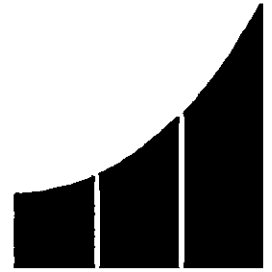


FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO



COSTOS LABORALES Y EMPLEO EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA COLOMBIANA

José Antonio Ocampo  
Joaquín Bernal  
Juan Luis Londoño  
Leonardo Villar

BOGOTA, FEBRERO DE 1985

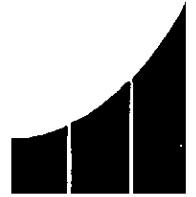


## CAPITULO I

### DISTORSIONES EN LOS MERCADOS DE FACTORES Y EL MERCADO DE TRABAJO EN COLOMBIA

Dos corrientes opuestas del pensamiento neo-clásico han resaltado la importancia de las distorsiones en los mercados de factores en los países en desarrollo. La primera de ella enfatiza lo que denominaremos aquí "distorsiones estructurales", es decir, aquellas imperfecciones en los mercados que son inherentes a la estructura económica de nuestros países y a las peculiaridades del proceso de desarrollo. De acuerdo con esta escuela, el gobierno debe intervenir activamente en la economía con miras a corregir estas imperfecciones. Una segunda variante del pensamiento neo-clásico, de creciente importancia en las discusiones económicas en la últimas décadas, minimiza, en cambio, la importancia de este primer tipo de distorsiones, enfatizando las "distorsiones de política", o sea aquellas generadas por el propio Estado al intentar regular la actividad económica. Es evidente que el énfasis relativo en uno u otro tipo de distorsión conlleva implicaciones radicalmente diferentes de política económica. Mientras la primera escuela resalta la necesidad de un intervencionismo de Estado activo, la segunda tiene un sesgo inherentemente liberal.

En el presente capítulo intentaremos hacer una evaluación de las distorsiones de uno u otro tipo en el caso colombiano, con un énfasis particular en el comportamiento del mercado de trabajo. En la primera parte se presenta un análisis de las



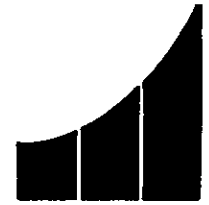
imperfecciones en el mercado de capitales. En la segunda se analizan algunas distorsiones asociadas al tipo de cambio y al régimen de comercio exterior. En estas partes del capítulo se resumen las principales conclusiones que se pueden derivar de la literatura existente en el país, sin un desarrollo detallado de los argumentos empíricos sobre la materia. La tercera parte analiza la importancia de las distorsiones en el mercado de trabajo, presentando alguna evidencia empírica adicional, incluyendo aquella que se detalla en los capítulos posteriores de este informe. Por considerar que carece de importancia para el análisis del sector industrial, tema central de esta investigación, hemos dejado de lado consideraciones relativas a las imperfecciones en el mercado de la tierra.

## I. EL MERCADO DE CAPITALES

En un trabajo reciente, Perry et.al. han analizado con detenimiento los criterios para la asignación del crédito de fomento en la industria colombiana <sup>1/</sup>. De acuerdo con estos autores, es necesario distinguir entre aquellos elementos de la política de fomento que buscan eliminar "distorsiones estructurales" propias de mercado de capitales de aquellas que implican corregir imperfecciones en otros mercados. En el primer caso, el problema fundamental es la falta de disponibilidad de recursos financieros para ciertas actividades económicas, más que su costo en un sentido estricto.

---

<sup>1/</sup> Guillermo Perry, et.al., Las políticas y criterios de asignación de crédito de fomento a la industria, Primera fase, Mimeo, Bogotá, 1983.



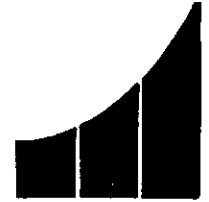
El énfasis sobre el primero de estos aspectos es esencial, ya que resalta la escasa sustitución entre el riesgo y la tasa de interés por parte de los intermediarios financieros, que los lleva a racionar cuantitativamente el crédito a ciertas actividades, en ausencia de una acción correctiva por parte del Estado <sup>2/</sup>. Entre las actividades racionadas se incluyen los créditos de largo plazo, las actividades con alto riesgo y los créditos para pequeñas y medianas industrias. A lo anterior podría agregarse la tendencia a sobrevalorar el riesgo en épocas de crisis financiera, que llevan a restringir en forma generalizada el crédito disponible.

Según los autores del citado estudio, este tipo de distorsiones en el mercado financiero justifican una política de crédito dirigido, pero no subsidiado. Esto último solo se puede defender en la medida en que se intente corregir una distorsión general entre el rendimiento social y el privado en algunas actividades económicas, cuyo origen yace fuera del mercado de capitales en un sentido estricto. Estas distorsiones están asociadas a la tendencia a emplear cantidades subóptimas de mano de obra no calificada, debido a que su remuneración en el mercado laboral supera el salario sombra <sup>3/</sup>, a la necesidad de fomentar la generación de divisas a través de las exportaciones menores, cuando el precio sombra de la divisa supera la tasa de cambio,

---

<sup>2/</sup> Carlos F. Díaz - Alejandro, "De la represión al colapso financiero", en José Antonio Ocampo (ed), la política económica en la encrucijada, Bogotá : Banco de la República - CEDE, 1984, Cap. 1.

<sup>3/</sup> Wolfgang W. Schohl, "Estimating Shadow Prices for Colombia in an Input-Output Table Framework", World Bank Staff Working Paper, No. 357, September 1979.



o cuando es necesario compensar una protección efectiva negativa debido a la presencia de aranceles para los insumos directos o indirectos de la actividad exportadora, al deseo de corregir la subvaloración privada del desarrollo tecnológico y de la conservación del medio ambiente o, finalmente, al empeño por lograr una mejor distribución del ingreso, tanto entre clases sociales como entre regiones. Obviamente, los subsidios que se otorguen a través del mercado financiero son sustitutos de aquellos que se concedan a través del sistema fiscal, del precio de las materias primas, o de otros mecanismos. La escogencia entre los instrumentos alternativos está sujeta, no tanto a razones teóricas (que, de acuerdo con los argumentos neo-clásicos tradicionales, siempre justifican acciones fiscales que no generen nuevas distorsiones), sino de conveniencia administrativa, es decir, de eficiencia práctica en el manejo del subsidio correspondiente.

La diferencia entre crédito dirigido y subsidiado que surge del anterior estudio constituye un punto central en el análisis del mercado de capitales en Colombia. Como en la práctica todo crédito subsidiado está dirigido a ciertos sectores económicos, lo que el trabajo anterior indica es que deben existir dos tipos de créditos dirigidos : uno con un elemento de subsidio, para compensar distorsiones generales del sistema económica, y otro sin tal elemento, que corrija las formas de "racionamiento" de crédito a ciertas actividades que tiende a generar autónomamente el sistema financiero. El primer tipo de crédito se podría otorgar a través de cualquier entidad

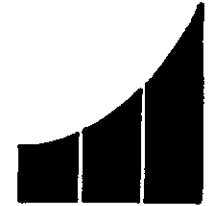


financiera, con base en un mecanismo de redescuento en el Banco de la República, o a través de una entidad estatal especializada que disponga en parte de recursos tributarios o del acceso privilegiado a la liquidez de las entidades públicas. El segundo justificaría la existencia de intermediarios especializados con acceso privilegiado a ciertos recursos de redescuento sin un elemento de subsidio. Este último aspecto es fundamental, ya que, aunque tales intermediarios han sido creados en el país con la finalidad de dirigir el crédito a ciertas actividades económicas, ha existido el supuesto de que las líneas de redescuento conllevan necesariamente un elemento de subsidio.

El trabajo reseñado en los párrafos anteriores ha desarrollado la visión más coherente sobre las acciones del Estado encaminadas a corregir las "distorsiones estructurales" en el mercado financiero. El estudio plantea, sin embargo, dos interrogantes fundamentales: El primero de ellos tiene que ver con la capacidad del Estado de intervenir en el sector sin generar a su vez "distorsiones de políticas". Algunos autores han argumentado, en efecto, que los sistemas de dirección de crédito han contribuido en la práctica a la concentración de la propiedad, al favorecer a las grandes empresas, no solo con una mayor disponibilidad relativa de créditos sino también con subsidios crediticios <sup>4/</sup>. Estas conclusiones no invalida, por supuesto, los argumentos anteriores, pero al menos proveen ciertas dudas sobre la eficiencia administrativa de los mecanismos de dirección y subsidio crediticio que han existido en el país en el pasado.

---

<sup>4/</sup> Rudolf Hommes, "El Estado y la regulación del poder económico en Colombia", en El Estado y el Desarrollo, Bogotá: CEDE, 1981, pp. 191 - 206; James R. Tybout, "El Racionamiento de crédito en Colombia: un análisis a nivel de empresas", Desarrollo y Sociedad, No. 6, Julio 1981, pp. 273 - 295.



El segundo interrogante tiene implicaciones mucho más profundas. El supuesto fundamental del trabajo anterior es que el mercado financiero debe ser un mercado libre, excepto por los elementos de intervención que se justifican detalladamente. En este sentido, la visión implícita no es muy diferente a la que proveía en 1971 el informe del Grupo de Estudios de las Instituciones Financieras <sup>5/</sup>, según el cual la libertad en el mercado financiero permitiría fomentar el ahorro y encauzarlo hacia los sectores más eficientes de la economía, aunque deberían mantenerse ciertos mecanismos de intervención dirigidos a corregir imperfecciones en el mercado. El primero de estos argumentos permitió obviamente justificar la Reforma Financiera de 1974 y la posterior liberación de tasas de interés en 1980, en este último caso apoyado además por el deseo de eliminar las "innovaciones financieras" creadas por los altísimos encajes típicos del período de bonanza <sup>6/</sup>. Se trata así de un enfoque ecléctico, que en la práctica ha predominado en el manejo financiero del país, que combina una crítica a la "represión financiera" anterior a las reformas de la década del setenta, con argumentos que justifican una cierta actividad del Estado para dirigir y subsidiar el crédito a ciertos sectores económicos.

---

<sup>5/</sup> "Informe al Señor Presidente de la República del Grupo de Estudios de las Instituciones Financieras", Revista del Banco de la República, Junio 1971, pp. 860 - 882.

<sup>6/</sup> Juan Carlos Jaramillo, "El proceso de liberación del mercado financiero Colombiano", y Francisco J. Ortega, "Evolución reciente del sector financiero", Ensayos sobre Política Económica, No. 1, Marzo 1982, pp. 7 - 43.



Si se dejan a un lado estos últimos argumentos, el énfasis sobre el papel de un mercado financiero en el proceso de ahorro-inversión resulta algo equívoco. En efecto, existe evidencia de que la tasa de interés no es uno de los determinantes fundamentales de las decisiones de ahorro e inversión en Colombia, con la sola excepción del sector de la construcción, donde la evidencia es contradictoria. El ahorro depende básicamente de factores distributivos y de las acciones del Estado dirigidas a manejarlo explícitamente a través de mecanismos fiscales o de instrumentos de "ahorro forzoso", mientras la inversión responde fundamentalmente a los mecanismos tradicionales del acelerador y, en el caso de la maquinaria y equipo importados, de la disponibilidad de divisas <sup>7/</sup>. Más aún, en el caso del "ahorro financiero", que más correctamente es el stock de activos líquidos rentables, es posible que las reformas de la década del setenta hayan ampliado más su demanda por factores de disponibilidad que de precio, es decir, actuando a través de la elasticidad-ingreso que de la tasa de interés, ya que las elasticidades de la demanda del dinero y de activos líquidos a dicha variable no parecen ser muy elevados en Colombia <sup>8/</sup>.

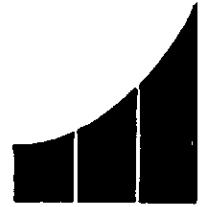
Los puntos señalados en el párrafo anterior ilustran muy bien la debilidad del

---

<sup>7/</sup> José Antonio Ocampo, Juan Luis Londoño y Leonardo Villar, "Ahorro e Inversión en Colombia", Coyuntura Económica, Marzo 1985; Alvaro Reyes, "Políticas económicas y empleo en América Latina : un modelo estructural y algunos resultados para Colombia", Mimeo, Bogotá : CCRP, Noviembre 1984; Ricardo Chica, "La financiación de la inversión en la industria manufacturera colombiana, 1970 - 1978", Mimeo, CEDE, Junio 1984.

<sup>8/</sup> Mauricio Carrizosa, "La definición de dinero, los medios de pago y los cuasi-dineros en Colombia", Ensayos sobre Política Económica, No. 3, Abril 1983, pp. 37 - 47.





argumento en favor de una mayor liberación en el mercado financiero dirigida a corregir la "represión financiera", considerada por muchos autores como la principal "distorsión de política" en dicho mercado. En efecto, de acuerdo con la teoría keynesiana, el problema esencial es que el mercado financiero está más relacionado con la oferta y demanda de liquidez que con el proceso de ahorro e inversión. La tasa de interés responde así al equilibrio entre la oferta y demanda de activos líquidos (denominados tanto en moneda nacional como extranjera) y no al ajuste entre las decisiones de ahorro e inversión.

Este punto plantea algunos interrogantes sobre la definición de "subsidio crediticio" en un contexto de altas tasas de interés. En efecto, estas últimas pueden estar presionadas por una política monetaria restrictiva o por la competencia generada por activos líquidos externos, ya sea a través de la tasa de interés internacional o del ritmo de devaluación. Por otra parte, la tasa relevante para evaluar socialmente un proyecto de inversión es el costo de oportunidad social del capital, cuyos estimativos para el caso colombiano oscilan en torno al 10% <sup>9/</sup>. Más aún, la tasa de interés real debe ser inferior a este nivel, para permitir que el inversionista pueda asumir el riesgo propia de su actividad cuando opera con capital a crédito. Obviamente, el gobierno puede considerar que las circunstancias que presionan el alza del tipo de interés justifican igualmente una restricción de la inversión en el corto plazo. No obstante, si establece la tasa de interés libre para el crédito dirigido, puede estar

---

<sup>9/</sup> Schohl, op. cit.



induciendo niveles socialmente subóptimos, al menos de ciertos tipos de inversión. Un argumento similar podría desarrollarse para el crédito de capital de trabajo de ciertas actividades productivas con alto impacto macroeconómico (exportaciones o producción de alimentos). De esta manera, la tasa de interés relevante para el crédito dirigido debe incorporar algunos criterios de largo plazo : alternativamente, el gobierno podría fijar dicha tasa exclusivamente con base en tales criterios y manejar los movimientos de corto plazo con mecanismos de racionamiento particulares.

El argumento anterior equivale en esencia a afirmar que existen ciertas actividades económicas que deben ser aisladas relativamente de las presiones sobre la disponibilidad y/o el costo del crédito que se genera en el mercado financiero en ciertas fases del ciclo económico. En particular, el crédito dirigido debe estar sujeto a una regulación administrativa del tipo de interés, determinando dicha tasa con base en el costo de oportunidad del capital en el largo plazo; el crédito subsidiado recibiría a su vez una tasa inferior a dicho costo. En este contexto, la defensa de la regulación administrativa de la tasa de interés en segmentos amplios del mercado financiero equivale a extender el rango de lo que hemos denominado "crédito dirigido", incluyendo incluso la mayor parte del llamado "crédito productivo". En este caso, el mercado regulado sería amplio, dejando que las presiones de corto plazo recaigan sobre ciertas categorías particulares de crédito, en especial el crédito para consumo duradero y la demanda especulativa de activos líquidos. Se trataría así de evitar



que, bajo ciertas condiciones, este tipo de demandas terminen desplazando del mercado ("crowding out") el crédito productivo, con efectos desfavorables sobre la actividad económica, tal como lo ha señalado Sarmiento para el caso colombiano <sup>10/</sup>.

Si lo anterior es cierto, a las distorsiones señaladas por Perry para justificar el crédito dirigido y subsidiado, deben agregarse elementos de carácter macroeconómico que conducen a una defensa de la regulación de las tasas de interés, es decir, a una definición amplia del "crédito dirigido". De acuerdo con los análisis keynesianos tradicionales, lo que esto indica es que el mercado financiero, al igual que otros mercados con un impacto notorio sobre el proceso macroeconómico (el cambiario y el laboral), es, en el sentido neo-clásico del término, inherentemente imperfecto. Sus "imperfecciones" se derivan de las externalidades que los procesos de ajuste sectorial tienen sobre el conjunto de la actividad económica. El funcionamiento del sector financiero debe estar sujeto así a una activa intervención estatal, para evitar que las presiones sobre ciertas variables sectoriales (la disponibilidad de crédito o la tasa de interés) tengan efectos desfavorables sobre el proceso económico global.

## II. EL MERCADO CAMBIARIO Y EL REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR

De acuerdo con la literatura económica, el sector externo puede afectar los mercados de factores a través de dos mecanismos diferentes. En primer término, como

---

<sup>10/</sup> Eduardo Sarmiento, Funcionamiento y control de una economía en desequilibrio, Bogotá CEREC - Contraloría General, 1984, esp. caps. VI y VIII.

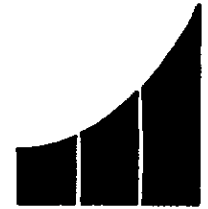


la estructura de comercio exterior está asociada con la disponibilidad de factores en la economía, la política cambiaria y de comercio exterior afecta la demanda de factores productivos. En segundo lugar, en una economía importadora de maquinaria y equipo, el precio relativo de estos bienes de capital está determinado en gran medida por el tipo de cambio real.

Con base en estas relaciones, la teoría neo-clásica ha analizado las distorsiones de política que genera una sobrevaluación del tipo de cambio en un país en desarrollo <sup>11/</sup>. Si el país tiene una ventaja comparativa en la producción de bienes trabajo-intensivos, la sobrevaluación incentiva sectores capital-intensivos y genera desempleo. Si la ventaja comparativa yace en la producción agrícola, la sobrevaluación del tipo de cambio genera un tamaño subóptimo del sector rural <sup>12/</sup>. Por otra parte, un precio relativo bajo para los bienes de capital importados tiende a aumentar el stock deseado de dichos bienes. Si el gobierno satisface toda la demanda existente, el nivel del stock superará el óptimo socialmente; si, por el contrario, regula la demanda a través de medios administrativos (control de importaciones), generará una distorsión en la distribución sectorial del stock de capital, favoreciendo algunas actividades a costa de otras.

<sup>11/</sup> Véase, por ejemplo, Anne O. Krueger, Trade and Employment in Developing Countries, Vol. 3, New York : National Bureau of Economic Research, 1983.

<sup>12/</sup> Jorge García García, The Effect of Exchange Rates and Commercial Policy on Agricultural Incentives in Colombia : 1953 - 1978, Washington : International Food Policy Research Institute, 1981.



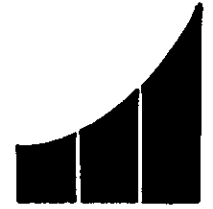
La importancia de los argumentos reseñados depende obviamente de la magnitud de las elasticidades-precio de las transacciones externas. La evidencia empírica sobre esta materia en el caso colombiano indica con claridad que los diferentes componentes del comercio exterior son inelásticos al tipo de cambio. En el caso de las exportaciones de origen primario, las cafeteras dependen del acuerdo internacional del grano, en tanto que las menores son inelásticas al tipo de cambio y su mayor oferta externa en el corto plazo se realiza en gran medida a costa del abastecimiento interno <sup>13/</sup>. Por su parte, las exportaciones manufactureras dependen más de la demanda externa que del tipo de cambio, aunque algunas de ellas son elásticas a esta última variable <sup>14/</sup>. Finalmente, las importaciones son casi en su totalidad inelásticas a los precios relativos, debido a su carácter complementario con la oferta interna de bienes y servicios <sup>15/</sup>. Igualmente, la inversión en maquinaria y equipo (el componente de la inversión con un mayor contenido importado) es inelástica a los precios relativos. <sup>16/</sup>

<sup>13/</sup> Roberto Junguito, "El sector agropecuario colombiano en la década de los años ochenta", en La Economía Colombiana en la Década de los Ochenta, Bogotá: FEDESARROLLO, 1979, Cap. V; Leonardo Villar, Las exportaciones menores en Colombia: determinantes de su evolución y su composición, Tesis de Magister, Universidad de los Andes, 1983.

<sup>14/</sup> Juan José Echavarría, "La evolución de las exportaciones colombianas y sus determinantes: un análisis empírico"; Ensayos sobre política económica, No. 2, Septiembre 1982, pp. 257 - 294; Leonardo Villar, "Determinantes de la evolución de las exportaciones menores en Colombia, 1969-1981", Coyuntura Económica, Octubre 1984, pp. 111-123.

<sup>15/</sup> José Antonio Ocampo, "Política económica bajo condiciones cambiantes del sector externo", Ensayos sobre política económica, No. 2, Sept. 1982, pp. 41-46; Hernando José Gómez, "La demanda colombiana de importaciones", Ensayos sobre política económica, No. 1, Marzo 1982, pp. 89-147.

<sup>16/</sup> Ocampo et. al., op. cit.; Reyes, op. cit.

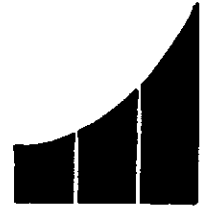


Debido a la inelasticidad de los diferentes componentes del comercio exterior, la tasa de cambio de "equilibrio" fluctúa enormemente de acuerdo con las condiciones del mercado cafetero. Más aún, dicha tasa no es única, ya que depende del nivel de actividad económica, de la cuantía de las reservas internacionales y de los flujos autónomos de capital. De esta forma, el concepto de "sobreevaluación" del tipo de cambio es relativamente impreciso. Además, las variaciones del tipo de cambio no solo tienen un impacto sectorial, sino un efecto macroeconómico, ya que afectan la demanda agregada, el nivel de precio, la tasa de interés y el nivel de inversión, entre otras variables económicas <sup>17/</sup>. El tipo de cambio tiene así enormes "externalidades" sobre el conjunto del sistema económico. De esta manera, al igual que el sector financiero, el mercado cambiario es, en términos neo-clásicos, inherentemente imperfecto.

Las externalidades que genera el manejo del tipo de cambio hacen deseable que su manejo esté orientado a aislar relativamente la mayor parte de las actividades económicas de algunas presiones sectoriales asociadas a los flujos de comercio exterior o a los movimientos internacionales de capitales. Existe, por supuesto, un mercado residual donde se manifiestan estas presiones con total libertad (el mercado negro de

---

<sup>17/</sup> José Antonio Ocampo, "El sector externo y la política macroeconómica", en Ocampo (ed) La política económica.....op. cit. Cap. 5, y "En defensa de la continuidad del régimen cambiario", Coyuntura Económica, Marzo 1983, pp. 198 - 214.



divisas). El manejo del tipo de cambio oficial con criterios diferentes al equilibrio de corto plazo del sector externo exige, por supuesto, que el gobierno utilice un arsenal de instrumentos complementarios : las reservas internacionales, algunos controles cambiarios, especialmente sobre los flujos de capital, controles directos al comercio exterior e impuestos y subsidios a ciertas transacciones.

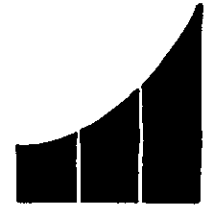
Como se sabe ampliamente, los instrumentos arancelarios pueden justificarse, además, por razones de "primer orden" (first best) en el caso del café y de "segundo orden" (second best) en el caso de otros componentes del comercio exterior. Al igual que la justificación de los subsidios crediticios en la primera parte de este capítulo, los aranceles y subsidios al comercio exterior sirven para corregir "distorsiones estructurales" entre el rendimiento social y privado de la inversión en ciertas actividades económicas, cuyo origen no reside estrictamente en el sector externo <sup>18/</sup>. Algunas características del sector externo (las elasticidades-precio de los diferentes componentes del comercio exterior) afectan, sin embargo, la magnitud de los impuestos o subsidios óptimos <sup>19/</sup>.

Al igual que acontece con la intervención en el mercado financiero, la acción del Estado en materia de comercio exterior puede generar "distorsiones de política".

---

<sup>18/</sup> El argumento de la "industria incipiente" debe catalogarse en este grupo.

<sup>19/</sup> Guillermo Perry, "Políticas selectivas de promoción a las exportaciones", Coyuntura Económica, Diciembre 1978, pp. 141 - 166.



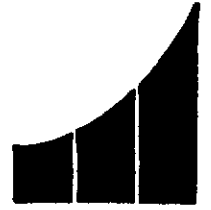
El único análisis detallado que se ha realizado sobre el control de importaciones en Colombia mostró, por ejemplo, que los sistemas de asignación de licencias en 1971 favorecían a las firmas grandes localizadas en Bogotá y Medellín. Sin embargo, según lo afirmó el autor de dicho estudio, este sesgo en los mecanismos de asignación podía reflejar, no tanto un tratamiento preferencial en sí mismo, sino el mejor acceso de dichas firmas a créditos externos, que incrementaban la probabilidad de conseguir las licencias de importación <sup>20/</sup>.

Por otra parte, el estudio más completo sobre el sistema arancelario colombiano no mostró que la estructura existente a fines de la década del sesenta incluía una gran dispersión en los niveles de protección efectiva, que seguramente no tenía una justificación lógica y que, según veremos en la Sección III.A.3, tendía a generar quasi-rentas para las firmas y trabajadores establecidos en los sectores más protegidos. Más aún, el trabajo señaló cómo la estructura de protección había afectado el patrón de crecimiento industrial en la década del sesenta, aunque no evaluó los costos de esta estructura particular de expansión. Finalmente, mostró que existía una gran cantidad de sectores pertenecientes a la primera fase de sustitución de importaciones (bienes de consumo no duradero y semi-duradero) donde los aranceles habían permanecido a

---

<sup>20/</sup> Carlos F. Díaz - Alejandro, Foreign Trade Regimes and Economic Development : Colombia, New York : National Bureau of Economic Research, 1976, Cap. 6





niveles muy altos; sin embargo, en muchos de ellos no eran efectivos -- es decir, el precio interno era inferior al que permitían el precio externo más el arancel. Las altas protecciones efectivas se concentraban así en los sectores de la segunda fase de sustitución (bienes intermedios, bienes de consumo duradero y equipo de transporte) <sup>21/</sup>.

Un estudio posterior argumentó que el patrón de desarrollo industrial del país hasta mediados de la década del setenta había seguido los patrones esperados, sin que la estructura de protección hubiese generado grandes distorsiones <sup>22/</sup>. Existe, sin embargo, un relativo consenso en torno al anquilosamiento de la estructura de protección, que a pesar de su racionalización en la década del setenta sigue favoreciendo ramas ya "tradicionales" de la primera y segunda fase de sustitución de importaciones. Desafortunadamente, los estudios existentes no permiten detallar con precisión qué proporción del arancel es efectiva en estos sectores, ya que todos los cálculos para la década del setenta suponen que los precios internos no difieren de los internacionales ajustados por los aranceles respectivos.

El trabajo de Jorge García <sup>23/</sup> constituye quizás el intento más ambicioso de analizar las distorsiones generadas por el sistema arancelario y para-arancelario en Colombia. El argumento central del autor es que el régimen cambiario y de

<sup>21/</sup> Thomas Lee Hutchenson, Incentives for Industrialization in Colombia, Tesis Doctoral, Universidad de Michigan, 1973.

<sup>22/</sup> Guillermo Perry, "Política cambiaria y de comercio exterior: revisión en la experiencia histórica y propuesta para la próxima década", en la economía colombiana en la década de los ochenta, Bogotá : FEDESARROLLO, 1979, Capítulo IX.

<sup>23/</sup> García, op. cit.



comercio exterior ha discriminado sistemáticamente contra la agricultura, induciendo un ritmo excesivamente bajo de crecimiento en dicho sector.

Las conclusiones del estudio son, sin embargo, muy poco convincentes. En primer término, los métodos de cálculo del impuesto implícito a la agricultura son altamente debatibles. En particular, la correlación que encuentra el autor entre el precio relativo de los bienes domésticos con relación a las exportaciones y el precio relativo de los bienes importados y exportados, que constituye un elemento clave en su análisis, es espúrea, ya que surge simplemente de haber tomado el precio más inestable (las exportaciones) como numerario. El efecto protector del control directo a las importaciones se calcula además con base en una función de demanda global de importaciones, sin ninguna evidencia directa sobre los "premios por escasez" que se apropian las personas o firmas favorecidas en los procesos de asignación de licencias.

En segundo lugar, a pesar de que el autor reclama que su análisis se basa en un esquema de equilibrio general, ignora los sesgos de los sistemas tributario y crediticio, que han favorecido sistemáticamente a la agricultura en Colombia, y que deben compensar, al menos en parte, la discriminación que surge del régimen de comercio exterior. En tercer lugar, no es evidente que dicho régimen haya discriminado contra toda la producción agrícola, según lo reconoce el mismo autor. Finalmente, la prueba empírica de las virtudes de un régimen comercial más libre se realiza con relativa imprecisión. En efecto, la observación en torno a la mayor tasa de crecimiento



agrícola en la década del setenta no refleja tanto las virtudes de un régimen comercial más libre sino, ante todo, la enorme alza en los precios del café a mediados de la década que, al no ser adecuadamente esterilizada por las autoridades económicas, generó un crecimiento excesivo de la producción cafetera, rompiendo así la tendencia a la expansión lenta de la producción del grano en la post-guerra.

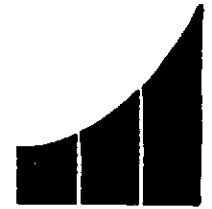
Conviene anotar, finalmente, que existe evidencia clara sobre la importancia de las manufacturas trabajo-intensivas dentro de las exportaciones menores colombianas <sup>24/</sup>. No obstante, su efecto sobre el empleo sigue siendo todavía muy reducido. De esta manera, es difícil argumentar que los sesgos en contra de dichas exportaciones en ciertos períodos (especialmente en la segunda mitad de la década del setenta) hayan incidido significativamente sobre la situación de empleo y desempleo en Colombia.

