismo, estudios que exploren los efectos del conflicto en la pérdida de productividad de tierras, en la distribución del ingreso y la riqueza, entre otros.

Lo anterior plantea la necesidad de explorar en investigaciones futuras preguntas como las siguientes: 1. ¿En qué medida la presencia consolidada de los grupos al margen de la ley en determinadas regiones del país acrecienta o no los costos del conflicto en estas zonas? 2. ¿Qué particularidades, en términos de costos, enfrentan un país subdesarrollado con altas tasas de criminalidad y conflicto armado, como Colombia, y un país subdesarrollado con altas tasa de criminalidad, a secas? Este artículo buscó proveer una base para avanzar en esa dirección.

Referencias

Badel, M. 1999. "La violencia de los años noventa en Colombia: su evolución en las grandes ciudades y costos económicos directos". Bogotá: mimeo.

Bejarano, A. C. Echandía, R. Escobedo y E. Queruz. 1997. *Colombia: inseguridad, violencia y desempeño económico en las áreas rurales*. Bogotá: Fonade, Universidad Externado de Colombia.

Cárdenas, M. 2001. "Economic Growth in Colombia: A Reversal of "Fortune?" Center for International Development at Harvard University, CID Working Paper No. 83.

Cárdenas, M., X. Cadena y C. Caballero. 2005. "El incremento en el gasto en defensa y seguridad: resultados y sostenibilidad de la estrategia". En Alfredo Rangel (comp.). *Sostenibilidad de la Seguridad Democrática*. Bogotá: Fundación Seguridad y Democracia, Editorial Kimpres.

Castro, M., J. Wartenberg y A. Celis. 2000. *El conflicto armado: la estrategia económica de los principales actores y su incidencia en los costos de la violencia 1990-1998*. Bogotá: Archivos de Macroeconomía, Departamento Nacional de Planeación.

Collier, P. 1999. "On the Economic Consequences of Civil War", *Oxford Economic Papers*, 51: 168-183.

Collier, P., L. Elliot, H. Hegre, A. Hoeffler, M. Reynal-Querol y N. Sambanis. 2003. *Breaking the Conflict Trap: Civil War and Development Policy*. Washington, D.C. New York: World Bank, Oxford University Press.

Collier, P., A. Hoeffler y C. Pattillo. 1999. "Flight Capital as a Portfolio Choice". Washington, D.C.: World Bank Working Paper No. 2066.

Coinvertir y Departamento Nacional de Planeación. 2000. *Obstáculos y oportunidades para la inversión extranjera en Colombia*. Bogotá.

Contraloría Distrital. 2006. "Ciudadanos asumieron el 91% del total de gastos de seguridad en Bogotá en el 2005". En: <http://pqr.contraloriabogota.gov.co/intranet/contenido/comunicados/2006/Seguridad%2015%20NOV.pdf>

Departamento Nacional de Planeación, DNP. 2006. "Producto interno bruto -PIB-", Estadísticas Históricas de Colombia, http://www.dnp.gov.co/paginas_detalle.aspx?idp=42

Departamento Nacional de Planeación, Dirección de Justicia y Seguridad (DNP). 2005. “Cifras de violencia I semestre 2005”. Número 9, enero a junio.

Echandía, C. 2003. “El conflicto interno: cambios recientes”, revista *Cambio*, V. 500, pp. 36-38.

Echandía, C. 2000. “El conflicto armado colombiano en los años noventa: cambios en las estrategias y efectos económicos”, revista *Colombia Internacional*, 49-50, Bogotá, Centro de Estudios Internacionales, Departamento de Ciencia Política, pp. 117-134.

Echandía, C. 1999. *El conflicto armado y las manifestaciones de la violencia en las regiones de Colombia*. Bogotá: Presidencia de la República de Colombia, Oficina del Alto Comisionado para la Paz.

Echandía, C. 1997. *Expansión territorial de la guerrilla colombiana: geografía, economía y violencia*. Bogotá: documento Cede, Programa de Estudios sobre Seguridad, Justicia y Violencia. Universidad de los Andes.

Echeverry, J., N. Salazar y V. Navas. 2001. *¿Nos parecemos al resto del mundo? El conflicto colombiano en el contexto internacional*. Bogotá: Archivos de Macroeconomía, Documento 143, Departamento Nacional de Planeación.

Ecopetrol. 2003. “Informe anual 2003”, http://www.ecopetrol.com.co/especiales/informe_anual2003/images/informe-anual-esp-alta-72.pdf

Encuesta de opinión industrial conjunta. Andi. En: Información Económica, <http://www.andi.com.co/>

Fondelibertad. 2005. “Secuestro extorsivo 2004-2005”, Estadísticas, <http://www.antisecuestro.gov.co>

Fundación Social, Unicef Colombia. 2001. “Vigía del Fuerte”. *Boletín sobre la situación humanitaria*, No. 2, Bogotá.

Granada, C. y L. Rojas 1995. “Los costos económicos del conflicto armado en Colombia: 1990-1994”. Bogotá: Archivos de Macroeconomía, Departamento Nacional de Planeación.

Guáqueta, A. 2006. “Operando en medio del conflicto: construcción de paz y algunas mejores prácticas de empresas colombianas”. Working Paper, Fundación Ideas para la Paz, International Alert.

Guerrero, R. y J.L. Londoño. 1999. “Violencia y sus costos en América Latina”, revista *Coyuntura Social*, No. 21, noviembre, pp. 73-105.

Hoeffler, A. y M. Reynal-Querol. 2003. “Measuring the Costs of Conflict”. Oxford: Centre for the Study of African Economies, Oxford University. <http://users.ox.ac.uk/~ball0144/research.htm>.