### III. EL MERCADO LABORAL

En esta última parte del capítulo, se analizan algunas características del mercado laboral colombiano, analizando en particular las imperfecciones asociadas a ciertas políticas económicas (el salario mínimo) o al régimen laboral del país (presta-

---

<sup>24/</sup> Villar, las exportaciones menores ..., op. cit.; Francisco Elías Thoumi, "Estrategias de industrialización, empleo y distribución del empleo en Colombia", Coyuntura Económica, Abril 1979, pp. 119 - 142.



ciones y derecho sindical). El análisis se divide en cinco secciones. En la primera se presenta evidencia sobre los mecanismos de formación de salarios y sus efectos sobre el empleo. En la segunda se analizan las características del régimen prestacional. En la tercera se discute la evaluación de la carga laboral total en el sector industrial. En la cuarta se hacen algunas consideraciones sobre el impacto del sindicalismo. Finalmente, en la quinta se presentan algunas conclusiones.

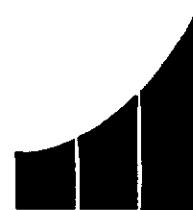
A. Formación de salarios y efectos sobre el empleo

1. Determinantes del nivel general de salarios y de la demanda de mano de obra en el sector industrial

Los estudios existentes sobre los determinantes de los salarios en el sector industrial señalan la importancia de las expectativas de inflación, por una parte, y de las presiones del mercado laboral, que se reflejan a través de la tasa de desempleo urbano, por otra <sup>25/</sup>. No obstante, las estimaciones sobre los determinantes del salario promedio en el sector moderno de la economía como un todo (que incluye, aparte de la industria manufacturera, la construcción, el transporte, las comunicaciones, el comercio organizado, los servicios modernos, la agricultura moderna y la

---

<sup>25/</sup> Sarmiento, op. cit., Cap. 1 : Bernardo Kugler, "Demanda por trabajo en el sector industrial colombiano", Ponencia presentada en la V reunión de la Sociedad Econométrica Latinoamericana, Julio 1984; Alvaro Reyes, "Formación de precios, rigidez de salarios y desempleo en Colombia", Ponencia presentada en la V reunión de la Sociedad Econométrica Latinoamericana, Julio 1984. Para un breve resumen de las estimaciones existentes, véase el Capítulo III de este informe.

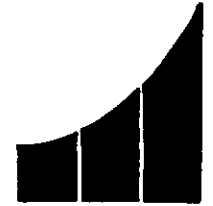


minería) no corroboran la importancia de la tasa de desempleo en la formación de salarios <sup>26/</sup>.

En el Capítulo III de este informe se presenta una nueva evidencia sobre los mecanismos de determinación de los salarios en el sector industrial, con base en datos trimestrales para un periodo reciente (1976 - 1984). Estas estimaciones corroboran, en primer término, la importancia de las expectativas inflacionarias. Sin embargo, muestran que los factores de "mercado" que afectan los salarios industriales se captan mejor a través de variables específicas del sector (la tasa de empleo industrial) que de indicadores globales para el sector urbano. Ello parecería indicar que el mercado de trabajo urbano no es totalmente homogéneo, al menos en el corto plazo, por lo cual las presiones sobre la oferta y la demanda y sus efectos sobre los salarios se captan mejor cuando se desagregan sus componentes. Fuera de ello, las estimaciones señaladas indican que existen factores "institucionales" adicionales en la determinación de salarios que no han explorado estudios anteriores. En particular, la presión salarial parece obedecer al deseo de los trabajadores de mantener una participación constante en el ingreso industrial. Cuando esta participación decrece,

---

<sup>26/</sup> Reyes, "Políticas económicas....", op. cit. - pp. 33-34



las presiones salariales se intensifican, mientras si ella aumenta, las presiones se moderan. Este mecanismo opera, sin duda, a través de las negociaciones colectivas (convenciones y pactos) que caracterizan el sector más moderno de la industria.

Un aumento en los costos salariales (medidos como el precio relativo de la mano de obra y los bienes industriales) tiene, por su parte, un impacto desfavorable sobre el empleo industrial. La elasticidad, sin embargo, es baja,  $-0.22$  según el mejor estimativo de Kugler <sup>27/</sup>. La elasticidad calculada en el Capítulo III para el período 1976 - 1984 no difiere fundamentalmente de este estimativo ( $-0.27$ ). Conviene anotar, sin embargo, que este resultado no se corrobora cuando la variable dependiente es el empleo en el sector moderno, que parece ser inelástico al costo laboral <sup>28/</sup>.

## 2. El impacto del salario mínimo

En las estimaciones reseñadas en la subsección anterior, el salario industrial o el prevaleciente en el sector moderno se determinan con relativa independencia de otros salarios en la economía. En particular, no depen-

---

<sup>27/</sup> Kugler, op. cit., ecuación estimadaa por métodos simultáneos y mínimos cuadrados generalizados. Para estimaciones sectoriales, ver Lia Guterman, "Política económica y desarrollo industrial en Colombia, 1945 - 1982", Mimeo, CCRP, Abril 1984, Cap. VII.

<sup>28/</sup> Reyes, "Políticas económicas ....", op. cit., pag. 31



den del salario mínimo o de los salarios del sector público, los dos elementos de la "política salarial" del gobierno. Algunos autores han argumentado, sin embargo, que la política salarial tiene un efecto importante sobre el empleo. Un aumento en el salario mínimo genera así una "distorsión de política", que se refleja en un mayor desempleo urbano <sup>29/</sup>. Para que esta conexión opere es necesario que exista un mecanismo claro a través del cual el salario mínimo se refleja en otros salarios de la economía.

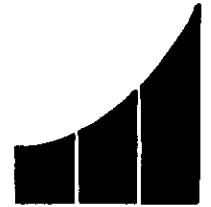
La evidencia empírica sobre este aspecto se inclina en Colombia en contra del carácter regulador del salario mínimo. En el caso del sector rural, donde la relación debería ser más estrecha, un análisis de FEDESARROLLO realizado a comienzos de 1984 concluyó que :

"la evolución de los salarios agrícolas promedio no parece haber estado influenciada solamente por la del salario mínimo sino también por elementos reales que se encuentran detrás de la oferta y de la demanda de mano de obra en el campo, tales como la evolución de los precios del café y la transformación de la estructura productiva del país, con su reflejo sobre el proceso de migración de la población rural hacia las ciudades" <sup>30/</sup>

---

<sup>29/</sup> María Mercedes de Martínez, "Aumento en los salarios o aumento en el empleo", Estrategia Económica y Financiera, Junio 1981.

<sup>30/</sup> Coyuntura Económica, Marzo 1984, p. 82



En el caso del sector urbano, la relación no parece ser más estrecha.

Un documento reciente del Departamento Nacional de Planeación muestra, por ejemplo, cómo todos los salarios urbanos tendieron a acercarse al mínimo en la década del setenta, negando así el efecto de este último sobre el costo de la mano de obra urbana <sup>31/</sup>. Algunas correlaciones entre salarios industriales y mínimos en un período más largo de tiempo tienden a corroborar esta apreciación. Estimaciones de Guterman indican que el salario mínimo real explica solamente el 6.1% de la varianza del salario industrial promedio en el período 1958 - 1980, y el 14.2% de la varianza del salario real obrero del sector manufacturero <sup>32/</sup>. Un análisis similar, con base en los datos de María Mercedes de Martínez, muestra que la varianza del salario real de los obreros en 1961 - 1980 solo se explica en un 3.6% con base en el salario mínimo. Igualmente, estimativos de FEDESARROLLO <sup>33/</sup> muestran que el salario mínimo real solo explica un 1.2% de la varianza del salario real medio industrial entre 1958 y 1983.

De hecho, han existido amplios períodos en los cuales los salarios reales industrial y mínimo se han comportado en forma totalmente opuesta. Entre

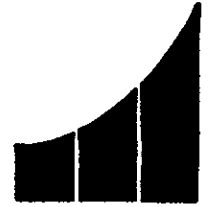
---

<sup>31/</sup> DNP - UPG, "Evolución y situación actual del salario mínimo", Diciembre 1984.

<sup>32/</sup> Guterman, op. cit. Cap. III

<sup>33/</sup> Las series correspondientes se encuentran en de Martínez, op. cit. y Coyuntura Económica, Diciembre 1984, Gráfica I-6, p. 41.





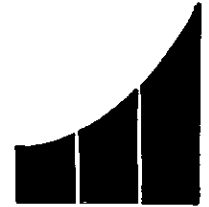
1959 y 1963 ambos se movieron en sentido ascendente, pero el fuerte impulso al salario mínimo solo se reflejó en escala modesta en el sector industrial. Entre 1963 y 1971, por otra parte, mientras el salario mínimo real descendía fuertemente, el salario industrial siguió aumentando a un ritmo superior a la inflación. Más aún, para el periodo 1959 - 1971 como un todo, el salario real en la industria creció mucho más rápidamente que el mínimo. Lo opuesto aconteció en la década del setenta, según hemos visto. El intento de defender el salario mínimo real entre 1971 y 1977 (con fluctuaciones notorias, debido a la falta de regularidad en los reajustes) no impidió un deterioro marcado del salario real en la industria. Por otra parte, el fuerte impulso al salario mínimo entre 1977 y 1984 parece haberse reflejado en un reajuste apenas similar o inferior de los salarios industriales. No obstante, la presión sobre los salarios en dicho sector se entiende mucho mejor con base en los factores reseñados en la subsección anterior.

### 3. La estructura salarial

Diversos estudios han mostrado que los salarios pagados por las empresas más grandes del país superan significativamente aquellos que devengan los trabajadores en las empresas más pequeñas o en el sector informal <sup>34/</sup>.

---

<sup>34/</sup> Véase, por ejemplo, Ulpiano Ayala y Alejandro Sanz de Santamaría, "Actividad económica, empleo e ingresos", Desarrollo y Sociedad, Cuaderno No. 1, Noviembre 1981, pp. 17 - 22.



En la industria manufacturera, el salario promedio es mayor en los establecimientos más grandes, donde se dan simultáneamente varias circunstancias : una mayor relación capital-trabajo, que redundaba en una mayor productividad media de la mano de obra, mayor poder oligopólico y una estructura sindical más fuerte. Los mayores salarios promedio solo captan, empero, una parte de la mayor productividad media del trabajo, de tal forma que los mayores salarios están acompañados de mayores tasas de explotación económica (participación de los capitalistas en el valor agregado como proporción de la participación de los trabajadores) <sup>35/</sup>.

Estas observaciones podrían indicar la presencia de segmentaciones importantes del mercado de trabajo urbano en Colombia. El trabajo más completo sobre este aspecto no corroboró, sin embargo, esta apreciación. En efecto, con base en una encuesta de hogares urbanos realizada en 1975, Kugler et. al. encontraron que el elevado diferencial entre los ingresos por trabajador entre los sectores moderno y no moderno (47%) se explicaba fundamentalmente por el mayor nivel educativo y la más amplia experiencia de los trabajadores en el primero. El "diferencial puro" de ingresos entre ambos sectores era muy bajo (4.2%) y estadísticamente insignificante. Por otra parte, al controlar por rendimientos dispares para diferentes niveles de educación, éstos eran muy similares en ambos sectores <sup>36/</sup>.

<sup>35/</sup> Véase, por ejemplo, Estrategia Económica y Financiera, Noviembre 1984, pp.36-38.

<sup>36/</sup> Bernardo Kugler, Alvaro Reyes y Martha Isabel de Gómez, "Educación y mercado de trabajo urbano en Colombia : una comparación entre sectores moderno y no modernos", Monografía No. 10, CCRP, Mayo 1979.



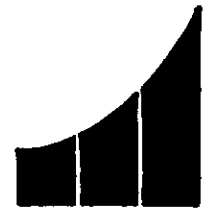
El estudio anterior parece indicar la existencia de una gran competitividad entre los sectores marginal y moderno, en contra de apreciaciones corrientes al respecto. Este resultado es consistente con los estudios sobre movilidad ocupacional, que señalan, no solo una alta rotación de los trabajadores, especialmente en las empresas más pequeñas, sino también un ascenso gradual hacia las mejores ocupaciones, que ofrecen las firmas más grandes, a medida que transcurre la historia ocupacional <sup>37/</sup>.

La interpretación de Sarmiento a los resultados de Kugler et. al. merece tenerse presente, ya que no corrobora exactamente la hipótesis de la "fluidez" del mercado laboral. De acuerdo con este autor, existe una alta complementariedad entre los requisitos tecnológicos de una ocupación y el nivel educativo y la experiencia necesarios para desempeñarla. En la medida en que los primeros estén asociados al "capital físico", existiría así una alta complementariedad entre este capital y el "humano". Si esto es cierto, los rendimientos de la educación y la experiencia estarían asociados a características disímiles de las ocupaciones, lo cual no permitiría rechazar la hipótesis de segmentación que se formuló al comienzo de esta subsección <sup>37a/</sup>.

---

<sup>37/</sup> José Antonio Ocampo y Leonardo Villar, "El régimen de cesantías del sector privado", Desarrollo y Sociedad, Cuaderno No. 5, Noviembre 1982, pp. 33 - 40.

<sup>37a/</sup> Sarmiento, op. cit., Cap. I



El intento más claro de mostrar la presencia de segmentaciones en el mercado de trabajo fue realizado por Schultz con base en una muestra del Censo de Población de 1973. El autor demostró que, controlando por educación, experiencia e intensidad de capital en la ocupación, los ingresos laborales dependían del nivel de protección efectiva del sector en el cual estaba establecido el trabajador. La mayor diferencia se debía a la disparidad entre los ingresos rurales y urbanos. No obstante, aún en el sector manufacturero, había evidencia de que cada punto de protección efectiva generaba un incremento en los ingresos de un 0.3 a un 0.4% en el caso de los obreros y empleados y de 0.5 o 0.55% en el de los patronos. De acuerdo con el autor, aunque esto podía reflejar la habilidad de los sectores protegidos de atraer los mejores trabajadores, muy posiblemente indicaba su capacidad de captar quasi-rentas importantes, que se distribuían a su vez entre capitalistas y trabajadores, favoreciendo ligeramente más a los primeros <sup>38/</sup>.

Así las cosas, la hipótesis de cierta segmentación en el mercado de trabajo urbano no puede rechazarse. No obstante, las condiciones laborales en Colombia están sujetas a fuertes presiones del mercado, muchas más de

---

<sup>38/</sup> T. Paul Schultz, "Effective Protection and the Distribution of Personal Income by Sector in Colombia", en Kruger, op. cit., Vol. 2, Cap. 2.



lo que el énfasis en las "distorsiones de política" y en los factores "institucionales" indicarían. De acuerdo con las conclusiones de esta sección del estudio, esto se refleja en la importancia del desempleo urbano en la formación de salarios, en el escaso carácter regulador del salario mínimo y en la tendencia a la igualación de las remuneraciones de trabajadores con igual capacitación.

B. El régimen prestacional

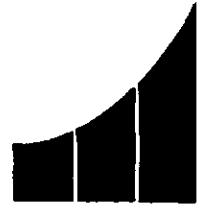
1. Derechos existentes

El régimen prestacional colombiano contempla las siguientes prestaciones para los trabajadores : <sup>39/</sup>

(a) Jubilación : La edad de jubilación legal es de 55 años para las mujeres y 60 para los hombres. Los trabajadores del sector privado tienen derecho a una pensión inicial equivalente al 75% del promedio de los salarios cotizados en los tres últimos años. Existe además un sistema de reajustes imperfectos con la inflación, que genera un deterioro real apreciable de las pensiones con el tiempo. El valor de las cotizaciones a cargo de las empresas es del 3.0% para el riesgo de invalidez, vejez y muerte, 7.0% para enfermedad general y maternidad, y 1.5% en promedio (con un rango entre 0.3 y 7.0%) para accidentes de trabajo y enfermedades

---

<sup>39/</sup> El concepto "prestaciones" se utiliza aquí en un sentido general, como equivalente al de "costos laborales extra-salariales" y difiere así del concepto legal correspondiente.



profesionales; los trabajadores a su vez cotizan 1.5% y 2.3% para los dos primeros seguros, respectivamente. Conviene anotar que las cotizaciones para el seguro de invalidez, vejez y muerte han permanecido a los niveles establecidos en 1967, a pesar de que entonces se contempló un aumento gradual durante 25 años hasta alcanzar un nivel del 11% para los patronos y del 5.5% para los trabajadores; además, se previó un aporte estatal equivalente al de los trabajadores, que nunca se materializó <sup>40/</sup>.

Fuera de las cotizaciones regulares al Instituto de los Seguros Sociales, las empresas tienen que asumir el pago de las pensiones causadas antes de 1967, aquellos derechos pensionales concedidos a sus trabajadores que exceden los legales (edad de jubilación anterior o monto mayor de los derechos) y la llamada "pensión-sanción". Este es en realidad un elemento relativamente arcaico de la legislación, que contempla que un trabajador despedido sin causa justa después de diez años de servicio tiene derecho a una pensión proporcional al tiempo de su trabajo en la empresa.

---

<sup>40/</sup> Hernando Gómez Buendía, Miguel Urrutia y Clara Elsa de Sandoval, "El Financiamiento de la Seguridad Social en Colombia", en Mauricio Cabrera (ed), El Estado y la Actividad Económica, Bogotá : Asociación Bancaria, 1981, pp. 55 - 81; Banco de la República, Instituto de Seguros Sociales y Fundación para la Educación Superior, "Estudios sobre la situación y perspectivas de los programas de seguridad social en Colombia", Mimeo, 1983, y "Análisis del desarrollo, situación actual y perspectivas de Los seguros sociales de invalidez, vejez y muerte y de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales", Mimeo, 1983.



Esta norma tiene sentido para los derechos pensionales a cargo de las empresas (la norma antes de 1967) pero es ilógico cuando simplemente reduce los costos del ISS. En este último caso, la empresa termina cotizando durante los años de servicio del trabajador y pagando una parte de la pensión.

(b) Cesantía : Este derecho equivale a un salario anual, con plena retroactividad en su cálculo. Sus características e incidencia económica se discuten extensamente en el Capítulo II de este informe.

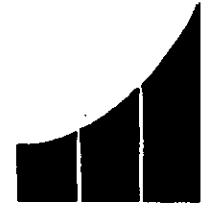
(c) Prima : Equivale a un salario anual, pagadero por mitades en junio y diciembre.

(d) Vacaciones : Quince días hábiles al año, equivalentes a tres semanas calendario en promedio para aquellos trabajadores que no laboran los sábados. Al igual que las cesantías y la prima, las vacaciones tienen además una exención tributaria.

(e) Indemnización por despido injusto : Este derecho equivale a entre 45 y 615 días de salario para las empresas más grandes, dependiendo de la antigüedad del trabajador <sup>41/</sup>. El término "injusto" debe entenderse sim-

---

<sup>41/</sup> Véase Guterman, op. cit. p. 107



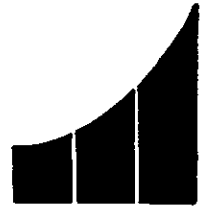
plemente como "no contemplado en la Ley". Además, los trabajadores con más de diez años de servicio tienen derecho en caso de despido injustificado a una acción de reintegro, si la demanda se establece dentro de los tres meses siguientes a la expulsión. En caso de perder la demanda, la empresa debe reincorporar al trabajador a su oficio y pagarle salarios causados durante el tiempo que permaneció fuera de su empleo ("salarios caídos").

(f) Otras prestaciones extensivas a todos los trabajadores son el subsidio familiar (4% de la nómina), el SENA (2%) y bienestar familiar (2%). Aunque se consideran generalmente como "impuestos a la nómina", conllevan para los trabajadores el derecho a recibir diferentes servicios: los que prestan las Cajas de Compensación, la educación técnica y los de atención pre-escolar, entre otros. Sin embargo, solo el primero tiene un cubrimiento relativamente general. Los trabajadores de más bajos ingresos (menos de dos salarios mínimos) reciben además un auxilio de transporte mensualmente (equivalente a un 10% del salario mínimo) y ropa de trabajo dos veces al año.

(g) Costo total para la empresa: Si se calculan sobre sueldos y salarios anuales (11.25 salarios mensuales, excluyendo el periodo de vacaciones), las prestaciones sociales tienen los siguientes costos para las empresas:



1.32

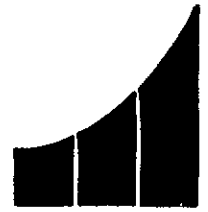


Seguridad Social	9.8%
Cesantía (excluyendo retroactividad e intereses)	8.9
Prima	8.9
Vacaciones	6.7
Otras de cubrimiento general	<u>6.4</u>
TOTAL	40.7%

Al cálculo anterior habría que agregar los sobrecostos estrictamente laborales de las cesantías (ver Capítulo II), las indemnizaciones y las prestaciones especiales para trabajadores de más bajos ingresos.

## 2. Los costos prestacionales en la práctica

La cobertura del régimen prestacional es limitada en la práctica. La ley contempla incluso algunos derechos que deben pagar solamente las empresas con capital mayor a un cierto monto. En el caso de la prima, este monto es de \$200.000 y en el de jubilación de \$800.000. Con la desactualización de estas cuantías, como producto del proceso inflacionario de los últimos quince años, la cobertura legal de los servicios se ha ampliado en la práctica. Algunas normas específicas han inducido además este resultado, en particular la obligación de todos los empleadores de cotizar al Seguro Social a partir de 1977.



No obstante, la violación del régimen prestacional en las empresas más pequeñas es amplia, aunque aparentemente decreciente. Los trabajadores afiliados al seguro han venido creciendo a ritmos superiores a los de la población económicamente activa. Aún así, en 1981 los cotizantes al ISS solo representaban el 20% de dicha población y el 42% de la población asalariada. Otro 21% de esta última estaba afiliado a entidades de seguridad social diferentes al ISS, pero aún así quedaba un 37% de los asalariados sin ningún cubrimiento <sup>42/</sup>. Más aún, aparte de una violación relativamente amplia de las normas sobre salario mínimo, una encuesta del CEDE realizada en 1977 encontró que el 19% de los asalariados en las cuatro grandes ciudades no recibía ninguna de las prestaciones legales y un 9% solo parte de ellas. El porcentaje de asalariados que no recibía prestaciones era del 55% en las empresas de menos de cinco trabajadores y del 24% en aquellas que ocupaban entre 5 y 20 personas <sup>43/</sup>.

El Cuadro I-1 muestra la importancia relativa de las prestaciones sociales en la industria manufacturera según la escala de personal de las empresas. Para todos los tamaños de los establecimientos se muestra el crecimiento

---

<sup>42/</sup> Banco de la República et. al. "Análisis del desarrollo....", op. cit., pp.15-21.

<sup>43/</sup> Ulpiano Ayala, "El empleo en las grandes ciudades colombianas", Documento CEDE No. 065, Abril 1981, Tomo II, p. 3, 243.

CUADRO I-1

IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS PRESTACIONES SOCIALES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

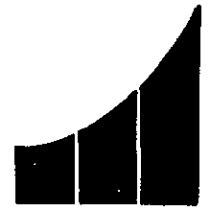
SEGUN ESCALA DE PERSONAL DE LA EMPRESAS

(Prestaciones/Sueldos y Salarios)

1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	Incrementos Absolutos		
											1970-74	1974-78	1978-82
22.0%	22.8%	24.9%	27.3%	31.1%	31.1%	25.3%	30.0%	32.3%	33.4%	40.1	+5.4	+0.4	+14.8
28.0	26.9	29.4	31.7	36.8	37.1	28.9	33.8	37.3	37.5	44.3	+4.1	-0.5	+15.4
31.5	31.4	33.4	38.6	41.2	37.0	31.6	37.3	39.6	42.9	49.7	+3.7	-1.8	+18.1
33.7	36.6	36.9	37.2	42.1	42.5	35.0	43.0	46.9	47.5	55.4	+8.1	-1.9	+20.4
39.0	40.0	40.3	46.3	49.8	48.2	39.0	47.0	55.5	58.0	65.4	+5.0	-1.3	+26.4
50.6	53.4	56.7	61.2	63.2	57.7	54.0	61.0	77.5	81.2	92.0	+5.3	-2.7	+38.0

I Manufacturera

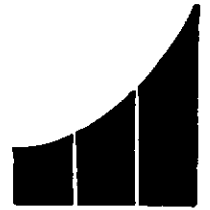




relativo de la carga prestacional. En las empresas más pequeñas, este aumento refleja la creciente cobertura de los derechos legales. De hecho, de acuerdo con el cálculo de la subsección anterior, y haciendo un ajuste adicional por la retroactividad de las cesantías y por las prestaciones no incluidas en dicho cómputo, solo en empresas de más de 75 o 100 trabajadores se pagaban en 1982 prestaciones extra-legales <sup>44/</sup>. En las empresas más grandes, la creciente carga prestacional está asociada a la concesión de derechos más amplios que los contemplados en la ley, posiblemente como resultado de presiones sindicales, según veremos más adelante. El 92% de prestaciones para las empresas de más de 200 trabajadores equivalía a una carga por retroactividad de las cesantías de 2 salarios en promedio, a lo cual habría que agregar 3.7 sueldos por otros conceptos. Sin embargo, es muy probable que las empresas incluyeran dentro de la carga prestacional reportada al DANE el incremento en la provisión para pensiones, que representó en dicho año 2.1 salarios, con lo cual los beneficios estrictamente extra-legales solo eran de 1.6 sueltos en promedio. Además, los costos de la retroactividad de las cesantías erróneamente computados como labores (véase Capítulo II) y el esfuerzo por actualizar pensio-

---

<sup>44/</sup> Según los cálculos del Capítulo II, las cesantías causadas equivalen en promedio al 12.2% de la remuneración al trabajo excluyendo cesantías. Con base en este dato, se puede calcular el valor total de las prestaciones en 47.8% de los sueldos y salarios.



nes en las empresas más grandes representaron al menos lo equivalente a un salario en dicho año, con lo cual la carga prestacional real era de un 83% o menos y no del 92% que se indica en el Cuadro correspondiente <sup>45/</sup>.

Existe evidencia en algunos estudios <sup>46/</sup> de que la creciente carga prestacional no representó en realidad un costo neto para las empresas, ya que se hizo a costa de los salarios básicos de los trabajadores. El Cuadro I-2 presenta la evidencia sobre este aspecto, de acuerdo con el tamaño de las empresas. Como se indica claramente, solo en empresas de menos de 25 trabajadores hubo un aumento en los salarios reales básicos, bastante moderado por lo demás. En las empresas medianas (25 a 200 trabajadores), a pesar del crecimiento de la carga prestacional, las remuneraciones totales por trabajador crecieron a tasas ínfimas, en todos los casos inferiores al 1% anual. En las empresas más grandes, a pesar de la presión sindical para incrementar los derechos prestacionales, el crecimiento anual de las remuneraciones fue apenas del 1.1% en promedio. Solo en las empresas pequeñas se presentó un crecimiento superior (1.9% anual), como reflejo de la doble presión de aumentos salariales y de la cobertura creciente de los derechos prestacionales legales.

---

<sup>45/</sup> Cálculos basados en los datos originales que sirvieron para generar el Cuadro I-6; suponen además una antigüedad promedio de los trabajadores en las empresas más grandes de ocho años, con retiros de cesantía cada tres años.

<sup>46/</sup> Miguel Urrutia, "En defensa del salario integral y las prestaciones sociales", Coyuntura Económica, Julio 1981; Ocampo y Villar, op. cit.

CUADRO 1-2

CRECIMIENTO DE LOS SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES REALES

POR TRABAJADOR EN LA INDUSTRIA, SEGUN TAMAÑO

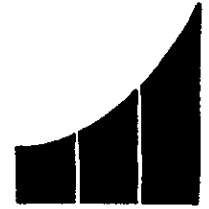
DE LAS EMPRESAS <sup>a)</sup> - 1970 - 1982

Escala de personal Ocupado	Crecimiento anual promedio en los sueldos y salarios reales por trabajador			Crecimiento anual promedio en los sueldos y sala- rios reales por trabajador		
	1970-1975	1975-82	1970-82	1970-1975	1975-82	1970-82
0 - 24	-14.6%	+26.2	+ 7.8	- 9.8	+38.7	+25.1
25 - 49	-17.8	+14.8	- 5.6	-13.9	+25.8	+ 8.3
50 - 74	-19.2	+12.8	- 8.9	-14.0	+22.4	+ 5.3
75 - 99	-21.9	+ 5.8	-17.4	-16.2	+19.0	- 0.3
100 -199	-29.7	+11.9	-15.7	-18.5	+26.4	+ 3.0
200 y más	-16.6	+ 8.8	- 9.3	-11.6	+29.8	+14.7

a) Deflactado con el índice de precios al consumidor para empleados

FUENTE : DANE, Encuesta Anual Manufacturera





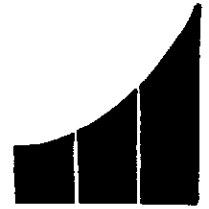
El régimen prestacional ha sido considerado, especialmente por parte de los empresarios, como una gran "distorsión de política" que está generando efectos indeseables en el mercado laboral. Una de las quejas más frecuentes es el incentivo que genera para que las empresas contraten trabajadores temporales y subcontraten ciertos servicios. Esta crítica parecería estar siendo confirmada por el crecimiento acelerado de estas formas de contratación laboral en los últimos años. Sin embargo, según lo ha analizado FEDESARROLLO, esto puede ser el resultado, no tanto de factores estructurales asociados al régimen laboral, sino de elementos coyunturales : la fortaleza de la recesión, que obligó a las empresas a reconsiderar sus prácticas laborales, y la incertidumbre sobre la permanencia de la recuperación de 1983 - 1984, que les hizo actuar con mucha cautela en sus decisiones de reenganchar personal permanente <sup>47/</sup>.

Kapur ha asociado la carga prestacional con la inclinación de las empresas a utilizar horas extras de su personal permanente en vez de contratar nuevos trabajadores <sup>48/</sup>. Haciendo un análisis de corte transversal para la industria manufacturera, encontró que la razón de prestaciones a salarios explicaba el 47% de la varianza de las horas laboradas por trabajador (36% excluyendo el sector petróleo). También encontró que la proporción

---

<sup>47/</sup> Coyuntura Económica, Octubre 1984, Capítulo Industria y Comercio.

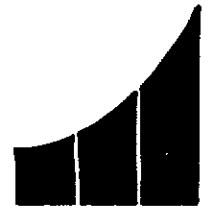
<sup>48/</sup> Sanjiv Kapur, "Manuscrito sobre el régimen prestacional colombiano", Mimeo, 1982.



de las prestaciones estaba correlacionada con un indicador de calificación relativa de la mano de obra. A nuestro juicio, esta correlación debe interpretarse como una señal de que las empresas reciben beneficios importantes de la estabilidad de sus trabajadores, que son mayores para los empleados más calificados, y que por ello están dispuestos a otorgarle beneficios adicionales a los salarios y las prestaciones contempladas por la ley.

Otra de las críticas frecuentes al régimen existente ha sido que promueve la rotación de trabajadores, reduciendo así los beneficios de la estabilidad. De hecho, hay costos asociados a la antigüedad del empleado, por efecto del régimen de cesantías e indemnizaciones, de la acción de reintegro y de la pensión sanción. No obstante, la baja antigüedad promedio de los trabajadores en las empresas colombianas está asociada solo en forma parcial con el régimen prestacional. Factores aún más importantes son la estructura demográfica del país, y la creciente participación laboral femenina, que determinan una altísima proporción de trabajadores, con historias ocupacionales cortas, especialmente entre las mujeres (47.5% de los asalariados hombres y 71.5% de las mujeres tenían historias de menos de 10 años, según la encuesta del CEDE de 1977), y la baja antigüedad promedio de las propias empresas. Además, parece existir una costumbre generalizada de rotar personal en las empresas más pequeñas, por razones independientes





del régimen prestacional, ya que nunca llegan a acumular cargas laborales significativas <sup>49/</sup>.

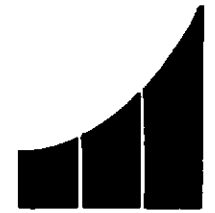
La escasísima antigüedad de los trabajadores en las empresas colombianas se confirma en los cuadros 1-3 y 1-4. Como se puede apreciar en el primero de ellos, solo el 33% de los obreros y empleados particulares tienen cuatro años o más en sus empresas y 29% están en su primer año de servicio. La mayor estabilidad está asociada, en su orden, al trabajo en el sector público y al carácter de patrono o de trabajador por cuenta propia. El empleo es un poco más estable en la industria manufacturera que en el promedio, aunque menos que en los servicios públicos y en el sector primario. La más alta rotación se presenta en la construcción y el sector terciario (Cuadro 1-4). En cualquier caso, aunque la carga prestacional puede convertirse en el tiempo en un costo elevado para las empresas, la mayoría de los trabajadores asalariados no ha acumulado la suficiente antigüedad como para convertirse en la amenaza que a veces se reclama.

De todas formas, el régimen prestacional podría ser sujeto de algunas reformas, que eliminarían algunos de sus problemas más evidentes. El primero, que se discute con mayor amplitud en el Capítulo II de este informe,

---

<sup>49/</sup> Ocampo y Villar, op. cit., pp. 33-40.

CUADRO I-3



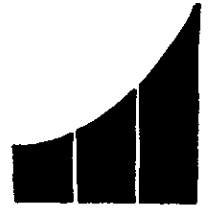
DISTRIBUCION DE LOS OCUPADOS SEGUN ANTIGUEDAD,  
POR POSICION OCUPACIONAL Y SEXO, EN BOGOTA, MEDELLIN Y CALI

Tiempo de trabajo estable y sexo	Trabajador familiar	Obrero o empleado particular	Obrero o empleado del gobierno	Empleado doméstico	Trabajador por cuenta propia	Patrón o empleador	TOTAL
Hombres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0	39.7	30.1	6.8	38.5	14.4	11.0	22.4
1	14.8	11.1	5.8	10.3	8.3	6.3	9.6
2	12.4	12.2	7.1	17.9	8.8	8.0	10.5
3	7.2	8.8	7.7	7.7	8.0	5.9	8.2
4 o más	24.9	33.9	68.2	23.1	57.3	66.5	45.6
no informa	1.0	3.9	4.4	2.6	3.2	2.2	3.6
Mujeres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0	23.9	28.2	7.8	46.7	19.6	12.7	26.0
1	12.8	12.2	5.7	15.3	11.5	11.4	11.7
2	11.7	13.9	9.4	10.4	11.0	9.5	12.1
3	9.2	11.0	7.5	6.8	7.5	12.7	9.2
4 o más	41.7	31.8	67.3	19.0	48.0	53.8	38.6
no informa	0.8	2.8	2.3	1.7	2.3	-	2.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0	29.7	29.4	7.2	46.5	16.1	11.3	23.8
1	13.5	11.5	5.8	15.1	9.4	7.2	10.4
2	11.9	12.8	8.0	10.7	9.5	8.3	11.1
3	8.4	9.5	7.6	6.8	7.8	7.1	8.6
4 o más	35.5	33.2	67.8	19.2	54.3	64.3	42.9
no informa	0.9	3.5	3.5	1.7	2.9	1.8	3.1

FUENTE: DANE: Encuesta Nacional de Hogares, junio, 1984.



es la eliminación de la retroactividad sobre retiros parciales de cesantía. Este elemento del régimen existente no solo genera costos muy elevados para las empresas, sino que contiene una obvia inequidad, ya que favorece a los trabajadores que retiran con más frecuencia sus cesantías (generalmente los de más altos ingresos), muchos de ellos en abierta burla de la Ley. El segundo es eliminar la doble carga pensional para las empresas asociada a la "pensión sanción". El tercero sería contemplar la posibilidad de sustituir las indemnizaciones, la acción de reintegro y quizás parte de las cesantías (en compensación, por ejemplo, por la eliminación de la retroactividad sobre retiros parciales) por un seguro de desempleo a cargo de las empresas, aplicable únicamente a los trabajadores asociados al mismo. En cuarto lugar, en el caso de las empresas más grandes, convendría estudiar la conveniencia de sustituir las prestaciones extra-legales por una participación en las utilidades de las empresas. Una reforma de esta naturaleza podría tener un efecto benéfico para los trabajadores, permitiéndole a las empresas al mismo tiempo defender el empleo con mayor facilidad en la fase descendente del ciclo económica, evitando así los recortes masivos característicos de los últimos años. No sobra agregar, finalmente, que histórica y actualmente, el régimen prestacional ha servido para sustituir servicios sociales que debería prestar el Estado colombiano. De esta manera, la ampliación de estos servicios serviría para reducir las demandas de los trabajadores que se expresan a través de este mecanismo.



C. La carga laboral en la industria manufacturera

La carga laboral tiene dos elementos diferentes : el peso de la mano de obra dentro de los costos totales o del valor agregado sectorial, y el impacto de los pasivos laborales en los balances de las empresas. En el Capítulo IV se hace un análisis detallado de ambos aspectos, con base en una muestra de empresas grandes del país. En esta sección presentaremos solamente algunos resultados globales que nos permiten hacer algunas apreciaciones generales sobre la materia.

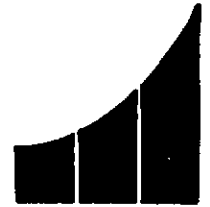
El Cuadro 1-5 presenta algunos datos que permiten evaluar el primero de estos problemas. Las dos primeras columnas reseñan la evolución de los salarios y remuneraciones reales de los trabajadores. En concordancia con lo que se señaló en la sección anterior, estas últimas muestran un crecimiento muy lento entre 1970 y 1982 (1.8% anual en promedio) con dos periodos claramente diferenciados : uno hasta mediados de la década del setenta, donde las remuneraciones tendieron a rezagarse frente al proceso inflacionario, y otro de crecimiento real, que se mantuvo hasta 1984. Las dos columnas siguientes comparan las remuneraciones promedio de los trabajadores con la evolución de los precios industriales. Se obtienen así índices del costo de la mano de obra para las empresas. La evolución de estos índices es similar a la de los anteriores, pero la intensidad de las dos fases reseñadas es diferente. La relación entre los dos se refleja en

CUADRO I-5

INDICADORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA

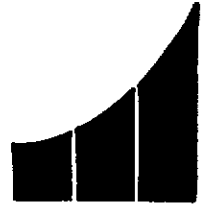
Ind. de sueldos y prestaciones por trabajador por PIC Promo 70=100	Ind. de sueldos y salarios por trabajador IPM Promo 70=100	Ind. de sueldos salarios y prestaciones por trabajador IPC/IPM Promo 70=100	Precios relativos IPC/IPM Prom 70=100	Tasa de participación de sueldos, salarios y prestaciones en Valor Agregado (Encuesta Anual Manufacturera)	Tasa de participación de las remuneraciones en el Valor Agregado (Cuentas Nacionales)	Tasa de participación de remuneraciones el valor agregado excluyendo impuestos indirectos (Cuentas Nacionales)
100.0	100.0	100.0	100.0	35.4%	35.9%	46.3%
103.8	108.1	106.2	102.3	33.5	37.4	47.5
103.7	104.0	105.2	101.5	33.6	35.6	44.8
94.6	91.4	93.8	99.2	33.6	32.1	39.9
93.2	88.3	92.1	98.9	29.5	30.6	37.8
93.7	85.6	91.5	97.7	31.4	31.4	40.3
98.3	80.8	88.3	89.8	30.6	30.2	41.6
93.8	80.4	85.3	91.3	29.8	29.9	44.1
107.9	100.0	103.0	95.5	32.8	33.2	50.6
108.9	100.8	108.9	100.0	30.4	35.2	52.1
111.4	89.1	103.7	93.1	30.5	33.3	45.6
115.2	97.5	115.5	100.3	32.1	36.3	46.8
123.6	98.8	123.1	99.6	37.9	36.9	48.6

as, según Cuentas Nacionales



los precios relativos de los bienes industriales con relación a la canasta familiar (Columna 5 del cuadro). Un aumento relativo de los precios industriales permite reducir el costo efectivo de la mano de obra, sin afectar los ingresos reales de los trabajadores y/o aumentar estos últimos (si la fuente del cambio en los precios relativos es extra-industrial) sin afectar el primero. Un movimiento contrario tiende a afectar a los trabajadores y/o a las empresas del sector.

La evolución de los costos laborales unitarios debe compararse con la de la productividad de la mano de obra para evaluar su impacto neto sobre las empresas. Una forma de hacer esta comparación es a través de la participación de los trabajadores en el valor agregado industrial. Las tres últimas columnas del Cuadro 1-5 muestran la evolución de este indicador, de acuerdo tanto con la Encuesta Anual Manufacturera como de las Cuentas Nacionales, incluyendo y excluyendo del cálculo del valor agregado los impuestos indirectos en este último caso. En términos generales, todos estos índices muestran el rezago salarial de mediados de la década del setenta y un retorno a las participaciones de los trabajadores en el valor agregado industrial a partir de 1978 a los niveles de comienzos de la década. Así, a largo plazo, las remuneraciones de la mano de obra han captado el lento crecimiento de la productividad, sin ejercer una presión excesiva sobre los costos de las empresas. Más aún, en el período más reciente, a pesar del crecimiento de los salarios reales en la industria



manufacturera, éstos han tendido a quedarse rezagados con relación a la productividad de la mano de obra, disminuyendo así su participación en el ingreso industrial <sup>50/</sup>.

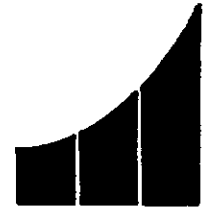
La escasa presión que han ejercido los salarios sobre los costos industriales se confirma en el Capítulo III de este informe, donde se muestra que las mayores presiones de costo han provenído de las materias primas nacionales o importadas en diferentes momentos del periodo analizado. No obstante, el Capítulo IV indica que los costos de la mano de obra (especialmente de administración y ventas, pero también de otros conceptos) pudo haber incidido sobre el deterioro de algunas empresas en la década del ochenta, al lado de otros factores, en particular, el nivel de endeudamiento total y el bajo crecimiento de los ingresos operacionales.

Si bien el Capítulo IV confirma el efecto del endeudamiento global de las empresas sobre sus utilidades, también señala la escasa importancia que tienen en sí mismo los pasivos laborales. El Cuadro 1-6 reitera a nivel agregado esta apreciación. Si bien los pasivos laborales han aumentado como proporción de los activos y pasivos totales de las empresas, esto se debe, por una parte, al bajo crecimiento de los pasivos no laborales, en

---

<sup>50/</sup> Coyuntura Económica, Octubre 1984, Capítulo Industria y Comercio

CUADRO I-6



INDICADORES DE LOS PASIVOS LABORALES EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA

	1980	1981	1982	1983
1. Como proporción del Activo Total				
a. Pasivos totales	69.8%	70.6%	68.9%	67.6%
b. Pasivos no laborales	59.5	59.5	57.2	55.4
c. Pasivos laborales	10.3	11.1	11.7	12.2
- Cesantías	3.7	3.8	3.8	3.8
- Otros	6.6	7.3	7.9	8.4
2. Pasivos laborales como % del Activo, con base en cálculos actuariales de pensiones	18.3	19.4	19.7	19.4
3. Pasivos laborales como % del Pasivo Total	14.3	15.7	17.0	18.1

FUENTE: Superintendencia de Sociedad, " La carga laboral en la industria manufacturera, 1980a 1983" Temas Económicos, No 5, 1984, pp 7 -37





particular los comerciales y financieros <sup>51/</sup> y a la actualización de los fondos de pensiones, por otra. En efecto, como resultado de este último desarrollo, los pasivos laborales diferentes a cesantías han venido aumentando proporcionalmente. Sin embargo, si el cálculo se hace con base en los valores actuariales de las pensiones, este aumento solo es notorio en 1981. Más aún, a pesar de que con este último tipo de cálculos se incrementa la carga laboral aparente de las empresas, conviene anotar que la desactualización de las cargas pensionales tiene su contrapartida en la subvaloración de los activos fijos de las empresas. Un cálculo preciso debería así valorar correctamente ambos componentes del balance y no solo uno de ellos, según se hace en la fila (2) del Cuadro I-6.

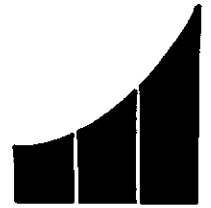
#### D. El impacto del sindicalismo

##### 1. Cuantificación de la presencia sindical

Los estudios sobre el tema sindical <sup>52/</sup> coinciden en señalar la escala

<sup>51/</sup> Manuel Gilberto Rosas Díaz, "Los acreedores de la sociedad anónima manufacturera", Boletín Mensual, Comisión Nacional de Valores, Vol. 2, No. 3, 1984 pp. 3 - 21.

<sup>52/</sup> Miguel Urrutia, Historia del sindicalismo en Colombia, Bogotá : La Carreta, 1978; Jaime Tenjo, "Aspectos cuantitativos del movimiento sindical colombiano", Cuadernos Colombianos, No. 5, 1975, e "Impacto de la actividad sindical sobre los salarios : un análisis econométrico:", Revista de Planeación y Desarrollo, Vol. VII, No. 2, 1975; Alejandro León, Luis Fernando Rodríguez y Alirio Cano, "El efecto de los sindicatos en la economía colombiana", Revista de Planeación y Desarrollo, Vol. XIV, No. 1, 1982; Iván Darío Osorio, Remberto Renhals y Luis H. Saldarriaga, "Censo sindical antioqueño 1981", Boletín Mensual de Estadística, Nov. 1982; Jesús Antonio Bejarano, "El sindicalismo como grupo de presión", Nueva Crítica, Vol. 4, 1984; Ulpiano Ayala, "El empleo en las grandes ciudades...." op. cit.; Guillermo Perry, Rocío Londoño y Hernando Gómez Buendía, Sindicalismo y Política Económica, Informe de Investigación, FEDESARROLLO, 1983.



importancia de esta forma de organización laboral en Colombia, aunque con diferencias sectoriales importantes. De acuerdo con estos trabajos, la tasa de sindicalización media oscila entre un 15 y un 20% de la población ocupada. A través de cálculos indirectos, Tenjo estimó para 1973 una tasa del 20%. Perry et. al., por su parte, estimaron dicha tasa en un 16% en 1980, o del 21% si su punto de referencia es la población asalariada. Este último estudio señaló además que el porcentaje de la fuerza de trabajo sindicalizada solo aumentó en 0.4% entre 1965 y 1980, es decir, permaneció prácticamente inalterado.

Estimativos más directos indican que la tasa efectiva de sindicalización puede ser más baja. Con base en una encuesta de hogares para las cuatro principales ciudades del país, Ayala estimó la tasa de sindicalización en solo un 15% de la población asalariada, lo cual indica que a nivel nacional es aún más reducida, debido a la baja sindicalización prevalente en el sector agrícola y en las ciudades de menor tamaño. Por otra parte, con base en un censo sindical, Osorio et. al. estimaron la tasa de sindicalización de Antioquia en un 14.7% de la población empleada, un cálculo también más bajo que el de otros autores.

No obstante, la presencia sindical es bastante heterogénea en los diversos sectores económicos. Los sectores con mayor grado de sindicalización son, según los estudios existentes, los servicios públicos, el transporte y las co-



municaciones, el sector financiero y la administración pública. En el caso de la industria manufacturera, la tasa de sindicalización es más elevada que en el promedio. Tenjo la estimó en 46.1% Osorio et.at. en 34.4% para Antioquia en 1981 y Perry et. al. en 28.7% para el país en su conjunto en 1980. Sobre una base comparable, el último de los estudios indicados mostró además que la tasa de sindicalización había disminuído en el sector industrial en la década del setenta.

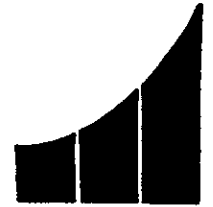
Por último, algunos autores <sup>53/</sup> han logrado precisar algunas características del personal sindicalizado según su posición ocupacional o familiar y el tamaño de la empresa donde labora. De acuerdo con estos trabajos, el nivel de sindicalización es mayor entre los operarios, siguiendo en su orden los profesionales y técnicos, los oficinistas y los trabajadores manuales. El sindicalista típico es el jefe de una familia altamente dependiente de ingresos salariales, con niveles de educación e ingresos superiores al promedio de la población y perteneciente a empresas grandes. De ello se deduce que tiene su presencia más importante en sectores medios de la población.

## 2. Efectos del sindicalismo en el sector industrial

La medición del impacto de la acción sindical está sujeta a enormes dificultades empíricas, ya que no es fácil aislar el efecto de otros elementos

---

<sup>53/</sup> En particular, Ayala, "El empleo.....", op. cit.



de la estructura económica y social. Los trabajos existentes han analizado, en particular, el impacto del sindicalismo sobre la remuneración de la mano de obra sobre las características de las negociaciones colectivas y sobre la formulación de la política macroeconómica.

El primer tema ha sido abordado en el terreno econométrico por Tenjo y León et. al. A partir de un análisis de corte transversal, estos autores han estimado que la acción sindical ha incrementado entre un 15 y un 20% las remuneraciones de los trabajadores afiliados. Este impacto es mayor sobre el componente de las prestaciones sociales que sobre los salarios básicos, lo cual ha sido interpretado como una preferencia de los sindicatos por la seguridad sobre los ingresos permanentes. Ambos estudios están sujetos, sin embargo, a críticas de carácter metodológico. Leon et. al., por ejemplo, por no disponer de una medida directa de la tasa de sindicalización, acudieron a una variable aproximada (la razón entre el número de trabajadores y el número de sindicatos en un sector, con relación a la misma razón para el conjunto de la industria) cuya calidad y significado es muy dudosa. La variable utilizada por Tenjo es menos imprecisa (empleo en empresas con sindicato sobre empleo total, lo cual supone que todos los empleados en una empresa donde existe sindicato están afiliados a él), pero las transformaciones realizadas sobre esta variable para incluirlas en el análisis estadístico distan de tener un significado económico claro.



Para probar las conclusiones de estudios anteriores, realizamos un ejercicio basado en los datos recientes del Censo Sindical de Antioquia <sup>54/</sup> y en la información de la Encuesta Nacional Manufacturera para la misma región del país. El ejercicio de corte transversal dió los siguientes resultados :

$$\text{LSAL} = 4981 + 0.25 \text{ LPT} + 0.38 \text{ TS} \quad R^2 = 0.67$$

(4.8)                      (2.24)

$$\text{LPRES} = 74 + 0.52 \text{ LPT} + 1.12 \text{ TS} \quad R^2 = 0.86$$

(7.6)                      (4.9)

$$\text{LREM} = 1460 + 0.37 \text{ LPT} + 0.71 \text{ TS} \quad R^2 = 0.85$$

(7.5)                      (4.3)

- donde :
- LSAL = Log. del salario por trabajador
  - LPRES = Log. de las prestaciones por trabajador
  - LREM = Log. de la remuneración total por trabajador
  - LPT = Log. de la productividad (valor agregado por trabajador)
  - TS = Tasa de sindicalización del sector

La variable productividad capta en estas regresiones la influencia conjunta de la intensidad de capital, del grado de concentración industrial y de otras características sectoriales que afectan la estructura de las remuneraciones en la industria manufacturera (véase la Sección III.A.3). Tanto esta variable como la que mide el grado de sindicalización son estadísti-

<sup>54/</sup> Osorio, et. al., op. cit.

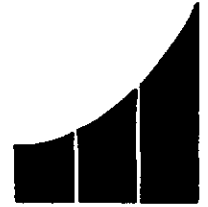


camente significativas. Con base en los coeficientes estimados, se puede calcular que el nivel medio de sindicalización (29.1% como promedio aritmético simple de las tasas prevaecientes en los distintos sectores) redundando en un incremento de los salarios de 11.9%, de las prestaciones de un 39% y de la remuneración total de un 23.2%. El nivel global de la sobreremuneración de la mano de obra asociada al sindicalismo no difiere significativamente de la calculada por Tenjo para 1973. Además, al igual que dicho estudio, las regresiones anteriores confirman el mayor impacto del sindicalismo sobre las prestaciones que sobre los salarios básicos. Conviene anotar, no obstante, que las regresiones se refieren al departamento de Antioquia, región en la cual Tenjo encontró efectos más marcados del sindicalismo sobre la remuneración al trabajo que en el caso de Bogotá.

El impacto del sindicalismo sobre las características de las negociaciones colectivas ha sido abordado por Ayala y Ronderos <sup>55/</sup>. El primero de estos autores encontró que la pertenencia sindical está asociada con un cumplimiento más estricto de las normas legales sobre salario mínimo y jornada máxima de trabajo. La segunda concluyó que el grado de sindicalización ejerce un impacto cualitativo sobre las modalidades de negociación colectiva. En efecto, al revisar las características y evolución de las

---

<sup>55/</sup> Ayala, "El empleo....", op. cit.; María Elisa Ronderos, Un análisis de la relación salarial, Tesis de Magister, Universidad de los Andes, 1983.



negociaciones en una muestra de grandes empresas, encontró una transformación gradual en el tipo de acuerdos entre empresarios y trabajadores. En primer término, los incrementos salariales absolutos se han ido transformando en cambios porcentuales acordes con las expectativas inflacionarias. En segundo lugar, las demandas de primas no relacionadas con los salarios básicos se han transformado gradualmente en la solicitud de sobreremuneraciones asociadas a las características ocupacionales y a la antigüedad de los trabajadores. Además, los auxilios de educación, salud y vivienda, inicialmente sujetos a un manejo discrecional por parte de las empresas, han pasado con el tiempo al control de los sindicatos. Finalmente, los trabajadores demandan crecientemente una participación en la regulación de los procesos de producción, incluyendo incentivos a la productividad y comités paritarios sobre sanciones y despidos. De acuerdo con Ronderos, la presencia sindical también se refleja en las diferencias que existen entre las convenciones y los pactos colectivos. Esta diferencia también ha sido notada por Kapur, quien encuentra disparidades sustanciales entre ellos en términos de indemnizaciones por despido superiores a las contempladas por la ley, primas de antigüedad y beneficios sociales (vivienda, salud, alimentación, recreación). En todos los casos, estos beneficios son superiores en el primer tipo de acuerdos, donde media la presencia sindical <sup>56/</sup>.

---

<sup>56/</sup> Kapur, op. cit., Cuadro 1.7.



El impacto del sindicalismo sobre las decisiones de política económica ha sido examinado en un exhaustivo trabajo sobre el tema realizado por Perry y otros investigadores de FEDESARROLLO <sup>57/</sup>. Al revisar la historia institucional de las acciones de las centrales obreras concluyen que, a diferencia de aquellos países donde el sindicalismo tiene un mayor desarrollo, su impacto sobre las principales decisiones de política económica ha sido escaso, por haber circunscrito sus acciones reivindicativas al plano puramente empresarial. Los fenómenos macroeconómicos que afectan en forma más importante el mercado laboral (la inflación de los años setenta o la recesión de los ochenta) condujeron a las centrales a un creciente interés por la política macroeconómica, que no se ha traducido en una influencia real sobre las decisiones gubernamentales. No obstante, el movimiento sindical ha tenido alguna importancia sobre la unificación paulatina del salario mínimo, como podría colegirse de la historia de las discusiones desarrolladas en el seno del Consejo Nacional de Salarios.

Por último, la mayor parte de los autores ha reconocido que el impacto del sindicalismo puede haber sido mayor en las actividades relacionadas con el funcionamiento del aparato estatal. El mayor nivel de sindicalización de los trabajadores públicos y su alto grado de politización y mo-

---

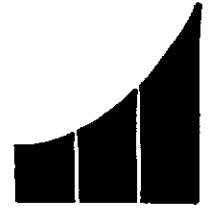
<sup>57/</sup> Perry et. al., op. cit.





vilización podrían haber conducido a un fortalecimiento de su capacidad negociadora, que parece haberse manifestado en un mejoramiento relativamente importante de sus remuneraciones. El efecto que esto pudiera haber ocasionado sobre los mercados laborales - especialmente aquellos de mayor calificación - no ha sido abordado, empero, por ninguno de los estudios existentes.

Así, el sindicalismo no parece haber distorsionado en forma importante el mercado de trabajo en Colombia. Su impacto parece restringirse al logro de diferenciales de remuneración en sectores cuya productividad y grado de monopolio lo permiten, y a una modificación cualitativa en las condiciones de contratación y trabajo en las grandes empresas. Su limitada influencia sobre el diseño y ejecución de la política económica se ha manifestado en ciertas modificaciones del salario mínimo, cuyo efecto en el mercado de trabajo industrial es marginal. Por último, el desarrollo del sindicalismo estatal ha influenciado el desempeño de algunos mercados de trabajo calificados, aunque ello no haya sido confirmado por estudios sobre el tema.



### E. Conclusiones

El análisis del mercado de trabajo industrial en Colombia demuestra la escasa importancia de las "distorsiones" tradicionalmente enfatizadas en los debates públicos. El impacto del sindicalismo y de las determinaciones del salario mínimo es relativamente reducido y no presenta indicios de acrecentamiento en la última década. El régimen prestacional, aunque contiene elementos inconvenientes que deberían reformarse, no ha generado inflexibilidades o presiones de costo importantes. Los salarios son sensibles a las fuerzas del mercado y no existe evidencia de presiones autónomas de costo originadas en este frente. Existe además una tendencia marcada a la igualación de los salarios de los trabajadores con igual capacitación. Así las cosas, parece relevante la conclusión de Syrquin de que "el efecto de las acciones institucionales sobre el mercado de trabajo en los países en desarrollo ha sido exagerada en la literatura. Aunque estas pueden existir, su remoción tendría un impacto mínimo en el mercado" 58/.

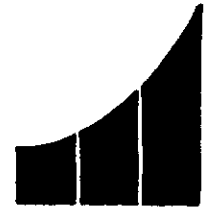
Existen, por supuesto, "imperfecciones" en el mercado laboral de carácter macroeconómico, íntimamente ligadas a las que caracterizan los mercados financiero y cambiario, según analizamos en las dos primeras partes de

---

58/ Lyn Syrquin, Employment Policy in Developing Countries : a Survey of Issues and Evidence, New York : Oxford University Press, 1982.



este capítulo. Este tipo de imperfecciones explica los problemas tradicionales de demanda efectiva y desempleo involuntario. Sin embargo, dados los mecanismos del mercado laboral analizados tradicionalmente por la teoría keynesiana, estas "imperfecciones" no se solucionan actuando sobre el mercado laboral sino sobre el de bienes y servicios.



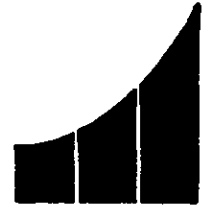
## CAPITULO II

### EL REGIMEN DE CESANTIAS DEL SECTOR PRIVADO

#### 1. DESCRIPCIÓN DEL REGIMEN

El carácter y la cobertura del auxilio de cesantía han ido transformándose a través de los años mediante numerosas reformas legales. Curiosamente, en contra de lo que sugiere su nombre, nunca ha estado diseñado específicamente para cubrir periodos de desempleo; aunque en muchos casos puede ayudar a los trabajadores para ese fin. En realidad, el sistema de cesantías se estableció en 1934 como una forma de indemnización por despido injusto para los empleados del sector privado, pero se fue transformando en los años posteriores en una parte integral del salario de todos los trabajadores (empleados y obreros de los sectores público y privado), que se entrega a estos en forma diferida, en el momento de su retiro de la empresa, independientemente de la causa del mismo y de si da o no origen a periodos de desempleo.

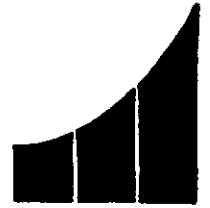
La magnitud del auxilio es de un salario mensual por año trabajado dentro de la empresa. Actualmente, existe además plena retroactividad en el cálculo de las cesantías causadas a partir de 1962. Estas se computan así: multiplicando el número de años trabajados por el salario vigente en el momento del retiro, siempre que este haya permanecido inalterado durante tres meses, o por el salario promedio del último año en caso contrario. Como es lógico, el



límite impuesto a la retroactividad de las cesantías causadas antes de 1962 es cada vez menos relevante, por cuanto afecta solo trabajadores excesivamente antiguos dentro de sus respectivas empresas.

De acuerdo con la legislación vigente, cada empresa se encuentra obligada a calcular cada año los montos de las cesantías que tendría que pagar a sus trabajadores con los salarios vigentes y a incorporarlos en los balances correspondientes en calidad de pasivos laborales. De esta forma, incluso antes de pagarse en forma efectiva, las cesantías consolidadas en poder de las empresas constituyen legalmente un activo de los trabajadores. Esto último fue reconocido en la práctica desde 1942, cuando el gobierno estableció la posibilidad de hacer retiros parciales destinados a la adquisición o a mejoras de la vivienda de los trabajadores. Desde 1975, además, las empresas del sector privado se encuentran obligadas a pagar a sus trabajadores una tasa de interés del 12% anual sobre los saldos de cesantías consolidadas en su poder.