Humphreys, M. 2003. “Economics and Violent Conflict”. Cambridge, MA: The Conflict Prevention Initiative (CPI) <http://www.preventconflict.org/portal/economics/portalhome.php>.

Ibáñez, A., A. Moya y A. Velásquez. 2006. *Hacia una política proactiva de la población desplazada*. Bogotá: Universidad de los Andes, Secretariado Nacional de Pastoral Social Caritas Colombia.

International Alert. 2006. “Las empresas locales y la paz: el potencial de

construcción de paz del sector empresarial nacional”. Resumen ejecutivo.

Lindgren, G. 2005. “The Economic Costs of Civil Wars”. Paper for the Ninth Annual International Conference on Economics and Security, 23th to 25th June, Department of Peace and Conflict Research, Uppsala University, Sweden.

Mayer, M. y M. Salih. 2006. “Sri Lanka: Business as an Agent for Peace”. En: *International Alert, Local Business, Local Peace: The Peacebuilding Potential of the Domestic Private Sector*, London: International Alert.

Medina, C. 2005. “La economía de la guerra paramilitar: una aproximación a sus fuentes de financiación”. *Análisis Político*, No. 53, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, pp. 77-87.

Nelson, J. 2000. “El negocio de la paz. El sector privado como socio en la prevención y resolución de conflicto”. International Alert, Council on Economic Priorities, The Prince of Wales Business Leaders Forum.

North, D. 1999. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

Otero, D. 2007. *Las cifras del conflicto colombiano*, Instituto de Estudios para el Desarrollo y la Paz, Indepaz. Bogotá.

Parra, C. 1998. “Determinantes de la inversión en Colombia: evidencia sobre el capital humano y la violencia”, revista *Planeación y Desarrollo*, Volumen 84, pp. 1-31.

Peña, A. 2006. “Empresas respiran mejor”, revista *Semana*, edición 1241, febrero 16, http://www.semana.com.co/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=92703

Pinto, M., A. Vergara y Y. Lahuerta. 2004. “Costos generados por la violencia armada en Colombia: 1999-2003”. Bogotá: Archivos de Macroeconomía, Departamento Nacional de Planeación.

Pinto, M., I. Altamar, Y. Lahuerta y L. Cepeda, 2004. *El secuestro en Colombia: caracterización y costos económicos*. Bogotá: Archivos de Economía, Documento 257, Departamento Nacional de Planeación.

Presidencia de la República Colombia. 2004. “16,36% aumentó la inversión en vías, puertos y puentes” http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/sne/2006/marzo/31/03312006.htm

Portafolio (2006) “\$9,8 billones, en impuestos de defensa”, 5 de junio.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). 2003. *El conflicto, callejón con salida: informe nacional de desarrollo humano para Colombia*. Bogotá.

Rettberg, A. 2006a. “Local Businesses’ Role in Formal Peace Negotiations”. En: *International Alert, Local Business, Local Peace: The Peacebuilding Potential of the Domestic Private Sector*, London: International Alert.

Rettberg, A. 2006b. “Los costos del conflicto armado colombiano para el sector privado: resultados de una encuesta nacional”. ConPaz, International Alert.

Rettberg, A. 2006c. “¿Cuánto le cuesta el conflicto armado al sector privado colombiano?”, entrevista en *Actualidad Colombiana*, edición 438, septiembre 25-octubre 9, <http://www.actualidadcolombiana.org/boletin.shtml?x=1692>

Rettberg, A. 2002. “Administrando la adversidad. Respuestas empresariales al conflicto colombiano”. *Colombia Internacional*, No. 55, mayo-agosto, pp. 37-54.

Revista *Cambio* 2006. “La seguridad tiene precio”. <http://www.revistacambio.com/html/finanzas/articulos/5341/>

Rotta, J. 1996. “Las finanzas de la subversión colombiana: una forma de explotar la nación”. Bogotá: Ediciones Los Últimos Patriotas.

Rubio, M. 2000. “El desbordamiento de la violencia en Colombia”. En: J. Londoño, A. Gaviria y R. Guerrero (editores), *Asalto al desarrollo: violencia en América Latina*. Washington: TXT Edición.

Rubio, M. 1999. *Crimen e impunidad: precisiones sobre la violencia*. Bogotá: TM Editores, Cede.

Rubio, M. 1997. “Los costos de la violencia en Colombia”, *Documento CEDE*, No. 10, diciembre.

Sánchez, F. 2006. *Las cuentas de la violencia*. Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Economía –Cede–, Editorial Norma.

Sánchez, F., A. Díaz y M. Formisano. 2003. *Conflicto, violencia y actividad criminal en Colombia: un análisis espacial*. Bogotá, documento CEDE, Uniandes.

Tello, J. 2007. “Reflexiones sobre el impacto de la inseguridad en las empresas”. *Foreign Affairs*, Abril-Junio.

Trujillo, C. y M. Badel. 1998. *Los costos económicos de la criminalidad y la violencia en Colombia: 1991-1996*. Bogotá, Archivos de Macroeconomía, Departamento Nacional de Planeación.

Unidad de Información y Análisis Financiero del Ministerio de Hacienda. 2005. “Las cuentas de las FARC”. *Revista Semana*, edición 1187.

Urrutia, N. 2004. *El gasto en defensa y seguridad: caracterización del caso colombiano en el contexto internacional*. Bogotá, Archivos de Economía, Documento 249, Departamento Nacional de Planeación.

Vélez, M. 2000. *FARC-ELN: evolución y expansión territorial*. Bogotá: Documento Cede 2000.