El régimen de cesantías ha sido durante largo tiempo uno de los temas más controvertidos de las relaciones entre empresarios y trabajadores en Colombia. El punto más debatido en los últimos años ha sido el de los costos que tiene la retroactividad en el cálculo de las cesantías para las empresas. Este fenómeno se analiza en la parte segunda de este capítulo, donde se concluye que solo existe un verdadero sobre costo laboral cuando los trabajadores hacen

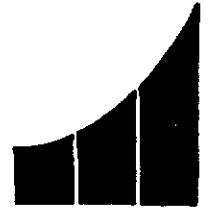


retiros parciales para vivienda. Como se verá, la conclusión anterior surge de lo que se ha llamado la "retroactividad sobre los retiros parciales", consistente en que mientras el valor de las cesantías se encuentra indexado al salario, dichos retiros se contabilizan en términos puramente nominales. En la tercera parte se discuten, sobre una base estadística, los costos que efectivamente representan para las empresas las cesantías y el régimen de retroactividad. En la cuarta parte se estudian los posibles efectos que el régimen de cesantías puede tener sobre el funcionamiento del mercado laboral y en particular sobre el empleo, la movilidad laboral y el ritmo de rotación de los trabajadores entre empresas. Finalmente, en la quinta y última parte del capítulo se resumen y discuten las principales propuestas de reforma del régimen de cesantías que se han presentado en los últimos años.

## II. EL PROBLEMA DE LA RETROACTIVIDAD : COSTOS LABORALES VS. COSTOS FINANCIEROS

### A. La retroactividad como costo laboral

La crítica fundamental al régimen de retroactividad es la que sugiere que éste implica para las empresas un costo muy superior a un salario mensual por año de servicios. Esto se puede ver claramente considerando un trabajador que inicia labores en su empresa un primero de enero y que tiene aumentos salariales cada año cumplido. El 31 de marzo de un



año cualquiera, que llamaremos 0 por ser el punto de partida de nuestro análisis <sup>1/</sup>, los derechos de cesantías de este trabajador serán iguales a :

$$D_0 = A_0 S_0 + .25 S_0$$

Donde :  $D_i$  = Derechos de cesantía del trabajador el 31 de Marzo del año  $i$

$A_i$  = Número de años de antigüedad del trabajador dentro de la empresa en el año  $i$ .

$S_i$  = Salario mensual vigente durante el año  $i$ .

Suponiendo que la cesantía se le liquide definitivamente al trabajador al cabo de un año más, esta sería igual a :

$$D_1 = A_1 S_1 + .25 S_1$$

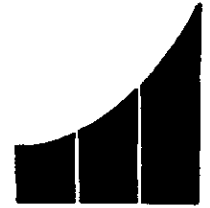
$$D_1 = (A_0 + 1.25) (1 + c) S_0$$

Donde :  $c$  = aumento porcentual anual en el salario.

De esta manera, aún sin tener en cuenta los intereses sobre cesantías consolidadas que tiene que pagar la empresa, los costos por concepto de cesantías que ésta tiene que cubrir entre marzo 31 del año 0 y la misma fecha del año 1 serán :

$$\begin{aligned} CC_1 = D_1 - D_0 &= S_0 + S_0 (A_0 + 1.25) c \\ &= S_1 + S_0 (A_0 + .25) c \end{aligned}$$

<sup>1/</sup> Teniendo lo demás constante, el máximo costo de cesantías causadas para un trabajador que recibe aumentos salariales al comenzar enero es el que se presenta entre los finales de marzo de cada año, tres meses después de los aumentos.



Los términos de la derecha de las ecuaciones anteriores serán mayores que cero en la medida en que el cambio salarial ( $c$ ) sea positivo, implicando que el costo de las cesantías causadas durante el año considerado será superior al salario vigente en el momento de la liquidación ( $S_1$ ) y, con mayor razón, al salario vigente en el año inicial ( $S_0$ ). Si el costo de la retroactividad ( $CR_1$ ) se define como la diferencia entre las cesantías causadas ( $CC_1$ ) y el salario mensual promedio ( $S_p = .75 S_0 + .25 S_1$ ) tendríamos que :

$$CR_1 = CC_1 - S_p = A_1 S_0 c.$$

Así, los costos de la retroactividad dependerán positivamente de la antigüedad del trabajador, de su salario y del incremento en ese salario durante el año analizado.

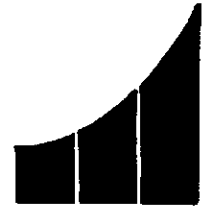
La importancia cuantitativa del sobrecosto impuesto por la retroactividad cuando se utiliza el enfoque anterior puede verse en el cuadro II-1, donde se presenta el número de salarios mensuales ( $S_p$ ) que tienen que conformarse al año como reservas de cesantía ante distintos supuestos sobre antigüedad y sobre incremento salarial de los trabajadores. Un trabajador con 20 años de antigüedad que recibe un 28% de aumento salarial, por ejemplo, implica para la empresa un costo por concepto de cesantías de más de cinco y medio salarios mensuales durante el año, cuatro y medio de los cuales son atribuibles al régimen de retroactividad.



CUADRO II-1

COSTO ANUAL DE LAS CESANTIAS, EN NUMERO DE SALARIOS MENSUALES  
CON RETROACTIVIDAD COMO PURO COSTO LABORAL

<u>Aumento salarial</u> <u>Antigüedad ( Ao)</u>	15%	20%	24%	28%	32%
1	1.26	1.33	1.39	1.43	1.48
5	1.78	2.00	2.16	2.31	2.45
10	2.43	2.83	3.13	3.41	3.67
15	3.09	3.67	4.10	4.50	4.88
20	3.74	4.50	5.06	5.59	6.09



B. La retroactividad como costo financiero y el costo de los retiros parciales

El enfoque implícito en los cálculos de la sección anterior adolece de una falla fundamental. Para entenderlo, basta comparar lo que implica para la empresa que el trabajador haya o no retirado parcialmente sus cesantías. Mientras en un caso la empresa puede beneficiarse de las cesantías del trabajador en su poder, en el otro caso no, sin que esa diferencia pueda ser captada cuando toda la retroactividad es contabilizada como costo laboral.

En realidad, el régimen de cesantías implica un beneficio para las empresas, en la medida en que les permite disponer del ahorro forzoso de los trabajadores con un costo nominal de solo 12% anual, muy inferior a la tasa de inflación. Los costos implícitos en el sistema de retroactividad, o al menos parte de ellos, deben ser vistos por lo tanto como los costos financieros necesarios para obtener el citado beneficio por parte de las empresas.

Partiendo de la consideración anterior, los costos implícitos en el régimen de retroactividad pueden ser analizados por dos vías alternativas : (1) considerándolos íntegramente como costos financieros y viendo a qué tasa de interés corresponden, o (2) partiendo de un costo alternativo de los recursos financieros para ver a qué porción de la retroactividad corres-



ponde y qué parte de esta debe seguir analizándose como costo propiamente laboral.

La primera alternativa de análisis se resume en el cuadro II-2 para el caso de un trabajador que recibe un aumento salarial del 28% cada año, bajo distintas alternativas de antigüedad <sup>2/</sup>. Suponiendo que la empresa hace mensualmente una reserva de cesantía equivalente a 1/12 del salario vigente del trabajador, la tasa de rendimiento anual que tienen que generar las reservas así conformadas para cubrir los costos de la retroactividad cuando no hay retiros parciales es ligeramente superior a la tasa de incremento salarial (cuadro II-2, primera columna). El efecto de los intereses del 12% que se pagaría a comienzos del año es elevar dicha tasa de rendimiento hasta niveles ligeramente superiores al 40% anual, que no son exagerados en la experiencia colombiana de los últimos años. Más aún, cuando no existen retiros parciales, los costos financieros implícitos en el régimen actual de cesantías son ligeramente decrecientes, a medida que aumenta la antigüedad de los trabajadores.

---

<sup>2/</sup> Las fórmulas utilizadas en los cuadros Nos. 2, 3 y 6 pueden consultarse en Ocampo, José Antonio y Leonardo Villar : "Metodología para Calcular el efecto de la retroactividad de la Cesantía", Documento CEDE No. 069, Universidad de los Andes, Bogotá, Octubre 1982.

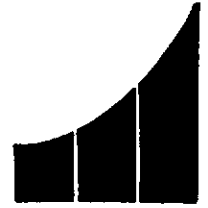
CUADRO II-2

COSTO FINANCIERO DE LA RETROACTIVIDAD: TASA DE INTERES ANUAL DE  
DE RENDIMIENTO EN LAS RESERVAS DE CESANTIAS a/  
( Porcentajes)

Antigüedad	Retroactividad <u>—</u>	Retroactividad e Intereses			
	<u>Pura</u> Sin retiros parciales (1)	Sin retiros parciales (2)	Con retiros cada 5 años (3)	Con retiros cada 3 años (4)	Con retiros cada año (5)
1	33.1%	48.5%	53.4%	62.5%	104.5%
5	29.6	43.0	76.8	106.2	290.5
10	28.8	41.9	98.7	147.9	533.9
15	28.6	41.5	116.2	181.6	783.2
20	28.4	41.3	131.1	210.5	1035.8

a/ Alza salarial : 28%

Reserva mensual: 1/12 del salario



Cuando hay retiros parciales, sin embargo, la tasa de rendimiento que tendrían que generar las reservas de cesantía de la empresa para cubrir los costos de la retroactividad sería obviamente superior, saliéndose de cualquier rango razonable y aumentando muy rápidamente con la antigüedad y con la frecuencia de los retiros parciales. Este resultado se desprende sencillamente de que, cuando hay retiros parciales, la empresa tiene que responder por los costos de la retroactividad sin tener el beneficio de disponer de las cesantías ya retiradas por el trabajador.

La magnitud del sobrecosto propiamente laboral que conlleva el régimen de retroactividad puede evaluarse bajo supuestos específicos sobre la tasa de rendimiento que efectivamente tienen las reservas de cesantías para las empresas. Esa tasa de rendimiento se puede definir como la tasa interna de retorno de los fondos dentro de la empresa, como la tasa de interés activa a la cual tendría que conseguir alternativamente esos fondos, o como la tasa de interés pasiva a la cual podría colocarlos en el mercado. En la medida en que las empresas utilizan de hecho las cesantías consolidadas como capital de trabajo, la primera de esas alternativas constituye probablemente la mejor opción.

En el cuadro II-3 se retoma el caso de un aumento salarial del 28% cada año bajo el supuesto de que las reservas de cesantía tienen un rendimiento

CUADRO II-3

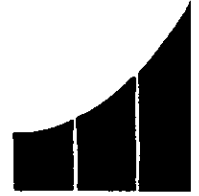
NUMERO DE SALARIOS PAGADOS COMO CESANTIA Y SOBRE COSTO LABORAL

( Con tasa de rendimiento sobre las reservas del 40% y aumento salarial

del 28% anual ).

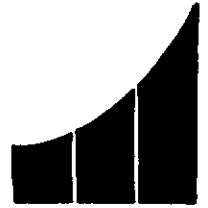
Antigüedad	NUMERO DE SALARIOS PAGADOS COMO CESANTIA				SOBRECOSTO LABORAL a/			
	Sin retiros	Con retiros cada 5 años	Con retiros cada 3 años	Con retiros anuales	Sin retiros %	Con retiros cada 5 años %	Con retiros cada 3 años %	Con retiros anuales %
1	1.11	1.26	1.29	1.32	0.68	1.65	1.79	2.02
5	1.13	1.86	2.00	2.20	0.82	5.40	6.26	7.51
10	1.16	2.62	2.90	3.30	0.99	10.10	11.84	14.37
15	1.19	3.37	3.79	4.40	1.16	14.80	17.43	21.23
20	1.21	4.12	4.68	5.50	1.33	19.49	23.01	28.10

a/ Supone prestaciones diferentes a cesantías de tres salarios al año.



del 40% anual, supuesto que puede considerarse relativamente bajo si se aceptan las consideraciones del párrafo anterior. Cuando no hay retiros parciales, el sobrecosto laboral generado por la retroactividad es muy pequeño, representando menos de un 1.5% de los ingresos del trabajador, incluso para casos en que éste ha laborado dentro de la empresa durante un período largo de tiempo. Cuando hay retiros parciales, en cambio, la empresa tiene que hacer reservas mensuales sustancialmente superiores a un doceavo del salario, incurriendo por ello en un sobrecosto laboral en sentido estricto. Este sobrecosto es mayor entre más frecuente sea el retiro y más antiguo el trabajador. Así, para el caso de un trabajador con 20 años de antigüedad que realice retiros anuales, la empresa tiene que ahorrarse más de 5 salarios al año para poder pagar los derechos de cesantías, incurriendo de esa manera en un sobrecosto superior al 28% sobre los ingresos totales del trabajador.

De acuerdo con lo dicho, el verdadero problema del régimen actual de cesantías no es la retroactividad en sí misma, sino la retroactividad sobre retiros parciales. En realidad, el problema surge del carácter de anticipos puramente nominales que tienen dichos retiros, de acuerdo con un fallo del Consejo de Estado emitido desde 1953. Por lo tanto, sin necesidad de abolir el régimen actual de retroactividad, dichos sobrecostos



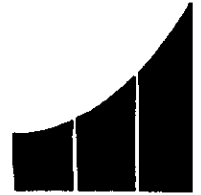
y distorsiones podrían ser eliminados casi en su totalidad con solo cambiar el sistema de contabilización de los retiros. Si los retiros se contabilizan en términos reales o en años de derechos del trabajador, los costos del régimen de cesantías serían aproximadamente los de un salario mensual al año que establece la Ley.

### III. INDICADORES ESTADÍSTICOS SOBRE CESANTIAS

La información estadística sobre las cesantías es muy deficiente en el país. Los datos sobre retiros parciales producidos por el Ministerio de Trabajo son poco confiables, en tanto que no existen consolidaciones para toda la economía de los saldos vigentes, las causaciones anuales ni los retiros totales (parciales y definitivos) que se realizan.

En la presente sección se realiza un análisis estadístico sobre los costos asociados con el régimen de cesantías en Colombia, basado en datos de las empresas vigiladas por la Superintendencia de Sociedades. Dichas empresas representan apenas una quinta parte de la remuneración total al trabajo en la economía (según cifras de las Cuentas Nacionales de Colombia en 1980) y excluyen tanto las empresas públicas, cuyo régimen de cesantías no es considerado en este estudio, como las entidades financieras y bancarias, las sociedades limitadas y todas las empresas personales y familiares que existen en el país. No obstante, los indicadores utilizados son altamente representa-

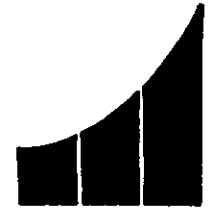




tivos de las empresas privadas más directamente afectadas por el régimen de cesantías, ya que los sectores que aparecen subrepresentados coinciden a grandes rasgos con aquellos en los que se vive de hecho bajo un régimen de salario integral.

A. Evolución de los Pasivos de Cesantía

En el cuadro II-4 se presentan algunos indicadores sobre la evolución de los pasivos de cesantías según los balances de las empresas vigiladas por la Supersociedades. Las cesantías consolidadas en poder de las empresas entre 1969 y 1982 muestran un crecimiento del 6,2% real anual superior al crecimiento de los activos totales durante el mismo periodo. A pesar de esto, la importancia relativa de las cesantías dentro de los balances de las empresas es sorprendentemente baja, no llegando nunca a representar más del 2,9% de los activos totales ni del 7,7% de los activos corrientes de estas. Es importante anotar, además, que los datos anteriores pueden estar sobrestimando la importancia relativa de las cesantías consolidadas dentro de los balances, en la medida en que estén subvaluados los activos fijos, por el interés de las empresas en reducir sus impuestos patrimoniales. Es probable, en cambio, que los pasivos de cesantías están estimados en sus verdaderas magnitudes, en la medida en que existe una presión de los trabajadores para que los intereses sobre cesantías



que anualmente se les pagan estén calculados sobre una base real y un interés de las empresas por descontar la totalidad de las cesantías causadas anualmente como costo laboral para fines tributarios. Debe decirse, de todas maneras, que esto no significa que las empresas tengan reservas reales y no meramente contables, ni por tanto que ellas puedan responder con activos claramente identificados a las eventuales solicitudes de las cesantías por parte de los trabajadores.

La relación entre las cesantías consolidadas y la remuneración al trabajo que se presenta también en el cuadro II-4 manifiesta fluctuaciones sin una tendencia clara entre 1972 y 1981. Con todo, esa relación no supera el 21% en ninguno de los años y sugiere que los pasivos de cesantía representan menos de cuatro salarios mensuales para los trabajadores de las empresas estudiadas, lo cual es consistente con la baja antigüedad promedio de los trabajadores en las empresas colombiana (alrededor de 5 años).

#### B. Cesantías Causadas y Sobre costo Laboral

En el cuadro II-5 se presenta la evolución de las cesantías causadas entre 1972 y 1980 <sup>3/</sup>, de acuerdo con los Estados de Pérdidas y Ganancias de las empresas vigiladas por la Super-Sociedades. Aunque la

---

<sup>3/</sup> El cuadro II-5 no pudo ser actualizado para los años posteriores a 1980, debido a que el DANE dejó de procesar las cifras correspondientes a causaciones de cesantías de los Estados de Pérdidas y Ganancias de las empresas vigiladas por la Super-Sociedades.



relación entre esas cesantías causadas y el resto de la remuneración al trabajo manifestó una tendencia creciente en los primeros años analizados, entre 1975 y 1980 se mantuvo muy estable, alrededor del 12%.

Si se supone que las empresas pagan tres salarios mensuales al año como prestaciones sociales diferentes a las cesantías, los costos totales de las cesantías causadas se ubicarían alrededor de 1,85 salarios por año, de los cuales 0,85 corresponderían a los costos de la retroactividad (cuadro II-6). No obstante, si de acuerdo con el análisis de la sección anterior, se supone que las reservas de cesantía tienen un rendimiento para las empresas del 40% anual, puede estimarse el sobre costo laboral vinculado con la retroactividad en cerca de una cuarta parte de salario mensual por año o en menos de un 2% de la remuneración total del trabajo.

#### C. Retiros de Cesantías

Con base en las cifras sobre causaciones y sobre pasivos de cesantías puede estimarse el monto de los retiros totales que hacen anualmente los trabajadores, tanto bajo la forma de retiros parciales para vivienda como en las liquidaciones definitivas, por terminación del contrato laboral. Como se puede observar en el cuadro II-5, esos retiros representan una proporción muy alta de las cesantías consolidadas (entre 30% y 55% desde 1972), indicando el alto grado de liquidez que deben tener las reservas

CUADRO II-4

INDICADORES SOBRE LOS PASIVOS DE CESANTIAS DE LAS EMPRESAS  
VIGILADAS POR LA SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES

Año	Cesantías consolidadas/ (Millones de pesos de 1980) <u>a/</u>	Cesantías consolidadas/ Activos Totales	Cesantías consolidadas/ Activos Corrientes	Cesantías consolidadas/ Remuneración total al trabajo	Remuneración al trabajo/ Activos tota- les
1969	9331	1.98%	n.d.	n.d.	n.d.
1970	10875	2.00	n.d.	n.d.	n.d.
1971	11166	1.77	n.d.	n.d.	n.d.
1972	11732	1.71	n.d.	16.5%	10.3%
1973	13026	1.74	n.d.	18.2	9.6
1974	12794	1.72	n.d.	17.5	9.8
1975	12982	1.86	n.d.	17.0	10.9
1976	15234	2.18	6.97%	18.8	11.6
1977	17140	2.44	7.64	20.5	11.9
1978	17836	2.62	7.53	19.0	13.7
1979	18640	2.73	7.06	17.9	16.3
1980	20728	2.88	7.71	18.8	15.4
1981	20399	2.56	6.40	17.7	14.4
1982	20522	2.54	6.89	17.8	14.3

a/ Deflactado con el índice de precios al consumidor para empleados

FUENTE: Banco de la República y DANE: Cuentas Nacionales

CUADRO II-5

CESANTIAS CAUSADAS Y RETIROS DE CESANTIAS EN LAS EMPRESAS  
VIGILADAS POR LA SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES

Año	Cesantías causadas (Millones de pesos de 1980)	Cesantías causadas/ resto de la remune- ración al trabajo	Retiros anuales de cesantías a/ (millones de pesos de 1980)	Proporción de las cesantías retiradas anualmente
1972	6152	9.5%	4.298	43.5%
1973	6504	10.0	3.307	33.6
1974	7495	11.4	5.270	49.9
1975	8285	12.2	5.753	55.0
1976	9181	12.7	4.734	43.9
1977	9140	12.3	3.594	31.0
1978	10258	12.3	6.856	47.5
1979	11315	12.2	7.059	49.1
1980	12010	12.2	6.213	41.6

a/ El monto de los retiros en el año t se calcula como: cesantías consolidadas en el año t-1 más las cesantías causadas en el año t menos las cesantías consolidadas en el año t.

b/ Proporción de las cesantías que se retiran en el año t = retiros en el año t/ cesantías consolidadas en el año t-1

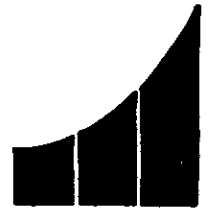
FUENTE: DANE y Superintendencia de Sociedades.

CUADRO II-6

SOBRECOSTO ASOCIADO A LAS CESANTÍAS EN LAS EMPRESAS VIGILADAS  
 POR LA SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES a/

Año	Número de Salarios Mensuales por Año		Sobrecosto Laboral Porcentual	
	Con retroactividad como puro costo laboral	Con rendimientos del 40% sobre reservas de cesantías	Con retroactividad como puro costo laboral	Con rendimientos del 40% sobre reservas de cesantías
1976	0.90	0.32	5.71	2.02
1977	0.85	0.21	5.29	1.31
1978	0.85	0.23	5.28	1.44
1979	0.83	0.26	5.18	1.61
1980	0.83	0.24	5.19	1.51

a/ Se supone que el trabajador recibe tres salarios al año como prestaciones diferentes a la cesantía, ver fórmulas de cálculo en Ocampo, José Antonio y Leonardo Villar " Metodología para calcular el efecto de la retroactividad de las cesantías ", Documento CEDE No. 069, Bogotá, octubre, 1982.



correspondientes de las empresas.

Desafortunadamente, no existen datos confiables sobre los retiros parciales para vivienda, que, como se ha argumentado, constituyen el principal problema del régimen vigente de cesantías. Parece ser, sin embargo, que la mayor parte de esos retiros son realizados por los trabajadores de más altos ingresos. Esto puede ocurrir como consecuencia del mayor monto de la cesantía, lo cual la hace más útil para mejorar o comprar vivienda, o por la posibilidad de hacer retiros parciales en contra del espíritu de la Ley, presentando recibos falsos o hipotecando la vivienda para poder justificar retiros asociados al pago de gravámenes sobre esta. De esta manera, el trabajador de altos ingresos estaría recibiendo como cesantía varios salarios al año, aparte de un buen rendimiento para aquellos fondos que todavía tiene la empresa en su poder, en tanto que el trabajador de bajos ingresos recibiría poco más de la cesantía legal y un buen rendimiento sobre ella.

#### IV. LAS CESANTIAS Y EL MERCADO LABORAL COLOMBIANO

Son muchas las críticas que se han hecho al régimen actual de cesantías por los efectos que supuestamente tiene sobre el mercado laboral. En esta sección se intenta evaluar en términos generales dos tipos de críticas : las referentes al efecto del régimen de cesantías sobre el empleo y las vinculadas con sus efectos sobre la rotación del personal y la movilidad laboral. Un tercer tipo



de crítica, relacionada con un supuesto crecimiento exagerado de los pasivos laborales de las empresas por culpa del régimen de cesantías, ha sido ya desvirtuada por las cifras presentadas en la sección anterior. Además, varios trabajos recientes han mostrado que el problema de los pasivos laborales de las empresas están más relacionados con las provisiones para jubilación que con el régimen de cesantías 4/.

#### A. Las Cesantías y el Empleo

Es frecuente la crítica al régimen de cesantías por cuanto este contribuiría, junto con otros elementos de la legislación laboral a mantener unos costos salariales excesivos para las empresas, las cuales a su vez, serían un obstáculo para el crecimiento del empleo y la producción 5/.

Frente a este punto de vista pueden oponerse, sin embargo, tres argumentos diferentes.

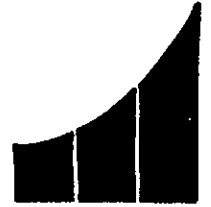
En primer lugar, el análisis de las secciones anteriores muestra que los costos laborales implícitos en el régimen vigente de cesantías no son tan exagerados como algunos lo han querido mostrar. Aparte de los casos en que hay retiros parciales, esos costos son apenas ligeramente superiores a un salario mensual por año.

---

4/ Rosas, Díaz, Manuel Gilberto: "Los Acreedores de la Sociedad Anónima Manufacturera", Boletín Mensual de la Comisión Nacional de Valores, Año 2, No.3 Vol.2, 1984. También en Superintendencia de Sociedades : "La Carga Laboral en la Industria Manufacturera 1980-1983, Temas Económicos, No. 5, 1984.

5/ María Mercedes de Martínez, "Aumento en los salarios o aumento en el empleo", Estrategia Económica y Financiera, Junio 1981.





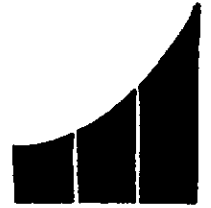
En segundo lugar, la remuneración que reciben los trabajadores a través de prestaciones como las cesantías no es necesariamente remuneración adicional, por cuanto puede ser compensada simplemente por un menor salario básico. En este caso, siguiendo un argumento de Miguel Urrutia <sup>6/</sup>, el sobrecosto asociado a las prestaciones sería pagado por los propios trabajadores. En efecto, esta hipótesis es consistente con los estudios que muestran un deterioro en el salario relativo de los trabajadores de más altos ingresos, que son los que reciben normalmente una mayor proporción de prestaciones sociales <sup>7/</sup>. Asimismo, son las empresas de mayor tamaño y que pagan mayores prestaciones, las que han manifestado un menor dinamismo en sus salarios básicos desde 1970 <sup>8/</sup>. Adicionalmente, hay que recordar que el régimen de cesantías y el régimen prestacional en general, solo afectan plenamente una proporción reducida de la fuerza laboral colombiana, ya que existen múltiples mecanismos a través de los cuales los empresarios evaden sus costos: contratos a término fijo, subcontratación etc. En este sentido, más que una disminución en el empleo, el régimen prestacional puede haber

---

<sup>6/</sup> Urrutia, Miguel, "En defensa del Salario Integral y las Prestaciones Sociales", Coyuntura Económica, Julio 1981.

<sup>7/</sup> Urrutia, op.cit. y Los de Arriba y los de Abajo, Bogotá: FEDESARROLLO - CEREC, 1985.

<sup>8/</sup> Ibid.; Ocampo y Villar "Evaluación del Régimen de Cesantías del Sector Privado", Desarrollo y Sociedad, Estudios Laborales, cuaderno No. 5, Noviembre 1982, cuadro No. 10.



generado un desplazamiento hacia otros tipos de contratos que no implican una carga prestacional tan elevada. Es posible, también, que este haya generado una mayor demanda de horas extras, en la medida en que el sobrecosto del tiempo excedente de trabajo sea inferior al que se deriva del régimen prestacional <sup>9/</sup>. En este caso, aunque no estaría disminuyendo el ritmo de crecimiento de la producción o el empleo, sí habría disminuído el ritmo de creación de nuevos puestos de trabajo. La evidencia sobre este tipo de práctica es, sin embargo, muy poco clara.

Finalmente, debe decirse que incluso si existiera un sobrecosto laboral importante a cargo de las empresas, ello no implicaría que reducir las prestaciones o la remuneración global de los trabajadores fuera necesariamente deseable. Los beneficios distributivos de aumentar la remuneración a los trabajadores pueden ser mayores que las pérdidas en términos de empleo y producción, cuando la elasticidad precio de la demanda por mano de obra es tan baja como parece serlo en Colombia <sup>10/</sup>.

Una crítica diferente al régimen de cesantías, que se relaciona también con sus efectos negativos sobre el empleo, postula que el problema básico

---

<sup>9/</sup> Kapur, Sajiv, Manuscrito sobre el régimen prestacional Colombiano, 1982.

<sup>10/</sup> Véase al respecto el Capítulo III del presente informe.



no es el del monto de la remuneración a los trabajadores sino el de la incertidumbre sobre ese monto y sobre el verdadero costo de un salario para la empresa <sup>11/</sup>. En efecto, las empresas pueden verse obstaculizadas para contratar nuevos trabajadores por la incertidumbre de los costos reales que éstos van a representar para ellas, dependiendo de factores como la tasa de inflación sobre los cuales no tienen ningún control.

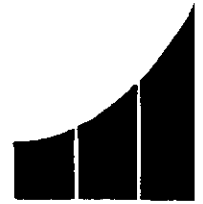
En el caso específico del régimen de cesantías, sin embargo, este tipo de efecto negativo podría reducirse drásticamente si se obligara a las empresas a hacer las provisiones correspondientes en una forma real y no meramente contable, y a imputar los rendimientos de esas provisiones como costos financieros y no como costos laborales. En este caso, la incertidumbre sobre los costos del régimen de cesantías solo seguiría siendo importante para los casos de retiros parciales para vivienda debido al sistema actual de contabilización de estos.

#### B. Estabilidad y Movilidad Laboral

Con frecuencia se argumenta que el efecto de la retroactividad es desigual para los trabajadores nuevos y para aquellos con mayor antigüedad

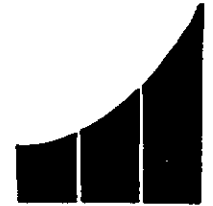
---

<sup>11/</sup> Martínez, María Mercedes de, "La Crisis de la Empresa Privada : un análisis de sus causas". Estrategia Económica y Financiera, Marzo, 1984.



y que, por esa razón, el régimen de cesantías incrementa la rotación de los trabajadores entre empresas. De acuerdo con el análisis de la segunda sección de este trabajo, ello no es cierto mientras los trabajadores no hayan hecho retiros parciales para vivienda. En la medida en que esos retiros se presenten, sin embargo, el régimen equivale a una prima de antigüedad y puede constituir un sobrecosto para la empresa, asociado a la estabilidad laboral. Como cualquier prima de antigüedad, el régimen de retroactividad sobre retiros parciales constituye un incentivo a los trabajadores para conservar sus empleos. No obstante, puede inducir una mayor rotación de los trabajadores por parte de las empresas cuando sea superior a los beneficios que éstas obtienen de la estabilidad de sus empleados.

Aparte del efecto anterior, el régimen de cesantías puede afectar positivamente la movilidad de los trabajadores a través de dos mecanismos diferentes. En primer lugar, la existencia de la cesantía puede facilitar la movilidad laboral en la medida en que funciona como una forma de "seguro de desempleo" y permite a los trabajadores contar con algunos recursos monetarios mientras buscan nuevas ocupaciones. Por otra parte, la existencia de las cesantías como un ahorro forzoso de los trabajadores facilita la movilidad ascendente de la fuerza de trabajo, al permitir



a los asalariados que se conviertan en trabajadores independientes al cabo de algún tiempo. Esta observación es consistente con la existencia de una fracción significativa de asalariados que terminan como trabajadores por cuenta propia y no solo constituye un efecto favorable del régimen de cesantías sobre la movilidad ocupacional sino sobre la creación de nuevas empresas <sup>12/</sup>.

#### V. PROPUESTAS DE REFORMA AL REGIMEN DE CESANTIAS

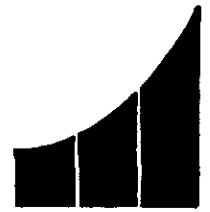
La inconformidad de los empresarios con el régimen actual de cesantías se ha manifestado desde hace varios años en una larga sucesión de propuestas y sugerencias para reformarlo. Esas propuestas pueden ser clasificadas en dos grandes grupos : las que consideran el traslado de las cesantías hacia entidades especiales y las que no implican dicho traslado y se refieren fundamentalmente a cambios en el régimen de retroactividad sobre retiros parciales.

##### A. Propuestas que implican el traslado de los fondos de cesantías de las empresas hacia entidades especiales

Desde los años inmediatamente posteriores a la Reforma Laboral de 1965, que creó el régimen de retroactividad actual, se han presentados varias

---

<sup>12/</sup> Urrutia, op. cit.



propuestas dirigidas a trasladar los fondos de cesantías consolidadas en poder de las empresas hacia entidades especiales. En algunas de las propuestas dichas entidades serían específicamente creadas para ese fin mientras en otras se utilizarían entidades financieras ya existentes.

Casi todas las propuestas de este grupo implican la eliminación de la retroactividad, por lo menos sobre las causaciones de cesantías que se hagan en el futuro. Aunque este sería, en la mayoría de los casos, el principal objetivo de la reforma desde el punto de vista empresarial, constituye también su principal desventaja desde el punto de vista de los trabajadores. Ninguna institución a la que se trasladaran los fondos podría ofrecer a los trabajadores unos rendimientos sobre sus ahorros lo suficientemente altos para compensar la pérdida de la retroactividad. Por esta razón, algunas de estas propuestas han ido acompañadas de compensaciones otorgadas por las propias empresas, como podría ser el incremento del auxilio de un salario mensual al año, 8,33% de los salarios anuales, hasta un 10% de esos salarios <sup>13/</sup>.

Una propuesta reciente, presentada ante la Cámara de Representantes

---

<sup>13/</sup> Propuestas de Jorge Valencia Jaramillo sobre los Fondos Regionales de Fomento Económico y Capitalización Social y de Francisco Mejía Vélez.



por Ernesto Rojas Morales <sup>14/</sup>, obligaría a las empresas a hacer un aporte semestral compensatorio del aumento de costo de vida. Dicho aporte sería la mitad del producto de multiplicar ese aumento por el monto de los salarios devengados en el semestre anterior por el trabajador. La principal ventaja de esta propuesta de Rojas Morales estriba en que los trabajadores serían libres de acogerse al régimen propuesto, mediante la apertura de una "Cuenta de Ahorros Laborales", o de permanecer bajo el régimen actual. Sin embargo, la compensación propuesta no solo constituiría un nuevo sobrecosto laboral para la empresa, no compensado por los beneficios de disponer de las cesantías consolidadas de los trabajadores, sino que mantendría el defecto principal del régimen actual, cual es el de la incertidumbre de los empresarios sobre los costos que les puede llegar a representar un trabajador en el futuro.

A pesar de los problemas mencionados, las propuestas que implican el traslado de las cesantías hacia entidades especiales tienen dos ventajas importantes. En primer lugar, permitirían redistribuir sectorialmente el ahorro forzoso de los trabajadores representado por las cesantías de acuerdo con criterios de utilidad social. Además, como lo anota Alfredo Araujo Vélez <sup>15/</sup>, el manejo de las cesantías por parte de entidades dife-

---

<sup>14/</sup> Proyecto de Ley Número 134 de 1984.

<sup>15/</sup> Alfredo Araujo Vélez, "Propuesta para Cambio de la Retroactividad de Cesantías e Intereses", mimeo, 1980.



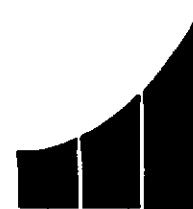
rentes a las propias empresas donde se causan, permitiría acumularlas en casos de cambios de trabajo, si dichos cambios no involucran ningún periodo de desempleo. De esta manera, su utilización podría restringirse exclusivamente a vivienda y a solventar en parte los costos asociados a un periodo de desocupación. En este caso, sin embargo, la menor libertad de los trabajadores para usar sus cesantías se podría convertir en un obstáculo a la utilización de éstas en la creación de nuevas empresas y en la promoción de los asalariados hacia trabajadores independientes.

Las distintas propuestas presentan grandes discrepancias sobre las formas de organización y control que deberían tener las entidades que manejaran los fondos. Las propuestas de trasladar las cesantías consolidadas hacia entidades ya existentes serían de difícil aceptación para algunos de los sectores sociales involucrados en la reforma, ya que con ella perderían todo control sobre su manejo. A su vez, si se entra a discutir su reorganización o la creación de nuevas entidades, el problema de negociación sobre su manejo se magnifica en la medida en que mayor sea su tamaño <sup>16/</sup>. Algunas propuestas tratan de minimizar este problema, al sugerir que las entidades que manejen las cesantías sean creadas en forma totalmente descentralizada, a nivel de empresas o

---

<sup>16/</sup> Este es el caso de las propuestas del Fondo Nacional del Ahorro y de los Fondos Regionales de Capitalización Social recientemente vueltos a proponer ante el Congreso por Hernando Agudelo Villa.





grupos de empresas <sup>17/</sup>. En este caso, sin embargo, el control que tendría que ejercer el Estado para garantizar el buen manejo del ahorro de los trabajadores sería muchísimo mayor.

B. Propuestas que no implican el traslado de fondos de las empresas hacia entidades específicas

Entre este segundo grupo deben citarse, en primer lugar, aquellas propuestas que han reclamado la abolición del régimen de cesantías y, particularmente, la sugerencia de crear un "salario integral". De acuerdo con lo que se ha desarrollado a lo largo de este trabajo, esta propuesta tiene la gran desventaja de acabar con una forma de ahorro que no solo está ayudando a los trabajadores a solventar periodos de desempleo, sino que les permite en muchos casos lograr una vivienda propia o instalar un negocio particular que les ayude a sobrevivir en un sistema donde la seguridad social está tan atrasada. El régimen de retroactividad, además, tiene un elemento que puede ser benéfico para las empresas, en la medida en que induce al trabajador a permanecer más tiempo en ellas y permite así reducir los costos de adaptación y entrenamiento de trabajadores nuevos.

---

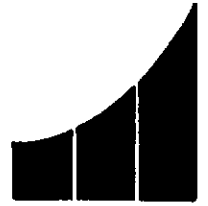
<sup>17/</sup> Caso de la propuesta de Joaquín Vallejo Arbeláez o de la de las Asociaciones Mutualistas de Ahorro de Ernesto Rojas Morales.



Existen varias propuestas que consideran el mantenimiento del auxilio de cesantía pero eliminando el régimen de retroactividad sobre retiros parciales, el cual, como se ha visto, es el que genera los mayores sobrecostos y distorsiones en el mercado laboral. En la práctica esto se podría hacer fácilmente con solo cambiar el sistema de contabilización de los retiros haciéndolo en términos de años de derechos del trabajador. Una reforma de este tipo, sin embargo, representaría un costo para los trabajadores y debería compensarse, por tanto, con un incremento en la obligación a cargo de las empresas que fluctuaría, de acuerdo a nuestros cálculos, entre un cuarto y medio salario adicional al año.

Durante 1984 el representante Carlos Daniel Abello Roca presentó ante el Congreso un Proyecto de Ley dirigido a reglamentar el sistema de contabilización de retiros parciales planteado en el párrafo anterior. Desafortunadamente, en dicho proyecto no se contempló la compensación que lógicamente podrían exigir los trabajadores.

Aparte del problema de los retiros parciales el régimen actual de cesantías debería reformarse en tres frentes. En primer lugar, sería deseable establecer un seguro a cargo de las empresas, que garantizara el pago oportuno de los derechos de los trabajadores en caso de quiebra o dificultades financieras de las empresas, tal como lo contempla el ya citado Proyecto de Abello Roca. Además, deberían incrementarse las



las regulaciones y controles para garantizar que las empresas tengan reservas de cesantía reales y lo suficientemente líquidas como para asegurar que no se presenten dificultades ante los retiros parciales o definitivos que realicen los trabajadores. Finalmente, sería deseable obligar a las empresas a reconocer en su contabilidad el costo efectivo que tiene el manejo de las reservas de cesantía, de tal forma que no se siguieran contabilizando estos costos como laborales.



### CAPITULO III

#### INDUSTRIA 1976 - 1984: EMPLEO, PRECIOS Y SALARIOS

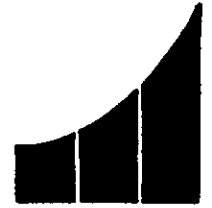
El presente capítulo tiene por objeto revisar la experiencia de creación de empleo y formación de precios y salarios en el sector industrial colombiano en el período 1976-1984. En la primera parte se analiza la generación de empleo industrial a la luz de la evolución del mercado de trabajo urbano durante este período. Se concluye que la tasa de empleo industrial ha fluctuado en forma paralela al ciclo de la actividad productiva. Dichas fluctuaciones han sido compensadas parcialmente por la absorción de empleo en los sectores terciarios de la economía urbana. Así, el período recesivo registrado por la economía colombiana en los últimos años ha conllevado un cambio importante en la composición del empleo urbano. De otro lado, las posiciones ocupacionales al interior de la industria han registrado en forma distinta el impacto del ciclo industrial: mientras el empleo asalariado ha seguido en forma más estrecha los cambios de la actividad industrial, el empleo no asalariado ha registrado la influencia adicional de las fluctuaciones en la tasa de participación laboral. De esta manera, el empleo asalariado ha reflejado el efecto de la crisis industrial, conduciendo a una mayor presencia relativa del empleo informal en el sector industrial, al punto que éste aportó a mediados de 1984 alrededor de la mitad del empleo total.

En la segunda parte se analiza la relevancia del modelo de formación de precios por "Mark-



up" para el caso de la industria colombiana. Los diversos estudios sobre la dinámica de los precios industriales coinciden en señalar la relevancia de este esquema de formación de precios. No obstante, existen diferencias importantes en la ponderación de los diversos factores de costo. Por ello, FEDESARROLLO presenta sus propias estimaciones empíricas. Con base en ellas se analizan los ciclos de los precios industriales en los últimos quince años y se pondera la importancia relativa de los diferentes componentes de costo.

En la tercera sección se aborda el tema de la formación de salarios industriales. Se encuentra que una especificación ampliada de la tradicional curva de Phillips puede dar cuenta en forma bastante satisfactoria de la dinámica salarial. Esta refleja simultáneamente el influjo de factores de mercado, institucionales y distributivos. La evolución de la tasa de empleo propiamente industrial ejerce un impacto muy significativo sobre la formación de los salarios, que supera con creces el impacto de indicadores de desequilibrio global del mercado laboral, tales como la tasa de desempleo. Los salarios incorporan así mismo el efecto de los cambios en los precios a través de la formación de expectativas inflacionarias. La experiencia colombiana parece indicar que estas expectativas son bastante inelásticas en el corto plazo, por lo cual los salarios apenas incorporan el impacto de una inflación de tipo "permanente". Por último, la dinámica salarial parece reflejar el influjo de variables distributivas parcialmente independientes de la evolución de las remuneraciones reales. En particular,



el deseo de mantener una participación en el ingreso industrial parece haber sido una norma de comportamiento relevante para los asalariados del sector industrial.

## I. EMPLEO INDUSTRIAL Y DINAMICA LABORAL URBANA

### A. El Comportamiento del Empleo Industrial en el Ciclo Económico

Para analizar el impacto de la actividad productiva sobre la tasa de desempleo, es necesario tener en cuenta las fluctuaciones de la tasa de participación y los cambios en la composición de la estructura de empleo en el corto plazo. Como la tasa de participación registra fluctuaciones importantes en períodos cortos, la tasa de desempleo no es un reflejo simple de lo que acontece con el empleo en la economía. Las fluctuaciones de la participación pueden conducir- y de hecho han conducido- a movimientos paralelos o no relacionados del empleo y del desempleo. De otro lado, el distinto grado de flexibilidad de las demandas de mano de obra en los diferentes sectores de la economía conduce a modificaciones apreciables en la estructura de la ocupación en el corto plazo, que impiden que la evolución agregada del empleo refleje en forma simple el ciclo de la actividad económica.

Las consideraciones anteriores permiten entender el papel que ha jugado el mercado de trabajo industrial en la dinámica laboral reciente. Aunque la tasa de em-



pleo industrial ha reflejado en forma clara la recesión industrial, ello no se ha manifestado plenamente sobre las tasas de desempleo, debido a las fluctuaciones simultáneas de la tasa de participación y del empleo no industrial.

El Gráfico III-1 permite observar el efecto de estos dos fenómenos en las cuatro grandes ciudades colombianas. En ella se presente la evolución de los componentes de la población en edad de trabajar: inactivos, desocupados y empleados, dividiendo estos últimos según estén ocupados o no en el sector industrial. Este gráfico muestra el comportamiento peculiar del empleo industrial en la dinámica recesiva reciente: mientras los demás sectores económicos presentan tasas de empleo fluctuantes pero crecientes, el empleo industrial presenta una tendencia regular a la baja desde 1980 ( véase también el Gráfico III-2).

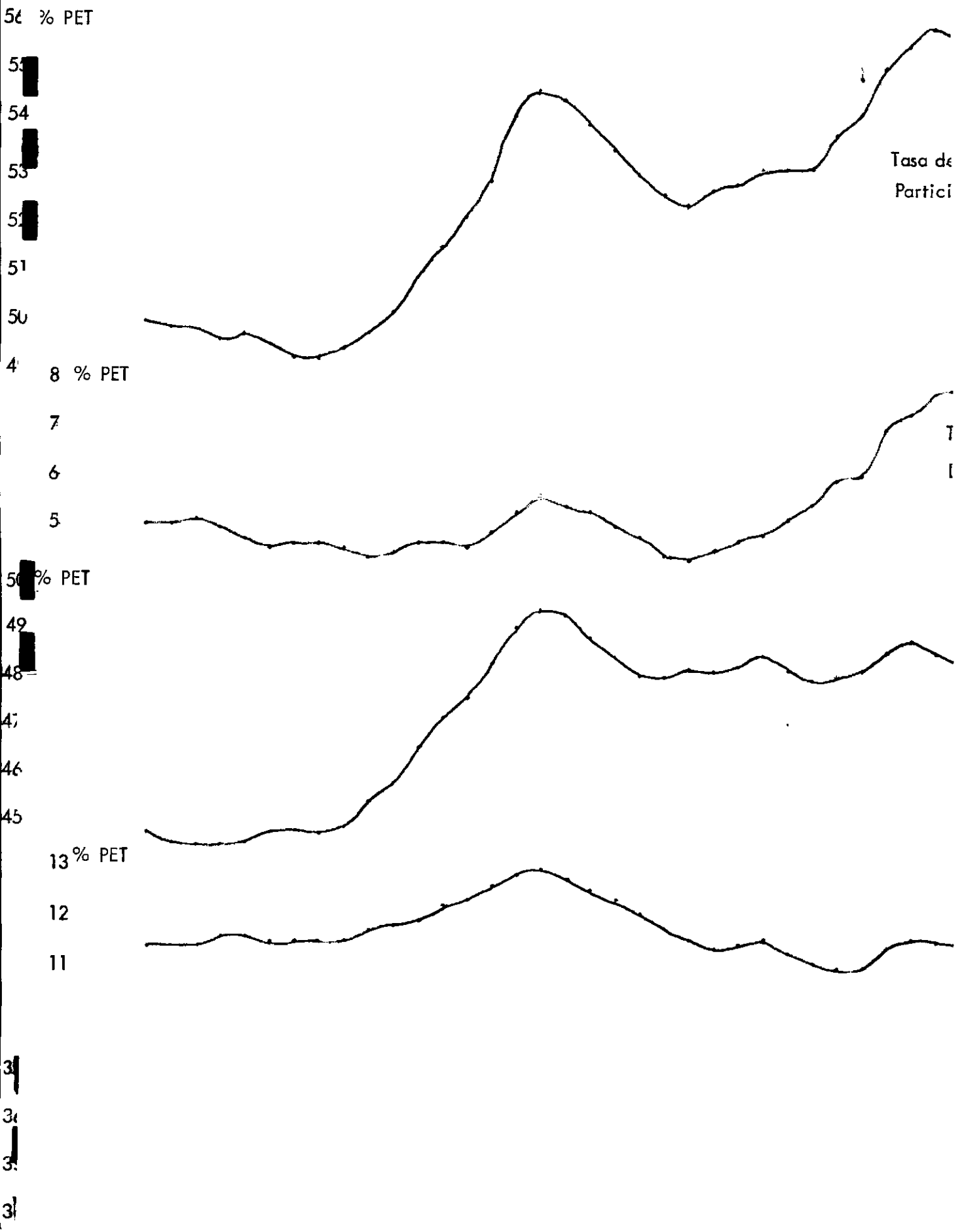
El período 1976-1984 constituye un ciclo complejo del empleo industrial. En efecto, este asciende relativamente hasta 1980 para descender posteriormente en forma abrupta. Durante el período más fuerte de la recesión ( junio 1980 a junio 1983), la tasa de empleo industrial descendió dos puntos, lo cual significó una pérdida del empleo para el 3.8% de la población económicamente activa <sup>1/</sup>. Esta reducción del empleo

---

<sup>1/</sup> La tasa de participación media fue de 53.3% en este período.

# GRAFICO III-1

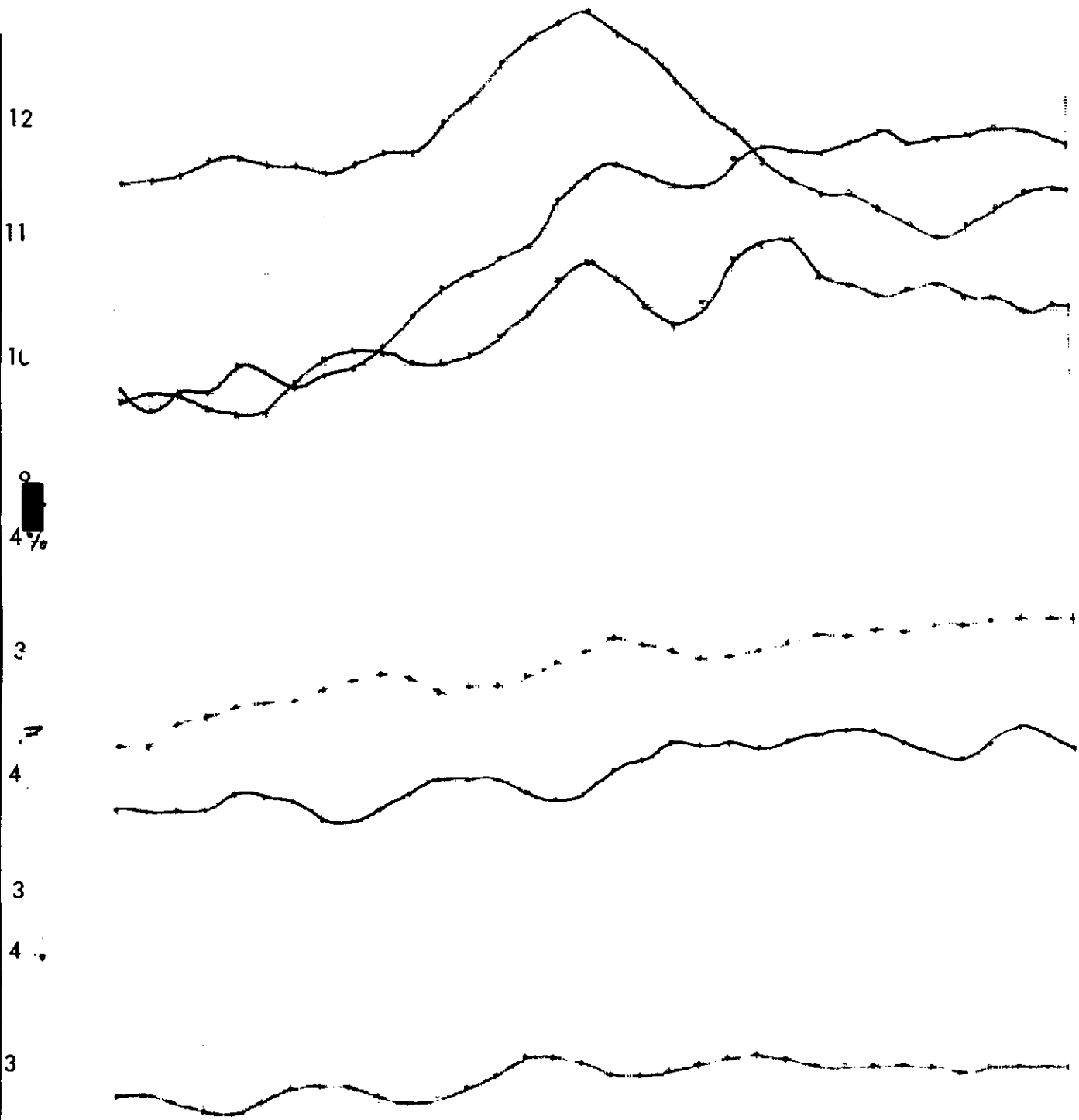
## EVOLUCION DEL MERCADO LABORAL 1976-1984





GRAFICA III-2

DINAMICA SECTORIAL DEL EMPLEO  
4 Ciudades





industrial se manifestó en forma apenas parcial sobre las tasas de desempleo. En un comienzo (1980-1981), este impacto fue contrarrestado por un desaliento a la participación laboral, ante el deterioro de las oportunidades de trabajo. Posteriormente (1982-1984), el crecimiento del empleo no industrial - a tasas ligeramente mayores que el crecimiento vegetativo - impidió que el impulso a la participación laboral se manifestara totalmente sobre las tasas de desempleo. Las tasas de empleo industrial y no industrial registraron evoluciones compensatorias que permitieron mantener prácticamente constante la tasa de empleo durante la fase alta del ciclo recesivo de la economía. No obstante, un análisis de la evolución de la composición del desempleo y de la calidad del empleo permite inferir que esta compensación fue muy parcial. En el primer caso, a partir de 1982 comienza a primar el crecimiento de los cesantes sobre el de los aspirantes, mientras aumenta simultáneamente la importancia de los subempleados sobre los plenamente empleados. Esto parece sugerir que trabajadores anteriormente inactivos obtuvieron empleos precarios en el sector terciario, mientras aquellos que perdían sus trabajos en el sector industrial sabían las filas de los desempleados. Así, la tasa de desempleo ha reflejado un influjo más que proporcional del deterioro de la producción industrial.



## B. Los Componentes del Empleo Industrial

Desagregando el empleo industrial en sus componentes puede precisarse con mayor detalle su comportamiento y su relación con otras variables del mercado laboral. Las Encuestas de Hogares permiten desglosar el empleo de cada rama de actividad de acuerdo con posiciones ocupacionales y con los tipos de ocupación. Entre las primeras se distinguen los asalariados ( obreros y empleados) y los grupos no asalariados - patrones y trabajadores por cuenta propia y familiares . Entre las últimas se distinguen los operarios industriales del resto de ocupaciones - empleados administrativos, vendedores y profesionales . La evolución de las respectivas tasas de empleo se presentan en los Cuadros III-1 y III-2 , Como se observa, la evolución del empleo a nivel agregado refleja fundamentalmente el comportamiento de los empleados asalariados y de los operarios industriales. Bien sea por su magnitud mas reducida ( trabajadores no asalariados) o por su relativa estabilidad ( empleados de "cuello blanco"), el resto de ocupaciones tiene un impacto reducido sobre las fluctuaciones del empleo industrial.

Evidentemente, coexisten tipos de ocupación con tasas de empleo más o menos flexible . Mientras los " empleados de cuello blanco" presentan tasas de empleo muy estables en el período de observación , los " empleados de cuello azul ( o de overol)" registran un comportamiento más flexible , fluctuando considerable-

CUADRO II-51

TASA DE EMPLEO INDUSTRIAL SEGUN TIPO PRINCIPAL DE OCUPACION

( Porcentajes de la población en edad de trabajar)

		Operarios	No operarios	Profesionales y técnicos	Empleados administrativos	Vendedores y comerciantes	Trabajadores servicios
		%	%	%	%	%	%
1976	1	8.43	2.67	0.54	1.12	0.75	0.26
	2	8.18	2.88	0.48	1.28	0.89	0.23
	3	8.33	2.67	0.50	1.05	0.72	0.40
	4	8.46	2.67	0.43	1.18	0.72	0.31
1977	1	8.43	2.66	0.48	1.10	0.76	0.32
	2	8.22	2.72	0.38	1.33	0.71	0.30
	3	8.17	2.75	0.48	1.23	0.74	0.30
	4	8.42	2.82	0.63	1.18	0.73	0.28
1978	1	8.39	2.55	0.48	1.18	0.60	0.29
	2	8.57	2.66	0.45	1.28	0.65	0.28
	3	8.75	2.76	0.42	1.38	0.69	0.27
	4	9.13	2.43	0.42	1.19	0.50	0.32
1979	1	9.38	2.56	0.51	1.15	0.58	0.32
	2	9.49	2.58	0.49	1.11	0.64	0.34
	3	9.30	2.66	0.55	1.16	0.62	0.33
	4	9.75	2.87	0.49	1.30	0.69	0.39
1980	1	9.94	2.55	0.42	1.13	0.71	0.29
	2	9.80	2.53	0.41	1.15	0.66	0.31
	3	9.41	2.49	0.39	1.17	0.60	0.33
	4	8.92	3.15	0.61	1.38	0.79	0.37
1981	1	8.75	2.86	0.51	1.20	0.74	0.41
	2	8.62	2.79	0.46	1.21	0.77	0.35
	3	8.70	2.73	0.41	1.16	0.76	0.40
	4	7.97	2.75	0.45	1.11	0.79	0.40
1982	1	8.17	2.74	0.47	1.16	0.75	0.36
	2	8.21	3.00	0.55	1.17	0.88	0.40
	3	8.19	2.79	0.46	1.17	0.80	0.36
	4	8.01	2.61	0.47	1.14	0.69	0.31
1983	1	7.93	2.83	0.45	1.21	0.82	0.35
	2	8.06	2.67	0.50	1.10	0.70	0.37
	3	8.15	3.01	0.46	1.27	0.91	0.37
	4	8.11	3.03	0.46	1.23	0.89	0.45
1984	1	8.32	2.84	0.35	1.25	0.89	0.35
	2	8.29	2.91	0.45	1.18	0.86	0.42

FUENTE Y METODOLOGIA: Encuesta de Hogares del DANE, Series reestacionalizadas por FEDESARROLLO.

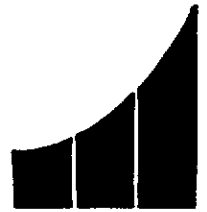
CUADRO III-2

TASA DE EMPLEO INDUSTRIAL SEGUN POSICIONES OCUPACIONALES

(Porcentajes de la población en edad de trabajar)

		Asalariados	No asalariados	Patrones	Cuenta Propia	T.R Familiares
1976	1	9.03 %	2.57%	0.41%	2.02%	0.14%
	2	8.91	2.49	0.48	1.79	0.22
	3	9.08	2.45	0.54	1.75	0.16
	4	9.27	2.47	0.59	1.65	0.23
1977	1	9.24	2.51	0.55	1.80	0.16
	2	9.37	2.25	0.49	1.63	0.13
	3	9.26	2.32	0.40	1.69	0.23
	4	9.45	2.34	0.33	1.85	0.16
1978	1	9.26	2.21	0.40	1.62	0.19
	2	9.47	2.31	0.50	1.60	0.21
	3	9.67	2.41	0.59	1.59	0.23
	4	9.76	2.40	0.60	1.63	0.17
1979	1	10.13	2.44	0.59	1.66	0.19
	2	10.04	2.55	0.56	1.81	0.18
	3	9.94	2.58	0.59	1.83	0.16
	4	10.14	2.96	0.53	2.18	0.25
1980	1	10.08	3.06	0.57	2.15	0.34
	2	9.91	2.93	0.55	2.12	0.26
	3	9.74	2.81	0.53	2.09	0.19
	4	9.61	2.88	0.63	2.06	0.19
1981	1	9.55	2.55	0.39	2.02	0.19
	2	9.27	2.59	0.39	2.01	0.19
	3	9.29	2.62	0.42	2.03	0.17
	4	8.87	2.42	0.39	1.89	0.14
1982	1	8.88	2.56	0.39	1.93	0.20
	2	9.05	2.65	0.50	1.98	0.17
	3	8.83	2.51	0.33	2.03	0.15
	4	8.64	2.39	0.34	1.94	0.11
1983	1	8.62	2.65	0.37	2.12	0.16
	2	8.21	2.78	0.38	2.23	0.17
	3	8.54	2.87	0.44	2.20	0.23
	4	8.66	2.96	0.54	2.19	0.23
1984	1	8.62	2.87	0.38	2.27	0.22
	2	8.62	2.87	0.60	2.00	0.27

FUENTE Y METODOLOGIA: Encuesta de Hogares del DANE. Series desestacionalizadas por FEDESARROLLO.



mente de acuerdo con los ciclos de la actividad productiva ( Cuadro III-1).

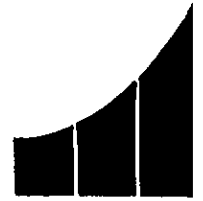
Así, mismo, el empleo industrial presenta dinámicas distintas según se trate de posiciones ocupacionales asalariadas o no. Mientras el empleo asalariado presenta fluctuaciones claramente asociadas con el ciclo industrial, el empleo no asalariado- dominado por los trabajadores por cuenta propia- registra fluctuaciones parcialmente independientes de aquellas, y asociadas con otros factores. Así, mientras la recesión de los años ochenta ha traído consigo un descenso fuerte en el empleo asalariado, el empleo no asalariado ha mantenido un crecimiento ligeramente superior a la tasa vegetativa. ( Cuadro III-2).

Se observa además una relativa independencia de las tasas de empleo asalariado y no asalariado en el corto plazo. Este hecho se refleja en la baja correlación entre ambas tasas en el Cuadro III-3. . No obstante, este resultado global encubre un comportamiento disímil de diferentes tipos de empleo no asalariado. En efecto, mientras existen algunos tipos de ocupación complementarios al empleo asalariado ( patrones ), otros son en alguna medida sustitutivos ( trabajadores por cuenta propia).

La disparidad entre los ciclos de empleo industrial asalariado y no asalariado se evidencia en el Gráfico III-3, donde se asocian estos con los ciclos del PIB in-

CUADRO III-3  
 MATRIZ DE CORRELACIONES  
 TASAS DE EMPLEOS SEGUN POSICIONES OCUPACIONALES

	1	2a	2b	2c
1. Asalariados	1	0.63	-0.24	0.22
2. No asalariados	0.08	-	-	-
a. Patrones	-	-	-0.18	0.45
b. Cuentas - propias	-	-	-	0.26
c. Tr. Fliares	-	-	-	-



dustrial y de la tasa de participación, respectivamente. Como se observa, la evolución del PIB industrial guarda una relación más estrecha y directa con el empleo asalariado que con el empleo no asalariado. Este último se asocia estrechamente, sin embargo, con las fluctuaciones de la participación laboral.

La primera asociación parece derivarse así directamente del comportamiento de la demanda de trabajo, mientras la segunda podría provenir más claramente del lado de la oferta de mano de obra <sup>2/</sup>.

Aunque la dependencia que parece presentar la participación laboral de la existencia de oportunidades en el mercado impide una prueba rigurosa de la segunda hipótesis, la primera sí puede ser ilustrada mediante la estimación de una función sencilla de demanda por trabajo como la siguiente:

$$N_t^w = 1.2 + 1.01 Q_{nt} - 0.27 \frac{W_t}{P_t F_t} \quad R^2 = 0.73$$

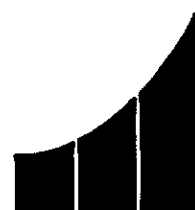
(2.5)    (9.1)            (6.2)

Donde  $N^w$  es un índice de empleo industrial asalariado derivado de las encuestas de hogares,  $Q_n$  es el PIB industrial derivado de estimaciones de FEDESARRO-

---

<sup>2/</sup> Que a su vez se asociaría con las oportunidades de empleo derivados de la evolución del mercado de bienes, y por ende, se relacionaría nuevamente con la demanda, aunque en forma apenas indirecta.





$LLO$  y  $\frac{W_i}{P_i}$  es el costo salarial medido por la muestra muestral manufacturera del DANE. Todas las variables son trimestrales, con base 1980 y estimadas en logaritmos.

Esta estimación nos sugiere una elasticidad empleo-producto alta, no diferente de uno y una elasticidad salario del empleo baja pero negativa. Ello implica que, en ausencia de variaciones significativas del costo de la mano de obra, la producción y el empleo asalariado industrial están ligados prácticamente por un coeficiente fijo, lo cual explica la estrecha asociación entre ambos. Por otra parte, aunque de importancia menor frente al efecto de la recesión industrial, no puede rechazarse la hipótesis de que la recuperación del empleo industrial en el último período haya sido debilitado por el crecimiento de los costos salariales.

En ausencia de un modelo completo de oferta y demanda de trabajo en el corto plazo, la asociación entre participación y empleo no asalariado no puede verificarse rigurosamente. No obstante, la asociación que se percibe en el Gráfico III-3 es bastante fuerte. Las fluctuaciones del empleo no asalariado han ido paralelas a variaciones de la participación laboral, en cada uno de sus ciclos: la minirecesión de 1977 y la prolongada recesión 1980-1983 habrían desalentado la participación de trabajadores industriales por cuenta propia, que se habrían



animado ante las coyunturas de recuperación de 1978-1979 y 1983-1984.

C . El empleo informal en la industria: Evolución reciente y monto actual

La importancia del empleo informal en la industria manufacturera depende del efecto conjunto de factores de largo plazo y de elementos coyunturales. La modernización del sector manufacturero en la postguerra había ido paralela a una pérdida en la importancia relativa del empleo en empresas muy pequeñas, que de ocupar el 59% de los trabajadores fabriles del país en 1953, disminuyeron su participación al 50% en 1964 y al 47% en 1973 <sup>3/</sup>. Esta tendencia de largo plazo parece haberse interrumpido a partir de entonces, cuando se conjuga un período de enormes fluctuaciones en la economía colombiana con una mayor tasa de expansión de la fuerza de trabajo. A partir de 1976-1977, pero con mayor fuerza después de 1980, el empleo informal ha ganado presencia dentro del sector industrial manufacturero ( ver Cuadro III-4 ).

El empleo informal ha representado una proporción creciente del empleo asalariado industrial por varias razones . En primer lugar, el empleo no asalariado

---

<sup>3/</sup> Véase Berry y Pinell " Small- scale enterprise in Colombia: a case study " Mimeo, citado por H. Gómez B, L. Tarazona de Niño y J.L. Londoño , La Microempresa Urbana: Promoción y Políticas, Bogotá Grupo Social, 1984.

CUADRO III-4

INFORMALIZACION DEL EMPLEO INDUSTRIAL ASALARIADO

Cuatro Grandes Ciudades

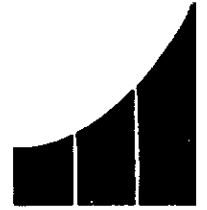
1976-1984

Año	$\frac{\text{Empleo no asalariado}}{\text{Empleo asalariado}}$	$\frac{\text{Empleo asalariado empresas pequeñas}}{\text{Empleo asalariado}}$
1976	27.0	28.4
1977	24.6	28.6
1978	24.5	30.6
1979	28.5	33.2
1980	28.7	32.1
1981	27.9	30.0
1982	29.0	32.8
1983	33.7	n.d.
1984	33.2	32.3

METODOLOGIA:

Primera columna: Datos de las Encuestas de Hogares a diciembre de cada año, excepto 1984 que corresponde a junio, el último dato disponible.

Segunda columna: Entre 1976 y 1982 se contrastaron los datos de las Encuesta de Hogares (para el empleo asalariado total) y de la Encuesta Anual Manufacturera ( para el empleo en empresas mayores de 10 personas). Para la primera fuente, los datos se expandieron para las respectivas áreas metropolitanas según la tasa de crecimiento poblacional resultante de la interpolación del censo ( 1973) y los recientes estudios de población del DANE ( 1982-1983). Todos los datos corresponden a diciembre . El último dato resulta directamente de la encuesta de hogares del DANE en junio de 1984.



( compuesto fundamentalmente por trabajadores por cuenta -propia y por pequeños empleadores y trabajadores familiares) ha crecido como proporción de la población en edad de trabajar, a pesar de la recesión industrial del último período. Esta parece haber tenido un impacto mayor sobre el empleo asalariado, que ha descendido considerablemente como proporción de la fuerza de trabajo. Por último, dentro del empleo asalariado, parece haber descendido más rápido aquel ligado a las empresas mayores. En efecto, entre 1976-1978 y 1982-1984, el empleo no asalariado y el empleo asalariado de las pequeñas empresas crecieron respecto del empleo asalariado industrial. Mientras el primero pasó de 25.4 a 32.0% en dicho período, el segundo incrementó su participación del 29.2% al 32.6% ( Cuadro III-4).

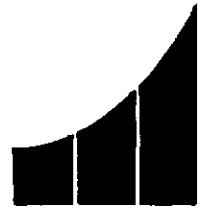
De esta manera, la coyuntura recesiva que ha vivido el país desde 1980 ha traído como consecuencia un acrecentamiento de la importancia del sector industrial informal en materia de empleo. Si se define al sector informal como la suma de obreros, empleados y patrones pertenecientes a empresas de menos de 10 trabajadores, más los trabajadores por cuenta que no sean profesionales independientes, podemos llegar a una cuantificación razonable de la magnitud del sector informal de la rama industrial . ( Cuadro III-5). En junio de 1984, según los resultados del módulo especial procesado por la Encuesta de Hogares del DANE, un 43.0% del

CUADRO III-5

GRADO DE INFORMALIDAD DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL  
(Junio de 1984)

	<u>N informal</u> <u>N industrial</u>	<u>Componentes</u>	
		<u>Asalariados</u>	<u>No asalariados</u>
Bogotá	43.9	18.5	25.4
Medellín	37.9	17.2	20.7
Cali	45.4	19.9	25.5
Barranquilla	44.6	16.7	27.9
4 Ciudades	43.0	18.4	24.6
Bucaramanga	64.0		
Cúcuta	57.3		
Pereira	44.0		
Manizales	51.6		
Pasto	83.7		
Villavicencio	71.2		

FUENTE: Cálculos FEDESARROLLO con base en DANE



empleo industrial de las cuatro ciudades, y un 61.2% del correspondiente a las siguientes seis ciudades pertenecía al sector informal. Esta magnitud es mayor a la observada en período anterior alguno y llama la atención sobre la necesidad de vincular explícitamente a este componente para cualquier definición de políticas de empleo industrial.

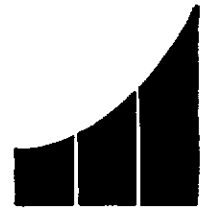
## II. FORMACION DE PRECIOS INDUSTRIALES

### A. Revisión de estudios

La formación de precios industriales ha sido un tema de investigación que ha atraído recientemente la atención de los analistas colombianos y ha conducido a la publicación de diversos estudios 4/. Entre estos se ha suscitado un consenso sobre la relevancia de la teoría del Mark-up para el caso de la industria colombiana, aunque existen diferentes apreciaciones sobre la importancia de los diversos componentes de costo.

---

4/ Véase Coyuntura Económica, Marzo 1984; R. Chica, "Dinámica de los precios en la industria manufacturera Colombiana", Revista de Planeación y Desarrollo, 1983; A Reyes, "Formación de Precios, Rigidez de Salarios y Desempleo en Colombia", CCRP, 1984; J. Leibovich, "Un Modelo Bisectorial de Desequilibrio Aplicado a Colombia", Coyuntura Económica, Diciembre 1984.



Como se recordará, la teoría del Mark-up sugiere que, por la existencia de capacidad excedente, por el predominio de estructuras de mercado oligopolístico y por la presencia de relaciones de clientela en los procesos de compraventa, los precios industriales se forman, en el corto plazo, mediante la adición de un Mark-up relativamente estable sobre los costos variables, constituidos por las materias primas nacionales e importadas y por los salarios de los operarios. En el corto plazo dicho Mark-up sería independiente de los movimientos de la demanda, y en el largo plazo respondería a los requerimientos de fondos para financiar la acumulación de capital.

Los resultados de las diversas estimaciones realizadas en Colombia se presentan en el Cuadro III-6. Como se <sup>ap</sup>parecía, todos los ejercicios presentan capacidades explicativas razonablemente altas, aunque existen diferencias considerables en los métodos de estimación. J. Leibovich aplica el modelo del Mark up para el sector moderno de la economía, en el que incluye la industria y la agricultura moderna, por lo cual los precios de las materias primas agrícolas dejan de ser exógenos. Aplicando métodos de máxima verosimilitud para datos en niveles entre 1950 y 1980 llega a una ponderación similar de los costos salariales e importados. Al incorporar la ecuación en un

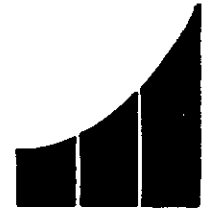
CUADRO III-6'

FUNCIONES DE PRECIOS INDUSTRIALES

Autor	Forma funcional	Período	Variables					R <sup>2</sup>	Dw
			P	W	Pm	Pa	Pe		
Leibovich	Niveles	1950-1980	-0.01 (0.4)	0.55 (3.2)	0.45 (3.5)				
Reyes	Diferencias logarítmicas	1958-1980	0.002	0.49 (4.5)	0.27 (2.7)	0.24 (2.3)		0.83	2.4
Chica	Logarítmicos	1958-1980	0.0001	0.22 (3.2)	0.15 (2.5)	0.32 (3.0)	0.31 (3.4)	99.8	

Donde P = precios, W = salarios, Pm = precios de insumos importados, Pa = precio de materias primas agrícolas y Pe = precio de la energía. Entre paréntesis los valores t-student





modelo simultáneo de oferta y demanda, el coeficiente de los insumos importados gana mayor importancia.

Reyes llega a una ponderación diferente de los componentes de costos. Al incorporar explícitamente los precios agrícolas, el coeficiente de insumos importados reduce su magnitud a niveles comparables al de los insumos nacionales. Los salarios se incorporan corregidos por los cambios en productividad, para obtener así una medida de costos laborales unitarios. Como resultado del predominio de los salarios y de los insumos importados como factores de costo en la formación de precios, el autor deriva la existencia de un conflicto estable entre salario y tasa de cambio real. Al correr las regresiones antes y después de 1967, el autor sugiere que el Mark-up podría haberse reducido en la década de los setenta como resultado de la apertura comercial, que fortaleció los lazos entre los precios internos y los internacionales.

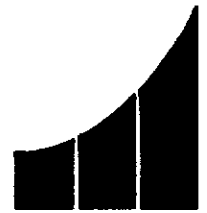
Ricardo Chica avanza considerablemente sobre las estimaciones anteriores, discriminando aún más los componentes de costo, realizando ejercicios sectoriales y analizando algunos de los determinantes del Mark up. Al incorporar explícitamente los costos de la energía, el autor obtiene una ponderación bien diferente de los componentes de costo, pues esta última variable captura buena parte del efecto que en los otros ejercicios se atribuía a los salarios, aunque puede pensarse que



los costos de la energía, por incluir el precio del petróleo, incorporan buena parte de los efectos de precios internacionales. El autor concluye que los costos de energía e insumos importados han prevalecido sobre los componentes salarial y agrícola. Igualmente, deduce que la mayor influencia ejercida por los precios de los recursos energéticos en los setenta pudo haber conducido a una disminución del Mark-up. A partir de un análisis de residuos el autor argumenta además que los factores de demanda no entran en forma independiente en la determinación del margen de utilidades. El autor encuentra además que en los subsectores industriales más concentrados, el Mark-up es más alto y estable. Esta estabilidad se deriva de la mayor capacidad de trasladar los aumentos de costos en los sectores con mayor poder de mercado.

#### B. Los costos y precios industriales en la década de los setenta

La capacidad explicativa del modelo de Mark-up justifica claramente centrar la atención en la evolución de los costos para comprender la dinámica, de la formación de precios industriales en el corto plazo. Por ello, para precisar los componentes del comportamiento de los precios industriales, diseñamos algunos indicadores de la evolución de los costos con base en información recogida por los índices de precios que se producen regularmente en el país.



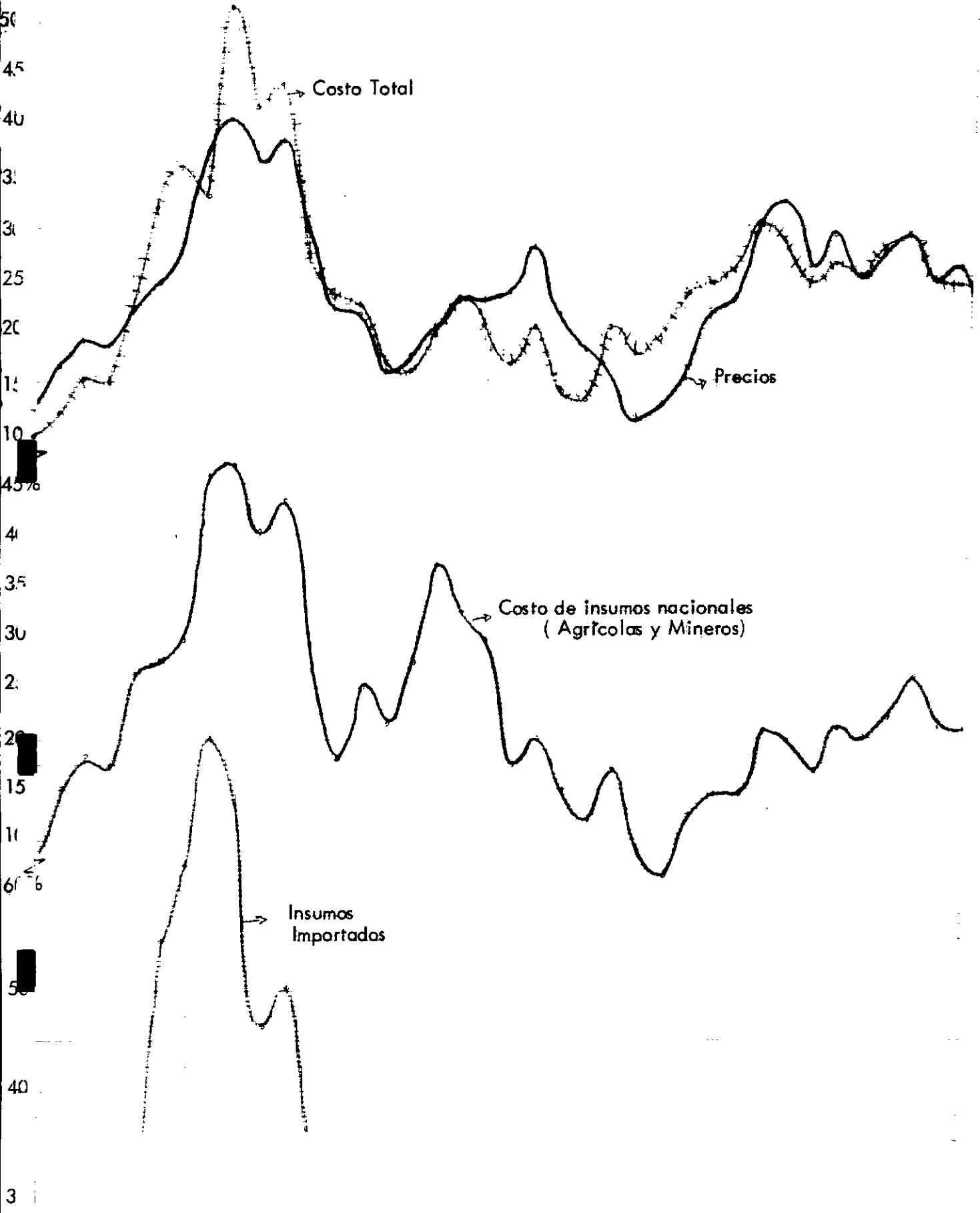
Con base en los tabulados de la encuesta anual manufacturera y las estimaciones de insumo-producto del DANE, se seleccionaron los componentes de insumos nacionales y los items importados de mayor importancia en la canasta de costos del sector industrial, cuyos precios tuviesen un registro sistemático en el índice de precios al por mayor del Banco de la República. Dichos items se ponderaron según la participación en la canasta de costos de 1980.

Las series así construidas permiten analizar los diferentes escenarios inflacionarios registrados por la industria en los últimos años y ponderar la importancia de los diferentes componentes de costos durante este período.

#### 1. Precios y costos: análisis descriptivo.

En el Gráfico III-4 y el Cuadro III-7 se puede visualizar la evolución de los diversos componentes de costo y su estrecha relación con el comportamiento de los precios industriales. Entre 1970 y 1984, los cambios de los precios y de los costos variables totales fueron de igual magnitud y bastante coincidentes en el tiempo. Mientras los primeros crecieron a una tasa trimestral media de 5.2%, los últimos lo hicieron al 5.3%, una cifra prácticamente igual pero sensiblemente menor al crecimiento de los medios de pago en igual período (5.8%). De hecho, la evolución de precios y costos ha sido casi paralela, como se observa en el Gráfico y se con-

GRAFICA III-4  
PRECIOS Y COSTOS INDUSTRIALES  
Variación año completo



## CUADRO III-7

## DATOS DE LAS FUNCIONES DE PRECIOS INDUSTRIALES

(1980 = 100)

		Precios	Costos Importados	Costos Nacionales	Salarios
1974	1	26.8	31.83	30.86	22.30
	2	28.9	33.10	33.55	23.30
	3	30.3	34.88	34.58	24.40
	4	32.9	40.42	37.31	25.30
1975	1	34.6	42.22	39.15	26.90
	2	35.6	41.55	39.62	28.30
	3	37.1	43.05	43.25	29.20
	4	38.8	45.35	45.36	31.00
1976	1	41.4	45.63	49.89	32.50
	2	43.7	47.39	54.31	34.10
	3	46.3	50.50	57.29	36.40
	4	47.5	50.16	58.68	38.60
1977	1	50.8	50.34	58.59	40.30
	2	53.5	50.04	65.30	43.50
	3	54.0	48.36	66.21	46.30
	4	53.4	49.72	65.63	49.90
1978	1	58.07	55.14	68.55	53.10
	2	60.8	59.25	71.03	57.10
	3	63.0	61.67	70.41	59.70
	4	66.1	64.62	73.67	64.80
1979	1	71.7	70.19	78.33	70.50
	2	75.7	77.65	81.40	75.90
	3	80.9	83.12	85.05	80.50
	4	84.3	85.95	88.35	84.80
1980	1	87.7	90.65	91.22	88.30
	2	96.6	96.64	98.63	99.10
	3	102.6	102.12	102.29	103.50
	4	112.6	110.59	107.86	109.40
1981	1	120.5	114.39	115.00	116.30
	2	124.9	117.29	119.95	127.70
	3	132.1	124.54	123.54	134.50
	4	138.0	131.18	131.18	141.10
1982	1	147.4	138.40	141.09	151.00
	2	152.9	143.85	146.23	165.40
	3	159.7	146.97	152.78	171.60
	4	165.8	152.37	160.25	180.90
1983	1	176.2	160.48	171.09	195.50
	2	185.5	168.39	180.29	206.60
	3	193.2	176.37	187.77	216.20
	4	197.4	185.21	195.60	225.20
1984	1	209.4	207.08	203.36	244.50



firma con un ejercicio econométrico de estimación de rezagos. Este último señala como la traslación de costos a precios en el sector industrial es relativamente rápida, habiéndose completado en el curso de uno a dos trimestres.

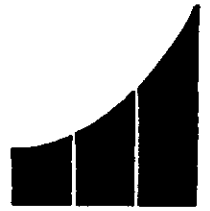
También puede inferirse de la Gráfica III-4 el contraste entre la evolución de componentes volátiles de costos como los insumos nacionales e importados, y los componentes más estables, como los salarios. En efecto, mientras aquellos han registrado períodos de agudas fluctuaciones, estos han tenido una dinámica de cambio mucho más suave.

En la evolución de los costos industriales en los setenta pueden registrarse diversos escenarios, dominados ya sea por variaciones abruptas en alguno de los componentes de costo o por la relativa estabilización de su ritmo de crecimiento. Los costos industriales presentaron agudas oscilaciones en el período 1973-1979 y una relativa estabilidad en su tasa de crecimiento con posterioridad. Las oscilaciones del primer período se asocian a la ocurrencia de dos "shocks" externos y dos crisis de precios agrícolas. La evolución de los precios internacionales de las materias primas - especialmente de los recursos energéticos - implicó dos grandes aceleraciones de los costos de insumos importados en 1974 y 1979. Durante la primera, crecieron a tasas superiores al 50% y a



rítmos cercanos al 32% en el segundo período. Ambos shocks de costos importados no fueron debidamente identificados por la política económica en esos períodos, que respondió a las presiones inflacionarias contrayendo la demanda, por la vía fiscal y/o monetaria. En ambos casos los shocks externos fueron sucedidos por sendas recesiones industriales. La evolución del sector agrícola también generó presiones inflacionarias fuertes por el lado de los costos agrícolas en 1973 y 1976, que se manifestaron en el precio con algún rezago.

En el período 1979-1983/<sup>los</sup>precios industriales registran mucha mayor estabilidad en sus tasas de crecimiento, que descienden muy lentamente como resultado de la leve desaceleración de todos los componentes de costo. A partir de 1984 se observa una nueva aceleración en el crecimiento de los insumos importados, como resultado de la conjunción de una política cambiaria activa y un alza de los precios internacionales de las materias primas. Aunque el crecimiento de los costos importados se ha acelerado mas de 10 puntos en el último año, el efecto sobre los precios ha sido parcialmente compensado por la desaceleración de los salarios nominales y las buenas cosechas agrícolas registradas en 1984.



## 2. Precios y costos: estimativos econométricos

El análisis anterior permitió visualizar el papel de los diversos componentes de costo en las diferentes coyunturas inflacionarias de los últimos años. Esta sección pretende formalizar la relación básica entre costos y precios para la última década (período 1974-1984), por medio de algunas regresiones elementales con base en los indicadores de costo construidos anteriormente.

Ensayando con ejercicios similares a los ya referidos, se obtienen los siguientes resultados:

$$\begin{array}{r}
 \text{a. en logaritmos: } P = 0.03 + 0.327W + 0.319 P_m + 0.345 P_a \quad R^2 = 99.94 \\
 \quad \quad \quad \quad \quad (0.2) \quad (4.6) \quad (4.7) \quad (4.2) \quad D_w = 1.99 \\
 \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \varphi = -0.79 \\
 \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad (8.2)
 \end{array}$$

b. en diferencias logarítmicas:

$$P = 0.017 + 0.081 W + 0.305 P_m + 0.324 P_a \quad R^2 = 0.51 \\
 \quad \quad \quad (0.6) \quad (4.3) \quad (1.9) \quad D_w = 2.09$$

Donde las variables tiene el mismo significado que en el caso anterior. Debemos destacar la robustez de la primera regresión, pues todos los coeficientes son significativos y de magnitudes acordes con lo esperado: la suma de ellos sería indicio de la relativa estabilidad del Mark up durante el período analizado.



CUADRO III.38

DETERMINANTES DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES

(1976-1984)

Curva de Phillips tradicional

1	MCO	$\hat{W} = 35.5$ (3.85)	- 0.12 LD (4.6)	+ 0.7 $\hat{p}^e$ 2.8	$\bar{R}^2 = 0.48$	Dw = 0.68
1a	MCO (C.O)	$\hat{W} = 24.9$ (2.8)	- 0.74 LD (0.5)	+ 0.23 $\hat{p}^e$ (0.8)	$\bar{R}^2 = 0.86$	Dw = 1.08 $\beta = 0.88$ (10.5)

Curva de Phillips modificada

2	MCO	$\hat{W} = -34.4$ (6.3)	+0.39LN <sup>w</sup> (6.8)	+ 1.50 $\hat{p}^e$ 6.5	$\bar{R}^2 = 0.67$	Dw = 0.32
2a	MCO (C.O)	$\hat{W} = -5.4$ (1.6)	+ 0.23 LN <sup>w</sup> (3.2)	+ 0.23 $\hat{p}^e$ (1.27)	$\bar{R}^2 = 0.96$ $\rho = 0.89$ (11.4)	Dw = 1.32

Curva de Phillips ampliada

3	MCO	$\hat{W} = -112.6$ (1.8)	+ 0.26 LN <sup>w</sup> (3.8)	+ 1.02 $\hat{p}^e$ (3.7)	+ 25.8Lw <sup>d</sup> (2.7)	$\bar{R}^2 = 0.73$	Dw = 0.5
3a	MCO (C.O)	$\hat{W} = - 6.8$ (0.5)	+ 0.21 LN <sup>w</sup> (3.1)	+ 0.124 $\hat{p}^e$ 0.7	+ 7.53 Lw <sup>d</sup> (2.2)	$\bar{R}^2 = 0.96$ $\rho = 0.89$	Dw = 1.6

CUADRO III- 9

DATOS DE LAS FUNCIONES DE SALARIOS

		Variación de salarios	Expectativas de inflación	Empleo Industrial asalariado	Tasa de desempleo	Brecha de salario deseado
1976	1	21.0	21.5	8.88	11.2	89.8
	2	21.3	21.5	8.97	10.2	86.7
	3	22.2	21.4	9.15	10.4	86.3
	4	22.7	21.7	9.20	9.2	88.0
1977	1	23.4	22.2	9.27	10.2	94.8
	2	24.2	22.8	9.25	9.8	90.2
	3	25.6	24.4	9.42	9.4	95.3
	4	26.9	25.5	9.33	8.0	99.6
1978	1	28.1	26.0	9.36	9.9	96.6
	2	28.4	25.3	9.41	9.0	94.4
	3	29.0	24.6	9.68	8.2	95.2
	4	30.1	23.8	9.86	8.4	98.7
1979	1	31.3	23.3	9.95	9.5	98.4
	2	32.1	23.0	9.99	8.5	100.1
	3	31.4	23.0	10.1	9.0	99.6
	4	31.3	23.1	10.06	8.6	98.9
1980	1	31.3	23.4	10.09	10.9	96.4
	2	31.7	23.9	9.85	9.3	98.3
	3	31.1	24.5	9.78	9.4	98.1
	4	29.9	24.8	9.64	9.1	91.9
1981	1	29.4	25.0	9.45	9.3	91.2
	2	29.2	25.1	9.32	8.5	96.1
	3	29.3	24.7	9.20	8.1	93.1
	4	28.8	24.6	9.02	7.1	95.3
1982	1	28.8	24.6	8.91	9.6	95.2
	2	28.7	24.8	8.88	8.7	96.4
	3	28.8	25.2	8.90	9.3	95.4
	4	29.0	25.5	8.71	8.9	98.2
1983	1	28.5	25.6	8.17	10.8	96.7
	2	27.8	25.5	8.42	12.2	96.3
	3	26.8	26.3	8.53	11.5	92.8
	4	26.8	24.7	8.61	12.7	88.8
1984	1	26.0	24.0	8.61	13.6	88.6
	2	25.0	23.3	8.53	13.5	89.3

FUENTE Y METODOLOGÍA:

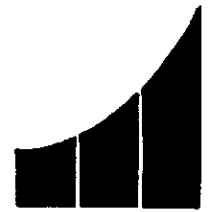
Salarios: variaciones bianuales de los salarios obreros de la muestra mensual manufacturera.

Expectativa de inflación: expectativas adoptadas optime con  $\beta = 0.95$

Empleo industrial: tasa de empleo industrial asalariado, desestacionalizado con el programa Arima XII. Fuente DANE

Tasa de desempleo: Fuente DANE

Brecha de salarios: Brecha entre el salario nominal consistente con la máxima participación de los asalariados en el producto industrial y el salario nominal efectivamente observado.



satisfactoria, pues la magnitud del coeficiente de expectativas es excesivamente alto, sugiriendo que está incorporando algún elemento distributivo adicional. En este caso, se justifica adicionar la variable salario relativo deseado para tener una función de Phillips ampliada ( ecuación 3) adecuadamente especificada. Los resultados son plenamente satisfactorios, en la medida en que puede ilustrarse cómo en la determinación institucional de los salarios entran factores adicionales a las expectativas inflacionarias, más relacionados con la distribución relativa del ingreso y la apropiación de los incrementos en productividad.

No obstante la existencia de autocorrelación en los errores nos sugiere que la dinámica del ajuste o de rezagos no se encuentra especificada en forma totalmente satisfactoria. La corrección de dicha autocorrelación por el tradicional método de Cochranne - Orcutt ( una forma burda y preliminar de especificar dicha relación dinámica ) conduce a problemas de difícil interpretación económica. Como por definición las expectativas de inflación son un elemento autoregresivo  $\hat{\pi}_t$ , su coeficiente tiende a confundirse con el rho de la ecuación por mínimos cuadra-

---

10/

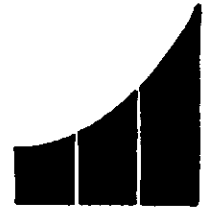
Derivado de la hipótesis de expectativas adaptivas, donde los errores pasados en la proyección de la inflación se corrigen en cada período. Con esta hipótesis, las expectativas de inflación son una combinación lineal de las tasas históricas de inflación, de la forma  $\hat{\pi}_t = (1-B) \sum_{i=0}^n B^i \hat{\pi}_{t-i}$  donde B es el factor autoregresivo cuya contribución a la varianza se optimiza.



datos generalizados, de forma tal que no puede malinterpretarse la pérdida de significancia de este coeficiente en la ecuación 3. Los otros coeficientes, no obstante mantiene su significancia estadística.

La ecuación final, nos sugiere entonces que en la determinación de los salarios industriales los factores de mercado juegan en el corto plazo un papel tan importante como los factores institucionales. La demanda de trabajo ejerce un impacto positivo y significativo sobre la dinámica de los salarios. Los trabajadores se ajustan razonablemente a la inflación prevista, aunque las expectativas de estos sean, de acuerdo con nuestros estimativos, bastante inelásticos ante la inflación corriente. La estimación (Con  $B = 0.95$ ) sugiere que en las negociaciones salariales incorporan más una inflación de tipo permanente que la inflación corriente. Por último, parece importante la presión que realizan los trabajadores por apropiarse de las ganancias derivadas del aumento en la productividad. La significancia y rapidez del ajuste ante desequilibrios en los salarios relativos deseados sugieren la existencia de una distribución deseada del ingreso relativamente inelástica.

De esta forma, la dinámica de formación de salarios nominales industriales refleja un efecto significativo de las fuerzas del mercado laboral, que está mediado por inelasticidades institucionales que tienden a mantener estable el salario real y la distribución del ingreso.



## CAPITULO IV

### EFFECTOS DE LA CRISIS SOBRE LA CARGA LABORAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA

El propósito de este capítulo es evaluar el impacto de la carga laboral sobre los resultados operacionales y sobre la evolución del endeudamiento de la gran industria manufacturera colombiana. La exposición se divide en dos partes. En la primera se hace un análisis sobre el impacto de la carga laboral en la industria, con base en una muestra de 80 empresas de gran tamaño, todas ellas con más de 500 empleados en 1983. La información fue tomada de una muestra más grande utilizada por la Superintendencia de Sociedades para un estudio anterior sobre el tema <sup>1/</sup>. Esta parte se divide en cuatro secciones. En la primera se presentan los resultados globales de la actividad industrial en 1980 y 1983 y la evolución de los principales indicadores de la carga laboral, tanto de los flujos como de los stocks más relevantes. En la segunda sección se estudia en qué medida la carga laboral ha sido un factor explicativo del deterioro de los resultados operacionales y de la evolución del endeudamiento de las empresas en el período de estudio. En la tercera se evalúan estos mismos resultados, pero tomando como criterio de clasificación de las empresas su "éxito" o "fracaso" en términos de utilidades operacionales (no del cambio en éstos, como en el caso ante-

---

<sup>1/</sup> Superintendencia de Sociedades, "La carga laboral en la industria manufacturera 1980-1983", Boletín Estadístico No. 11, Bogotá, 1984. La muestra analizada en este estudio es de 180 empresas.



rior ). En la cuarta, se hace un análisis sectorial de los resultados. Por último, se realizan algunos ejercicios estadísticos y se presentan algunas conclusiones. En la segunda parte se intenta complementar los resultados anteriores con un análisis más concreto del comportamiento de una muestra más pequeña. Las nueve empresas fueron escogidas por considerarse que constituían ejemplos altamente representativos de gestiones exitosas y de fracasos en la definición de las estrategias operacionales. En este caso el horizonte de tiempo es un poco más amplio, siendo el período de estudio el de 1977 a 1983, si bien la información no fue posible obtenerla en forma completa para las nueve empresas ni para un período más largo. La fuente de información en este caso son los propios balances de las compañías.

#### I. EL EMPLEO Y LA CARGA LABORAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA EN 1980 Y 1983.

Enfrentada a una situación de recesión económica y de insuficiencia de la demanda agregada, la industria manufacturera colombiana se mostró poco dinámica en este período. El centro de atención de nuestro trabajo es analizar en qué medida la carga laboral incidió sobre las estrategias de ocupación de personal, sobre el deterioro de los resultados operacionales y sobre los elevados niveles de endeudamiento de las empresas.

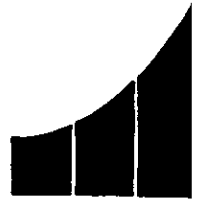


A. Análisis global de los resultados

El personal ocupado en el conjunto de estas 80 empresas cayó a un ritmo anual del 3.35% y se sintió tanto en aquellos que pudiéramos denominar "exitosas" como en aquellas con "fracasos" en sus estrategias operacionales. Este resultado es el producto de diversas presiones. En primer lugar, de un bajo nivel de la demanda, que se tradujo en un estancamiento de los ingresos reales netos de operación de la industria nacional. Para ser precisos, se constata un ligero aumento, del orden del 0.1% anual, en el nivel de ventas de las empresas <sup>2/</sup>. Al mismo tiempo, éstas se vieron enfrentadas a un crecimiento de los costos laborales del 4.6% anual, a pesar de la caída en la ocupación. De esta forma, los costos laborales reales por trabajador se elevaron en un 7.8% anual. Aparentemente, el alza en los costos laborales, el estancamiento en el nivel de ventas y otros factores se conjugaron así para producir una caída en los márgenes de utilidad operacional de la industria colombiana, del 9.65% en 1980 al 8.08% en 1983. Sin embargo, se debe ser cuidadoso al extraer una conclusión ligera de este resultado, cuyos determinantes serán establecidos más adelante. No se debe olvidar tampoco que el período escogido es uno de alza en los salarios reales y de importantes logros en términos prestacionales, iniciados en 1978, lo cual sesga hacia

---

<sup>2/</sup> Todos los valores han sido deflactados por el índice de precios implícitos del PIB manufacturero según Cuentas Nacionales.



arriba los indicadores de la carga laboral en relación con períodos anteriores a 1977, de caída en los salarios reales ( Véase al respecto el Capítulo I ).

A pesar de la fuerza de la recesión, durante el período estudiado disminuye el nivel de endeudamiento de las empresas. En efecto, la relación Pasivo Externo/Activo se reduce del 70.9% en 1980 al 67.4% en 1983, si bien permanece a niveles bastante elevados. En este caso, el pasivo laboral no parece ser el factor discriminante. Si se considera el valor real del pasivo laboral, indicado por el valor del cálculo actuarial de las pensiones de jubilación más las cesantías acumuladas, con respecto al Activo, éste pasa del 16.6% al 17.7% en 1983. Si en lugar de ello se tomase el valor de las provisiones para pensiones de jubilación, la progresión sería un poco más pronunciada, pasando la relación Pasivo Laboral/Activo ( aquel que hemos llamado Pasivo Laboral II ) de cerca de 11% a 13.4%. Esto se explica porque a partir de 1974 el Gobierno exigió a las empresas aumentar sus provisiones para pensiones de jubilación a un ritmo del 4% anual, el cual sería deducible para fines tributarios. Aunque aún se notan retrasos a este respecto ( el promedio de las empresas solo presentaba una relación entre la provisión para pensiones y el valor del cálculo actuarial del orden del 52% ), lo cierto es



ACTIVO, PASIVOS LABORALES Y PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA  
SEGUN MARGEN DE UTILIDAD DE LAS EMPRESAS

	PERSONAL OCUPADO		CESANTIAS CONSOL.		VALOR CALCULO ACT. PROVIS. PENS. JUB.		ACTIVO TOTAL		PASIVO EXTERNO			
	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983		
< -4	27841	25754	684450	788783	2394989	2951870	1032947	1678294	17928613	18877046	13140943	12596693
0, -4	53645	47099	930034	997145	5604163	6070742	2389475	3068298	23750559	26607107	16465415	17600852
0, 4	30969	28366	544824	624757	1470801	1666597	589815	876114	13977985	13247412	10477119	9733524
> 4	11643	10808	272041	291522	851408	948552	397537	478973	6392064	7008452	3910530	4405640
TOTAL	124098	112027	2431349	2702207	10321362	11637761	4409775	6101680	62049220	65740017	43994007	44336709
< 0	13876	12280	447488	498990	1950964	2240960	821363	1192067	11800965	11913176	9727337	8494914
0, 4.47	12123	10377	160082	192302	132050	130576	32679	45941	5506730	4564231	4498010	3221862
4.47, 11.8	74879	68004	1401200	1560541	6335737	7105355	2622853	3579150	33429828	35610516	22867191	23780289
> 11.81	23220	21366	422579	450373	1902611	2160870	932881	1284522	11311696	13652093	6901468	8839644
TOTAL	124098	112027	2431349	2702207	10321362	11637761	4409775	6101680	62049220	65740017	43994007	44336709

## TASA DE CRECIMIENTO REAL ANUAL DE LAS VARIABLES

	PERSONAL OCUPADO		CESANTIAS CONSOL.		VALOR CALCULO ACT. PROVIS. PENS. JUB.		ACTIVO TOTAL		PASIVO EXTERNO			
	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983		
< -4		-2.56		4.84		7.22		17.56		1.73		-1.40
0, -4		-4.25		2.35		2.70		8.69		3.86		2.25
0, 4		-2.88		4.67		4.25		14.10		-1.77		-2.42
> 4		-2.45		2.33		3.67		6.41		3.12		4.05
TOTAL		-3.35		3.58		4.08		11.43		1.94		0.26
< 0		-3.99		3.70		4.73		13.22		0.32		-4.42
0, 4.47		-5.05		6.30		-0.37		12.02		-6.07		-10.53
4.47, 11.8		-3.16		3.66		3.90		10.92		2.13		1.31
> 11.81		-2.74		2.15		4.33		11.25		6.47		8.60
TOTAL		-3.35		3.58		4.08		11.43		1.94		0.26

\* Ver nombre de las variables y relaciones en el Anexo

INGRESOS, UTILIDAD Y COSTOS LABORALES SEGUN MARGEN DE UTILIDAD  
DE LAS EMPRESAS

INGRESOS OPERAC.		UTILIDAD OPERAC.		MANO DE OBR.DIREC.		MANO OBR.INDIREC.		ADMN.LABORALES		VENTAS LABORAL.		
1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	
< -4	14207887	12616965	1535506	183924	1289232	1381529	1059037	1060450	399703	562744	175440	243834
0 , -4	25091985	26510992	2665428	2499191	2174115	2764953	1370943	1518658	837713	1052091	591260	768059
0 , 4	18568498	18783706	1333824	1512811	1072959	1245934	711653	795277	654939	732313	702083	887595
> 4	7067794	7230638	734191	1070822	482378	501598	702445	694114	247703	195659	209154	203897
TOTAL	64936163	65142302	6268949	5266748	5018684	5894014	3844079	4068499	2140058	2542807	1677937	2018729
< 0	7636277	5781743	301565	-529940	854520	804149	825075	727736	183118	158058	78091	70564
0 , 4.47	7350290	7075971	202797	240452	419896	418068	168305	303005	181957	201249	126725	144105
4.47, 11.8	35930109	36808483	3311054	2982227	2737828	3466247	2131078	2248957	1353484	1750618	1217856	1530257
> 11.81	14019486	15476105	2453533	2574009	1006440	1205550	719622	788801	421499	432881	255264	273804
TOTAL	64936163	65142302	6268949	5266748	5018684	5894014	3844079	4068499	2140058	2542807	1677937	2018729

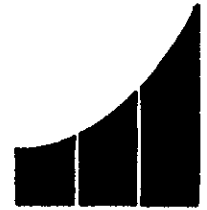
TASA DE CRECIMIENTO REAL ANUAL DE LAS VARIABLES

INGRESOS OPERAC.		UTILIDAD OPERAC.		MANO DE OBR.DIREC.		MANO OBR.INDIREC.		ADMN.LABORALES		VENTAS LABORAL.		
1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	
< -4		-3.88		-50.71		2.33		0.04		12.08		11.60
0 , -4		1.85		-2.12		8.34		3.47		7.89		8.16
0 , 4		0.38		4.29		5.11		3.77		3.79		8.13
> 4		0.76		13.41		1.31		-0.40		-7.56		-0.84
TOTAL		0.11		-5.64		5.51		1.91		5.92		6.36
< 0		-8.86				-2.00		-4.10		-4.79		-3.32
0 , 4.47		-1.26		5.84		-0.15		21.65		3.42		4.38
4.47, 11.8		0.81		-3.43		8.18		1.81		8.95		7.91
> 11.81		3.35		1.61		6.20		3.11		0.89		2.36
TOTAL		0.11		-5.64		5.51		1.91		5.92		6.36

CUADRO IV-3

INDICADORES DE LA CARGA LABORAL EN LA INDUSTRIA SEGUN  
MARGEN DE UTILIDAD DE LAS EMPRESAS

	PAS/ACT	PAS/ACT	UTIL/YN	UTIL/YN	PASL/PAS	PASL/PAS	PASL/ACT	PASL/ACT	PROV/VCA	PROV/VCA		PASL/PAS	PASL/PAS	PASL/ACT	PASL/ACT	CL/YN	CL/YN	PAS-PL/ ACT	PAS-PL/ ACT
					(I)	(I)	(I)	(I)				(II)	(II)	(II)	(II)			(II)	(II)
	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983		1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983
< -4	73.30	66.73	10.81	1.46	18.23	23.43	13.36	15.64	43.13	56.86		13.07	19.59	9.58	13.07	20.58	25.75	63.72	53.66
0, -4	69.33	66.15	10.62	9.43	34.04	34.49	23.60	22.82	42.64	50.54		20.16	23.10	13.98	15.28	19.82	22.95	55.35	50.87
0, 4	74.95	73.47	7.18	8.05	14.04	17.12	10.52	12.58	40.10	52.57		10.83	15.42	8.12	11.33	16.68	15.60	65.33	62.11
> 4	61.18	62.86	10.39	14.81	21.77	21.53	13.32	13.53	46.69	50.50		17.12	17.49	10.48	10.99	23.23	22.06	50.70	51.87
TOTAL	70.90	67.44	9.65	8.08	23.46	26.25	16.63	17.70	42.72	52.43		15.55	19.86	11.03	13.39	19.53	22.30	59.88	54.05
< 0	82.43	71.31	3.95	-9.17	20.06	26.38	16.53	18.81	42.10	53.19		13.04	19.91	10.75	14.19	25.42	30.45	71.68	57.11
0, 4.47	81.68	70.59	2.76	3.40	2.94	4.05	2.40	2.86	24.75	35.18		4.29	7.39	3.50	5.22	12.20	15.07	78.18	65.37
5.47, 11.8	68.40	66.78	9.22	8.10	27.71	29.88	18.95	19.95	41.40	50.37		17.60	21.61	12.04	14.43	20.71	24.44	56.37	52.35
> 11.81	61.01	64.75	17.50	16.63	27.57	24.45	16.82	15.83	49.03	59.44		19.64	19.63	11.98	12.71	17.14	17.45	49.03	52.04
TOTAL	70.90	67.44	9.65	8.08	23.46	26.25	16.63	17.70	42.72	52.43		15.55	19.86	11.03	13.39	19.53	22.30	59.88	54.05

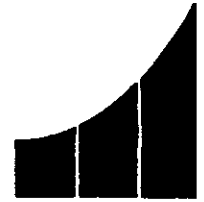


hemos clasificado inicialmente las empresas en cuatro grupos, según el grado de deterioro en sus márgenes de utilidad operacionales ( esto es, el cambio en la relación utilidades operacionales/ingresos netos de operación) <sup>4/</sup>.

El análisis de estos resultados indica, en primer término que las empresas cuyos márgenes de utilidad operacional progresan más rápidamente entre 1980 y 1983 son las que más control tuvieron sobre sus costos laborales. En efecto, los costos laborales por trabajador aumentaron muy poco y la relación costos laborales/ingresos netos disminuyó. Ello fue debido, no a una disminución sustancial en el personal ocupado ( fue el grupo en que menos disminuyó la ocupación ), ni tampoco a un aumento sustancial en los ingresos netos de operación ( que sólo aumentaron en un 0.8% anual real ), sino más bien a un estricto control sobre los salarios, especialmente del personal administrativo. En este caso parece claro que el control sobre los costos laborales fue el elemento central en la obtención de mejores márgenes de utilidad, siendo particularmente exitoso el control sobre la nómina del personal administrativo.

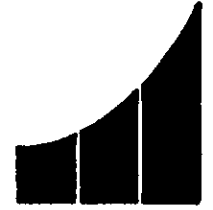
---

<sup>4/</sup> En el grupo de empresas cuyos márgenes de utilidad han disminuido más del 4% ( $< -4\%$ ) hay 18 empresas. En el grupo de 0 a -4% hay 25 empresas. En el grupo en que han aumentado entre 0 y 4% hay 27 empresas. Y en aquel cuyos márgenes han aumentado en mas de 4% ( $> 4\%$ ) hay 10 empresas



En otro extremo están las empresas cuya situación se deterioró en forma más aguda ( caída en los márgenes de utilidad operacional superior al 4% entre 1980 y 1983 ). En estas empresas los costos laborales por trabajador aumentan en más de un 6.3% real anual, con una caída simultánea en las ventas ( 3.9% real anual), De esta manera, la relación entre costos laborales e ingresos netos ( CL/YN ) aumenta sustancialmente, siendo la más alta de todos los grupos en 1983. De esta manera, ante una caída en las ventas, estas empresas no controlaron el costo de la nómina, especialmente del personal administrativo y de ventas. Más aún, parecería que hubieran basado su estrategia de lucha contra la recesión en una reducción de producción y en un mayor esfuerzo de ventas, el cual no ha rendido sus frutos, al tiempo que han conservado un personal administrativo sumamente costoso.

Lo que sucede en los casos intermedios es un poco menos claro. El grupo de empresas que ve deteriorados sus márgenes de utilidad operacional entre 0 y 4% durante el período es aquel que se benefició de mejores niveles de ventas. Así mismo, es el grupo que más redujo la ocupación de personal. Sin embargo, no siguió una política salarial clara, pues al tiempo que efectuaba despidos, permitió un incremento sustancial en los costos laborales por trabajador, los cuales aumentaron en términos reales a un ritmo del 11.7%



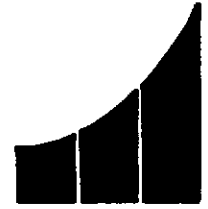
anual <sup>5/</sup>, el más elevado en toda la industria.

Por último, las empresas cuyos márgenes de utilidad aumentaron ligeramente se enfrentaron a malos niveles de ventas y, aunque redujeron fuertemente el empleo, los costos laborales por trabajador crecieron en un 8.5% anual y la relación CL/YN se elevó sustancialmente. Ello no fue determinante, sin embargo, en el comportamiento de los márgenes operacionales, que a pesar de todo se incrementaron. La explicación de este fenómeno debe encontrarse en un estricto control sobre otros costos, bien sea en un recorte de los inventarios, en una mejor utilización de materias primas o porque se beneficiaron de precios excepcionalmente bajos de sus insumos.

En suma, el análisis de los flujos operacionales indica que aunque los grupos intermedios se vieron sometidos a una fuerte presión de costos laborales, su efecto sobre los márgenes operacionales no es dramático, gracias a un efecto compensatorio de la progresión de las ventas o de la reducción de otros costos de operación. Para estas empresas, la carga laboral juega así un papel relativamente neutro. En cambio, en los extremos, la incidencia de costos laborales sobre utilidades es más evidente, apareciendo como un

---

<sup>5/</sup> Esto se puede deber en parte a un cambio en la composición del personal, en la medida en que los despidos se hayan concentrado en los trabajadores menos calificados.



importante determinante de los resultados operacionales. De otra parte, observamos también que aquellas empresas que, en vista de una presión más fuerte de la carga laboral, efectuaron un reordenamiento en el proceso productivo, controlando la evolución del costo de la nómina, salieron mejor libradas en la recesión. Por último, debe destacarse en este sentido que, en aquellos dos grupos donde los costos laborales incidieron más en la mejoría o empeoramiento de la rentabilidad, la incidencia de los costos de administración y de ventas jugaron el papel preponderante.

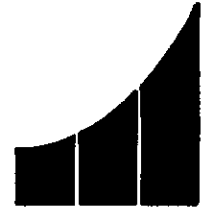
Por otra parte, los principales componentes del balance de las empresas más dinámicas en términos de generación de utilidades no presenta grandes cambios entre 1980 y 1983. La evolución, tanto de los pasivos como de los activos, parece ser el resultado de su propio ritmo de actividad. Aunque es el único grupo cuyo nivel de endeudamiento ( Pasivo Externo/Activo ) se incrementa, dicho nivel sigue estando muy por debajo del promedio de la industria. El pasivo laboral efectivamente declarado ( aquel que considera la provisión para pensiones de jubilación, que hemos denominado Pasivo Laboral II) aumentó como proporción del activo del 10.5% al 11%, lo cual es en parte el resultado de una leve actualización de las provisiones para pensiones. Sin embargo, si bien el retraso constatado en este indicador ( Provisiones/valor



de cálculo actuarial de las pensiones de jubilación ) es un poco criticable, debe tenerse en cuenta que era el grupo que en 1980 había efectuado una provisión más cierta para cubrir sus compromisos con los trabajadores. En consecuencia, la menor actualización de las provisiones pensionales en el período considerado no parece grave y, en todo caso, el endeudamiento laboral no está afectando ni el endeudamiento total ni la marcha de las empresas. El endeudamiento no laboral ( PAS-PL/ACT ) aparece jugando un papel más determinante, aunque está aún en niveles razonables, habida cuenta del buen desempeño operacional.

Por el contrario, para las empresas cuyas utilidades se han deteriorado sustancialmente (  $< -4\%$  ) se constata un empeoramiento pronunciado de los indicadores del pasivo laboral. No obstante, este resultado se debe en gran parte a la acelerada actualización de la provisión para pensiones de jubilación, mostrando un esfuerzo significativo por ponerse al día en tal sentido. Aparentemente inadecuado en medio de la recesión, esta práctica parece encontrar su explicación en tres determinantes: una mayor carga laboral real ( como vimos anteriormente ) , una práctica contable que hace aparecer la posición deudora como más dramática de lo que en realidad es, y un mecanismo para conseguir capital de trabajo con la ventaja de la deducción tributaria





correspondiente <sup>6/</sup>. En efecto, la sustancial caída en la relación Pasivo Externo/Activo, del 73.3% en 1980 al 66.7% en 1983, es debida a la caída aún más importante en el Pasivo no laboral, que pasa del 63.7% en 1980 al 53.6% en 1983, lo cual es indicativo de un acelerado pago real de deudas contraídas en años anteriores. Por otra parte, al tiempo que el pasivo externo caía en términos reales a un ritmo del 1.4% anual, el activo se incrementaba en un 1.7 anual, señalando así el uso de la revalorización de activos para evitar un deterioro contable aún mas pronunciado.

Los casos intermedios confirman nuestras apreciaciones anteriores. En el caso de las empresas cuyos márgenes de utilidad operacional han caído entre 0 y 4% anual se observa un fuerte pasivo laboral, creciente si se consideran las provisiones ( Pasivo Laboral II ) pero decreciente si se considera el valor del cálculo actuarial. Esta evolución confirma que con tal mecanismo se ha buscado recursos propios baratos, reforzado una vez más con una fuerte revalorización de activos, de casi el 3.9% real anual. El pasivo laboral real ( Pasivo Laboral I ), por su parte, ha disminuído como proporción del Activo, lo cual indica que la expulsión de personal ha permitido reducir la posición deudora. En el otro caso, el de las sociedades cuyos márgenes de utilidad se incrementaron entre 0 y 4%, el pasivo laboral pesa

---

<sup>6/</sup> Hasta por cuatro puntos del porcentaje de actualización

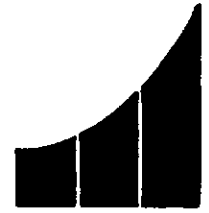


relativamente poco y se ha realizado un importante esfuerzo de actualización de las pensiones de jubilación.

En conclusión, podemos decir que el endeudamiento laboral acumulado en 1980 no fue un elemento decisivo en el comportamiento de la industria colombiana entre 1980 y 1983. La sana práctica contable de actualizar las provisiones pensionales hizo aparecer el problema un poco más grave de lo que en realidad era, al tiempo que daba recursos de trabajo baratos a la industria en una época de fuertes restricciones crediticias, de agudas presiones financieras y de aumentos en los pagos reales de deudas financieras y otras contraídas en 1980. En cambio, desde el punto de vista de los flujos la carga laboral aparece junto con el estancamiento de las ventas, como un elemento básico en la explicación del deterioro en los márgenes de utilidad operacionales de algunas empresas. Para estas firmas, se destaca la evolución desfavorable de los costos laborales de administración y de ventas.

C. La carga laboral y el comportamiento de las empresas con éxitos o fracasos en sus estrategias operacionales. ( Cuadros IV-1 a IV-3 ).

Un segundo criterio de clasificación de las 80 empresas en que se basa este estudio es la relación utilidades/ingresos netos de operación en 1983. Se

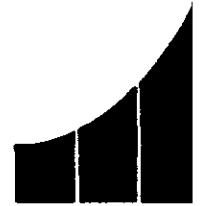


trata así de analizar en esta sección del estudio, no si la situación de las firmas se deterioró o no, sino más bien los determinantes de su margen de ganancia. Hemos clasificado a las empresas en cuatro grupos: aquellas que produjeron pérdidas en 1983, aquellas que rindieron ganancias entre 0 y 4.47% con relación a los ingresos operacionales, luego aquellas cuyos márgenes de utilidad fueron "normales", de 4.47% a 11.8% ( $\pm 1/2$  desviación standard) y, por último, aquellas con márgenes de utilidad superiores al 11.8% <sup>7/</sup>.

En el caso de las empresas que sufrieron pérdidas en su gestión, se observa que estuvieron sometidas a una carga laboral más fuerte que el promedio y que ésta se incremento en relación con las ventas. Sin embargo, al analizar la información con más detalle se observa que los costos laborales por trabajador se mantuvieron constantes en términos reales. Enfrentados a una fuerte carga laboral, estas empresas trataron de defender el tamaño de la nómina a costa de sus utilidades. No obstante, el elemento más determinante de su fracaso fue la dramática caída en los ingresos operacionales, de casi 9% anual.

---

<sup>7/</sup> En el primer grupo hay 5 empresas, en el segundo 12, en el tercero 42 y en el cuarto 21 empresas.



Por otra parte, las empresas más exitosas lograron reducir ligeramente la relación CL/YN gracias a un pequeño recorte en el personal ocupado, del 2.7% anual, que moderó el alza de los costos laborales por trabajador del 6.8% real anual. De nuevo, el factor determinante es, sin embargo, el rápido aumento de los ingresos netos de operación de casi 3.4% anual. También debe destacarse el enorme esfuerzo en el control de la nómina de personal administrativo y de ventas como un elemento fundamental de su éxito.

Las empresas con márgenes "normales" de utilidad tuvieron un ligero crecimiento en las ventas y, aunque estuvieron sometidas a altos costos laborales, crecientes por trabajador en más de un 10%, lograron mantener márgenes razonables. La explicación a este fenómeno la encontramos al cruzar la información con uno de los grupos intermedios de empresas de la sección anterior. Como vimos allí, éstas redujeron sus empleados en más de 3% a fin de reducir sus costos y se beneficiaron de costos decrecientes de materias primas e inventarios.

En cuanto al grupo de márgenes de utilidad entre 0 y 4.47%, es claro que, ante la caída de las ventas, se vieron obligadas a seguir una fuerte política de despidos como mecanismo de control de costos. En este sentido, fueron más lejos que las empresas que reportaron pérdidas en 1983 y así pudieron reducir sus costos laborales por trabajador (en 5.6% anual) aunque con una relación creciente de costos laborales a ingresos operacionales.



En conclusión, el análisis anterior indica que el factor discriminante en la determinación de los márgenes de utilidad en 1983 son los ingresos netos de operación, lo cual es particularmente cierto en los extremos. Aunque los costos laborales juegan un papel de cierto peso, aquellas empresas que han seguido políticas de reordenamiento de personal con miras a aumentar la productividad de sus empleados y que han definido políticas de control de las remuneraciones, han salido mejor librados de la crisis que aquellas que dudaron en implementar tales políticas. Se destaca nuevamente la importancia del control sobre las nóminas de personal administrativo y de ventas en las empresas más exitosas. Por último, existen importantes coincidencias con los resultados de la sección anterior, si bien en aquel caso los costos laborales aparecen como el elemento discriminante y en el presente son más bien los ingresos de operación.

Si se analizan los componentes del balance, la coincidencia de resultados con lo visto en la sección anterior es aún más marcada. Resaltamos tan sólo el hecho de que la nueva clasificación adoptada indica en forma aún más clara que el pasivo laboral acumulado en 1980 no fue un factor que afectara la marcha de las empresas en nuestro período de estudio. Las empresas más exitosas han gozado de menores niveles de endeudamiento y si bien el endeud-



damiento no laboral ha aumentado, se encuentra aún en rangos manejables. Por el contrario, las empresas con un más claro fracaso en su gestión operacional sufrieron las consecuencias de elevadísimos pasivos financieros en 1980, que han afectado su actividad operacional.

Por último, conviene anotar que en el grupo de empresas con márgenes de utilidad entre 0 y 4.47% se encuentra una relación de pasivo laboral a activos sumamente baja, lo cual tiene su explicación en que, coincidentalmente, más de las tres cuartas partes de las empresas que allí se ubicaron se fundaron después de 1966 ( o un año antes ), con lo cual la carga pensional propia es nula o muy baja en 1980 y 1983. Su endeudamiento se explica más bien por razones financieras, afectando en forma no despreciable su actividad operacional.

D. Análisis Sectorial de la carga laboral ( Cuadros IV-4 a IV-6 ).

Al analizar la carga laboral según sectores de actividad económica <sup>8/</sup>, se destaca la estabilidad y los altos márgenes de utilidad de las ramas de alimentos y bebidas, madera y papel e imprenta. En el primer caso, la explicación fundamental parece encontrarse en el buen nivel de las ventas. Por

---

<sup>8/</sup> La muestra contiene 34 empresas del sector de alimentos y bebidas, 13 textileras, 2 de maderas, 3 de papel e imprenta, 11 del sector químico, 3 de minerales no metálicos y plásticos, 2 de hierro y acero y 12 de maquinaria y equipos.



el contrario, en los otros dos sectores es notorio el control de los costos laborales. El de madera redujo fuertemente el personal ocupado, en especial el directamente asociado a la producción, y la mano de obra indirecta, lo que parece indicar que hubo una reorganización importante del proceso productivo con logros importantes en términos de productividad. El sector papel es, en cambio, el único que aumenta el personal ocupado, pero la relación CL/YN se mantuvo casi estable gracias a una reducción de los costos laborales por trabajador. Este resultado, único en toda la industria, es el efecto de importantes restricciones en los costos laborales de administración y de ventas.

En el extremo opuesto se ubican los sectores de hierro y acero, textiles y confecciones y de maquinaria y equipo. En el caso de los textiles se observa que hubo contradicciones en la política de salarios. Enfrentados a dificultades en las ventas, se reduce fuertemente el personal ocupado, especialmente el personal indirecto y el de ventas. En cambio, se pierde el control sobre los costos administrativos y, por ello, no se logra evitar el aumento de la carga laboral. En cuanto a las industrias de hierro y acero, éstas se benefician de mejores niveles de ventas, pero los costos de operación eran ya excesivamente elevados en 1980. Aunque se realiza un

CUADRÓ IV-5

INGRESOS, UTILIDAD Y COSTOS LABORALES EN LA INDUSTRIA  
ANÁLISIS SECTORIAL

		INGRESOS D <sup>o</sup> OPERAC		UTILIDAD OPERAC.		MANO DE OBRA DIR.		MANO OBR. INDIREC.		ADMON. LABORALES		VENTAS LABORAL.	
		1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983
SI31	ALIMENTOS Y BEBIDAS	25878216	29035215	2827266	2930751	1780645	2367766	667663	1112580	957189	1124197	916850	1159565
SI32	TEXTILES, CONFEC., CUEROS	8900559	8199051	915275	708534	899360	1087933	921143	591567	395461	629888	116312	126564
SI33	MADERA Y PRODUCT.	988243	901120	93459	145513	130553	102305	18890	0	44556	55669	5302	12147
SI34	PAPEL E IMPRENTA	5713287	5477744	729406	609473	436979	548417	428118	438035	165273	100299	213939	146991
SI35	QUIMICOS	8239465	7957171	750359	601327	669162	754538	765706	569939	174951	194095	168171	240154
SI36	PLASTICOS, MINER. NO METALIC.	2110932	2041543	172369	153508	164715	155742	225750	309068	69540	105811	31683	46627
SI37	INDUST. HIERRO ACERO	1604228	2089960	191191	-25953	463095	456324	349981	378967	61027	63801	10857	16138
SI38	METALICOS, MAQUIN. Y EQUIPO	11501233	9440499	589625	143596	474174	465440	466828	668344	272061	269047	214824	335198
TOTAL		64936163	65142302	6268949	5266747	5018684	5938466	3844079	4068499	2140058	2542807	1677937	2018729

TASA DE CRECIMIENTO REAL ANUAL DE LAS VARIABLES

		INGRESOS D <sup>o</sup> OPERAC		UTILIDAD OPERAC.		MANO DE OBRA DIR.		MANO OBR. INDIREC.		ADMON. LABORALES		VENTAS LABORAL.	
		1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983
SI31	ALIMENTOS Y BEBIDAS		3.91		1.21		9.96		18.56		5.51		8.14
SI32	TEXTILES, CONFEC., CUEROS		-2.70		-8.18		6.55		-13.72		16.78		2.86
SI33	MADERA Y PRODUCT.		-3.03		15.90		-7.81		-100.00		7.71		31.83
SI34	PAPEL E IMPRENTA		-1.39		-5.81		7.87		0.77		-15.34		-11.76
SI35	QUIMICOS		-1.16		-7.11		4.08		-9.37		3.52		12.61
SI36	PLASTICOS, MINER. NO METALIC.		-1.11		-3.79		-1.85		11.04		15.02		13.75
SI37	INDUST. HIERRO ACERO		9.22				-0.49		2.69		1.49		14.13
SI38	METALICOS, MAQUIN. Y EQUIPO		-6.37		-37.55		-0.62		12.71		-0.37		15.99
TOTAL			0.11		-5.64		5.77		1.91		5.92		6.36



CUADRO IV-6

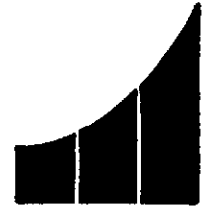
INDICADORES DE LA CARGA LABORAL EN LA INDUSTRIA  
ANALISIS SECTORIAL

RESAL1

	UTIL/YN	UTIL/YN	CL/YN	CL/YN	YN/PER	YN/PER	CL/PER	PASL/PER	PASL/PER	CL/PER
	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983
SI31 ALIMENTOS Y BEBIDAS	10.93	10.09	16.70	19.85	521.25	596.76	87.06	77.75	55.34	118.47
SI32 TEXTILES, CONFECC, CUEROS	10.28	8.64	26.20	29.71	308.90	367.32	80.94	64.92	49.24	109.13
SI33 MADERA Y PRODUCT.	9.46	16.15	20.17	18.88	425.60	531.32	85.83	38.91	28.16	100.31
SI34 PAPEL E IMPRENTA	12.77	11.13	21.78	22.52	845.54	793.88	184.15	96.37	66.38	178.80
SI35 QUIMICOS	9.11	7.56	21.58	22.10	690.54	725.09	149.01	76.92	53.01	160.26
SI36 PLASTICOS, MINER. NO METALIC.	8.17	7.52	23.29	30.23	496.57	496.85	115.66	64.86	43.15	150.22
SI37 INDUST. HIERRO ACERO	11.92	-1.24	55.16	43.79	208.48	302.94	115.00	184.88	125.43	132.66
SI38 METALICOS, MAQUIN. Y EQUIPO	5.13	1.52	12.42	18.41	906.97	901.41	112.60	43.41	29.95	165.95
TOTAL	9.65	8.08	19.53	22.46	523.27	581.49	102.18	78.59	55.13	130.62

TASA DE CRECIMIENTO REAL ANUAL DE LAS VARIABLES

	PAS/ACT	PAS/ACT	PASL/ACT	PASL/ACT	PAS-PL/ACT.	PAS-PL/ACT.	PASL/PAS	PASL/PAS	PASL/ACT	PASL/ACT	PROV/VCA	PROV/VCA
	1980	1983	(11)	(11)	1980	1983	1980	1983	(1)	(1)	1980	1983
SI31 ALIMENTOS Y BEBIDAS	63.10	63.80	13.38	16.54	49.72	47.26	21.20	25.93	21.54	21.90	43.18	56.13
SI32 TEXTILES, CONFECC, CUEROS	72.78	73.38	12.64	12.50	60.14	60.88	17.36	17.04	22.51	22.30	37.48	37.22
SI33 MADERA Y PRODUCT.	46.35	57.52	8.19	6.82	38.16	50.71	17.66	11.85	10.80	9.40	34.12	43.68
SI34 PAPEL E IMPRENTA	62.60	67.63	10.03	14.14	52.56	53.48	16.03	20.92	10.70	16.14	54.86	65.19
SI35 QUIMICOS	73.03	66.22	9.77	13.43	63.26	52.78	13.38	20.29	14.98	18.53	38.53	46.74
SI36 PLASTICOS, MINER. NO METALIC.	62.96	61.32	9.33	10.14	53.63	51.17	14.82	16.54	7.15	7.29	64.77	75.21
SI37 INDUST. HIERRO ACERO	74.10	73.05	25.40	17.66	48.70	55.39	34.28	24.18	35.81	20.91	50.67	62.83
SI38 METALICOS, MAQUIN. Y EQUIPO	85.43	79.36	2.97	4.80	82.46	74.56	3.48	6.04	2.61	3.47	31.77	47.82
TOTAL	70.90	69.06	11.03	13.39	59.88	55.67	15.55	19.39	16.63	17.70	42.72	52.43



esfuerzo grande por controlar los costos laborales ( y de hecho la relación CL/YN disminuye gracias a la rápida progresión de las ventas ), efectuándose numerosos despidos al mismo tiempo, el costo laboral por trabajador aumenta en 4.8% real anual. El sector de maquinaria y equipos sufre las consecuencias, tanto de pésimos niveles de ventas, como de una carga laboral que, aunque relativamente baja, aumenta rápidamente. Este es el sector en que más rápidamente aumentan los costos laborales por trabajador, pues aunque la ocupación cae sustancialmente, los gastos en mano de obra indirecta y en personal de ventas crecen excesivamente. De cualquier forma, lo determinante en la caída de los márgenes de utilidad es la reducción de los ingresos operacionales.

En plásticos y minerales no metálicos hay una relativa estabilidad en los márgenes de utilidad operacionales, a pesar de una ligera caída en las ventas y de aumentos importantes en la carga laboral, debido una vez más al acelerado crecimiento en los costos administrativos y de ventas. Sin embargo, la incidencia de la carga laboral no es determinante en los resultados operacionales debido a la caída en otros costos de operación, gracias a los bajos precios de las materias primas y/o la reducción en inventarios<sup>9/</sup>.

---

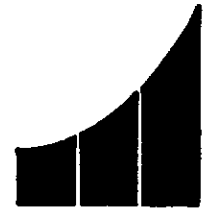
<sup>9/</sup> Este es particularmente el caso en las industrias cementeras en una época de escasez de este producto.



El caso de los químicos es también neutro, con control de costos laborales y una ligera caída en las ventas pero, aparentemente, sometido a costos crecientes de inventarios y materias primas.

El análisis de los balances confirma de nuevo la escasa importancia de los pasivos laborales en los resultados operacionales. Tan sólo en las industrias de hierro y acero se percibe una situación delicada que pudo haber impuesto algunas restricciones al manejo operacional. Sin embargo, se hizo un esfuerzo significativo de reducción del pasivo laboral, muy posiblemente por la vía de la expulsión de personal con mayor trayectoria laboral. No de otra forma es fácil explicar la caída del Pasivo Laboral II/Activo de 35.8% a 20.9%. Obsérvese, sin embargo, que las dificultades de la industria del hierro y acero van más allá de esto y encuentran su raíz en graves problemas financieros. En efecto, tan sólo en este sector se observa un aumento apreciable del pasivo laboral, que pesa cada vez más sobre el alto nivel de endeudamiento del sector e impone restricciones al manejo operacional, a pesar de una fuerte revalorización de Activos.

El sector donde el nivel de endeudamiento alcanza proporciones más dramáticas es el de maquinaria y equipo. Ello es claramente la consecuencia del abuso del apalancamiento financiero en la segunda mitad de la década de los



setenta, que impuso restricciones apreciables al manejo operacional de las empresas a comienzos de los ochenta. Más aún, el flujo neto de capitales hacia esta industria fue negativo entre 1980 y 1983. No es de extrañar, por tanto, que diversas sociedades anónimas de este sector hayan entrado recientemente en concordato.

El caso de las textileras es un poco más neutro, pues a pesar de sus elevados niveles de endeudamiento, todos sus componentes se han estabilizado. Es censurable en este caso el retraso en la actualización de la provisión de pensiones de jubilación con miras a presentar un mejor balance a sus accionistas, a subvalorar sus compromisos y a repartir utilidades ficticias <sup>10/</sup>.

El caso de la industria de maderas merece un comentario especial. Los niveles de endeudamiento muestran allí una rápida progresión ascendente, imputable plenamente al pasivo no laboral, si bien aún se mantienen por debajo del promedio de la industria colombiana. La explicación de este fenómeno se encuentra en la reorganización del proceso productivo en este sector, que tradujo en una drástica reducción de personal y en la sustitución de trabajo por capital, según se deduce del rápido aumento de los Activos. Otra consecuencia de ello fue la reducción del pasivo laboral. Por los años que vie-

---

<sup>10/</sup> Rosas, op.cit.



nen este sector parece contar con amplios márgenes de utilidad operacional - a pesar de la caída de las ventas - para responder por el pasivo no laboral acumulado entre 1980 y 1983.

El sector de alimentos y bebidas es un buen ejemplo de empresas exitosas, sometidas a altos costos laborales, con provisiones para pensiones un poco superiores a la media y con estabilidad en su nivel de endeudamiento. De todo ello se deduce nuevamente que el pasivo laboral no ha pesado significativamente sobre la marcha operacional de aquellos sectores que han definido sanas políticas financieras y que han contado con buenos niveles de ingresos operacionales.

#### E. Ejercicios estadísticos y conclusiones

Para corroborar las conclusiones anteriores, hemos calculado una matriz de correlaciones entre las variables más relevantes en el análisis precedente. En el cuadro IV-7 observamos primero que los márgenes de utilidad en 1983 están correlacionados con el cambio en los márgenes entre 1980 y 1983. Esto quiere decir que las empresas exitosas en 1983 han mejorado su situación en medio de la crisis y lo contrario en aquellas que han fracasado. Las principales variables explicativas del margen operacional son la relación carga laboral a ingresos netos y, sobre todo, el endeudamiento labo-

CUADRO IV-7

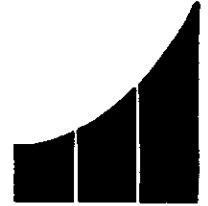
MATRIZ DE CORRELACIONES <sup>1/</sup>

Var. #	1	2	3	4	5	6	7
1	80	0.462**	-0.189*	0.002	-0.212**	0.145	0.217**
2	80	80	-0.022	-0.200**	0.024	0.012	0.150*
3	80	80	80	-0.463**	-0.068	0.324**	-0.032
4	80	80	80	80	-0.066	-0.071	-0.376**
5	80	80	80	80	80	0.011	0.179
6	80	80	80	80	80	80	0.015
7	80	80	80	80	80	80	80

VARIABLES ESTADISTICAS

Variable #	Nombre de la Variable	Media	S.D.
1	UTIL/YN en 1980	8.3310	7.4595
2	Δ (UTIL/YN )	-1.6366	6.5539
3	CL/YN en 1980	21.1460	11.7796
4	Δ (CL/YN )	2.1270	5.3923
5	PAS-PL/ACT (II) en 1980	61.6145	27.6880
6	PASL/ACT (II )	9.5278	6.5227
7	RYN	1.9424	7.7029

<sup>1/</sup> Los coeficientes con doble asterisco (\*\*) son significativos a un nivel de significancia del 5%; los coeficientes con un asterisco (\*) son significativos a un nivel de significancia del 10% .



ral y el aumento en las ventas ( RYN ). Todas estas relaciones tienen además el signo esperado. Los demás coeficientes de correlación de la variable 1 ( margen de utilidad operacional ) no son significativos.

En la explicación del cambio en los márgenes de utilidad entre 1980 y 1983, las variables significativas son el cambio en la relación carga laboral a ingresos, y el crecimiento en las ventas. Las relaciones del balance ( variables 5 y 6 ) , por su parte, no están correlacionadas significativamente con el cambio en los márgenes operacionales.

La relación costo laboral a ingresos netos en 1983, como era de esperarse, está positivamente correlacionada con el pasivo laboral, pero menos de lo que se esperaba ( 0.32 ). En cambio, está inversa y fuertemente correlacionada con el cambio en la relación costo laboral a ingresos netos, lo que indica que muchas empresas con altos costos laborales han hecho esfuerzos importantes por reducirlos. Ello lo han podido lograr en particular las empresas que se han beneficiado de mejores niveles de ventas ( véase la correlación entre las variables 4 y 7 en el cuadro IV-7 ). Por último, vemos que las empresas con mejores ritmos de crecimiento en las ventas han podido contar con el auxilio de recursos financieros, lo cual indica los sesgos en los mecanismos de asignación de recursos financieros en una época de restricciones crediticias.



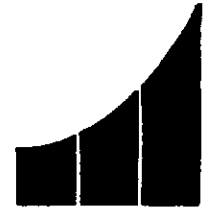
Este ejercicio confirma nuestras apreciaciones en el sentido de que los factores discriminantes en la determinación y evolución de los márgenes de utilidad operacional de las empresas han sido los ingresos netos de operación y los costos laborales, si bien el efecto de un buen nivel de ventas ha compensado en muchos casos el de los altos costos laborales. Además, aquellas empresas que, sometidas a una presión más fuerte de la carga laboral, han efectuado un reordenamiento en el proceso productivo, controlando la evolución del costo de la nómina, han salido mejor libradas de la recesión que aquellas que han dudado en implementar tales políticas. Se destaca en particular la importancia del control sobre las nóminas de personal administrativo y de ventas.

Finalmente, el endeudamiento laboral acumulado en 1980 no ha sido un elemento decisivo en el comportamiento reciente de la industria nacional. En cambio, las empresas sí se han visto afectadas por la elevada carga financiera existente en 1980 y por las restricciones crediticias de la primera parte de la década del ochenta.

## II. LA CARGA LABORAL EN UNA MUESTRA DE IMPORTANTES EMPRESAS, 1977-1983.

En esta segunda parte del capítulo abordamos el estudio de la carga laboral en una muestra mas pequeña de sólo nueve empresas escogidas como ejemplos particularmente





interesantes de sociedades anónimas con éxitos o fracasos en su gestión operacional . El grupo de empresas "exitosas" está conformado por Carvajal, Riopaila, Bavaria y Distral. El grupo de empresas con dificultades lo conforman Paz de Río, Fabricato, Coltejer, la Compañía Colombiana Automotriz y Cementos Samper.

En este caso, se procedió a consultar la información directamente en los Balances comerciales de éstas sociedades anónimas. Sin embargo, no fue posible obtener una información completa y comparable en todos los casos para cada una de ellas para el período que se pretendía estudiar, de 1977 a 1983, ni para los años anteriores a 1977. Tampoco fue posible obtener los balances de Cementos Caribe, otra compañía supuestamente exitosa. Aún así, los resultados obtenidos nos permiten deducir algunas tendencias para un período de tiempo un poco más largo y confrontar las conclusiones del análisis general y más completo de la primera parte con un grupo de empresas particularmente representativo.

Siguiendo las clasificaciones anteriormente establecidas, Carvajal, Fabricato, Coltejer, Bavaria y Riopaila se ubicarían como empresas con utilidades "normales", estando Bavaria muy cerca al grupo superior. En este último solo se ubica Distral. Por su parte, la Compañía Colombiana Automotriz ( CCA ) y Paz de Río tuvieron pérdidas operacionales en 1983. Samper no estaría claramente clasificada, por falta de información para dicho año, pero según un promedio de lo sucedido en el

CUADRO IV-4

ACTIVO, PASIVOS LABORALES Y PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA  
ANALISIS SECTORIAL

		PERSONAL OCUPADO		CESANTIAS CONSOL.		VALOR CALCULO ACT.		PROVIS.PENS.JUB.		ACTIVO TOTAL		PASIVO EXTERNO	
		1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983
S131	ALIMENTOS Y BEBIDAS	49646	48655	837269	971849	4424006	5008514	1910111	2811226	20538430	22867730	12959756	14590608
S132	TEXTILES, CONFECC. CUEROS	28814	22321	471574	487040	2527124	2585160	947263	962087	11228033	11591662	8171922	8506399
S133	MADERA Y PRODUCT.	2322	1696	35953	26264	86265	90963	29437	39734	798838	968064	370234	556870
S134	PAPEL E IMPRENTA	6757	6900	186093	170478	478391	758569	262442	494496	4470272	4701179	2798309	3179202
S135	QUIMICOS	11932	10974	258734	299951	970083	1164235	373776	544166	6475229	6283002	4728639	4160333
S136	PLASTICOS, MINER. NO METALIC.	4251	4109	92439	122421	140480	191547	90984	144071	1965588	2627192	1237625	1610918
S137	INDUST. HIERRO ACERO	7695	6899	275519	326783	1361144	1509988	689702	948675	3800572	7221785	2816102	5275848
S138	METALICOS, MAQUIN. Y EQUIPO	12681	10473	273768	297420	333868	328785	106061	157224	12772259	9479403	10911420	7522831
TOTAL		124098	112027	2431349	2702207	10321362	11637761	4409775	6101680	62049220	65740017	43994007	45403008

TASA DE CRECIMIENTO REAL ANUAL DE LAS VARIABLES

		PERSONAL OCUPADO		CESANTIAS CONSOL.		VALOR CALCULO ACT.		PROVIS.PENS.JUB.		ACTIVO TOTAL		PASIVO EXTERNO	
		1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983	1980	1983
S131	ALIMENTOS Y BEBIDAS		-0.67		5.09		4.22		13.75		3.65		4.03
S132	TEXTILES, CONFECC. CUEROS		-8.16		1.08		0.76		0.52		1.07		1.35
S133	MADERA Y PRODUCT.		-9.94		-9.94		1.78		10.52		6.61		14.58
S134	PAPEL E IMPRENTA		0.70		-2.88		16.61		23.51		1.69		4.35
S135	QUIMICOS		-2.75		5.05		6.27		13.34		-1.00		-4.18
S136	PLASTICOS, MINER. NO METALIC.		-1.13		9.82		10.89		16.56		10.15		9.18
S137	INDUST. HIERRO ACERO		-3.57		5.85		3.52		11.21		23.86		23.28
S138	METALICOS, MAQUIN. Y EQUIPO		-6.18		2.80		-0.51		14.02		-9.46		-11.66
TOTAL			-3.35		3.58		4.08		11.43		1.94		1.06

CUADRO IV-8

CARGA LABORAL EN UNA MUESTRA DE IMPORTANTES EMPRESAS (1977-1983)

	UTIL/YN	ΔUTIL/YN	PAS/ACT	PASL/PAS	PASL/ACT	PROV/VCA	CL/YN	PRES/CL	PERSONAL
<b>CARVAJAL</b>									
1983	6.72		79.22	25.49	20.19	62.90	24.86	45.81	4113
1982	7.72	1.00	76.70	21.72	16.66	56.74	23.42	48.90	4019
1981	11.17	3.45	73.21	15.55	11.38	52.63	26.12	56.26	3362
1980	11.34	0.18	70.32	16.58	11.66	48.56	26.99	57.84	3800
1979	10.75	-0.60	71.41	13.93	9.95	44.47	28.97	54.36	
1978	12.09	1.34	67.40	16.11	10.86	40.36	29.86	54.97	
1977	13.30	1.21		15.23		36.19	29.56	60.45	
<b>CIA. COL. AUTOMOT.</b>									
1983	-30.51		86.39	2.11	1.82	40.41	20.17	48.81	1096
1982	-14.25	16.26	71.61	2.28	1.64	36.01	17.28	100.00	583
1981	-34.26	-20.02	120.25	1.60	1.93	32.09	15.14	62.82	688
1980	-10.55	23.72	87.30	1.76	1.53	26.69	17.69	59.12	886
1979	-74.17	-63.62	80.44	1.65	1.33	23.89	29.64	49.91	
1978	-12.09	62.08	87.41	1.13	0.99	16.51	15.29	49.53	
1977	1.93	14.02	94.93	0.97	0.92	15.79	13.02	63.44	
<b>PAZ DEL RIO</b>									
1983	-3.97		73.51	24.80	18.23	63.00	48.81	53.73	6455
1982	-0.09	3.88	91.92	24.17	22.22	59.00	62.92	53.05	6664
1981	12.45	12.54	83.98	25.98	21.82	55.00	79.45	51.31	7048
1980	10.80	-1.65	73.67	36.27	26.72	51.00	64.33	51.88	7075
1979	12.19	1.39	62.77	43.10	27.05	47.00	48.65	51.52	
1978	16.37	4.18	52.95	48.95	25.92	43.00	42.27	49.77	
1977	6.18	-10.19	54.89	44.65	24.51	39.00	67.55	82.35	
<b>FABRICATO</b>									
1983	5.82	5.82	76.76	24.32	18.67	36.14	38.03	68.62	4784
1982	-3.77	-9.59	74.56	22.15	16.51	32.14	47.67	69.86	5354
1981	7.87	11.65	76.24	20.59	15.70	28.22	38.48	65.04	6326
1980	8.93	1.06	69.04	22.28	15.39	34.23	33.78	60.80	7219
1979	12.47	3.54	61.95	19.23	11.91	44.50	31.40	61.10	
1978	13.48	1.02	61.27	17.69	10.84	40.48	31.76	85.28	
1977			74.02						
<b>BAVARIA</b>									
1983	9.23	9.23	51.76	53.62	27.75	52.14	21.23	52.89	4826
1982	9.91	0.68	58.78	40.92	24.05	43.16	21.80	56.39	4709
1981	12.21	2.30	57.23	44.46	25.44	39.24	20.13	55.96	4610
1980	10.41	-1.79	58.55	38.77	22.70	37.52	19.48	61.09	4210
1979	25.64	15.23	62.68	38.28	24.00	31.54	19.50	59.35	
1978	18.99	-6.66	57.53	28.46	16.37	28.13	18.91	57.48	
1977	20.77	1.79		28.07		24.42	19.27	65.02	

Continúa....

## COLTEJER

1983	7.18	7.18	73.74	14.61	10.77	36.58	29.33	58.43	8495
1982	6.46	-0.72	76.29	13.31	10.15	37.80	32.08	58.84	8749
1981	14.30	7.84	81.37	12.37	10.06	33.79	27.04	56.85	10225
1980	9.51	-4.80	77.40	16.65	12.88	42.22	23.51	40.83	11177
1979	13.24	3.73	70.25	18.39	12.92	49.00	19.01	35.38	
1978	11.11	-2.13	60.86	22.87	13.92	44.54	25.59	82.47	
1977			52.09						

## RIOPAILA

1983	8.35	8.35	59.03	14.92	8.81	14.00	15.91	56.78	3520
1982	7.42	-0.93	59.58	14.77	8.80	10.00	13.66	44.11	3649
1981	8.77	1.35	47.68	17.55	8.37	8.00	11.92	50.46	3800
1980	14.13	5.36	40.88	15.11	6.18	4.00	10.54	63.43	3919
1979	2.62	-11.50	41.80	11.74	4.91		12.67	49.14	
1978	5.57	2.95	42.76	10.54	4.51		12.65	44.99	
1977	9.98	4.41	42.53	8.06	3.43		13.30	58.73	

## DISTRAL

1983	11.61	11.61	76.76	3.61	2.77	20.13	14.41	38.60	712
1982	18.15	6.54	80.59	2.31	1.86	15.87	16.45	39.45	816
1981	20.28	2.13	82.26	3.25	2.67	12.11	25.13	44.48	1143
1980	10.00	-10.28	85.32	2.52	2.15	7.56	18.54	48.50	1065
1979	7.23	-2.77	82.35	3.45	2.84	3.66	17.19	49.79	
1978	10.44	3.21	71.49	3.51	2.51		39.66	43.54	
1977	4.44	-6.00		1.83			11.11	66.60	

## CEMENTOS SAMPER SA

1983									
1982	13.92			14.07		22.75	29.40	54.85	
1981	6.82	-7.10		8.83		20.01	21.70	53.89	
1980	-27.47	-34.28		8.71		15.99	33.64	54.73	
1979	3.38	30.85		3.74		11.98	25.49	53.78	
1978	-5.84	-9.22		3.11		7.98	31.13	51.33	
1977	1.47	7.31							

=====

CUADRO IV-9

VARIABLE INDICATIVAS DE LA CARGA LABORAL EN UNA MUESTRA DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS (1977-1983)

	VALOR PROVISION			MANO		MANO					
CESANTIA	CALCULO	PENSION.	INGRESOS	UTILIDAD	DE OBRA	DE OBRA	ADMON.	VENTAS	ACTIVO	PASIVO	
CONSOLID.	ACTUAR.	JUBILAC.	OPERAC.	OPERAC.	DIRECTA	INDIRECTA	LABORAL.	LABORAL.		EXTERNO	
<b>CARVAJAL</b>											
1983	68	506	318	2021	136	263	70	62	107	1912	1515
1982	64	437	248	2166	167	256	86	59	106	1872	1436
1981	78	277	146	2206	246	200	72	116	188	1965	1438
1980	80	254	124	2116	240	195	75	122	180	1742	1225
1979	58	259	115	1914	206	185	79	124	166	1744	1245
1978	58	241	97	1674	202	164	79	114	143	1426	961
1977	53	205	74	1396	186	131	58	105	119		836
<b>CIA.COL.AUTOMOTRIZ</b>											
1983	16	11	5	636	-194	30	38	38	22	1151	994
1982	16	12	4	810	-115	53	20	47	19	1253	897
1981	26	14	4	952	-326	76	9	44	15	1591	1913
1980	27	11	3	866	-91	23	43	57	31	1943	1697
1979	30	11	3	415	-308	17	20	57	29	2478	1994
1978	22	6	1	910	-110	19	22	64	35	2354	2058
1977	19	4	1	829	16	15	31	46	16	2094	1988
<b>PAZ DEL RIO</b>											
1983	320	1499	944	1810	-72	437	364	83		6937	5099
1982	316	1455	858	1505	-1	474	388	72	13	5287	4861
1981	309	1368	752	1164	145	462	381	69	13	4865	4086
1980	264	1342	684	1327	143	435	341	66	11	3547	2613
1979	273	1342	631	1651	201	411	323	59	10	3340	2096
1978	241	1207	519	1797	294	394	304	52	10	2931	1552
1977	220	961	375	1459	90	517	420	39	9	2428	1333
<b>FABRICATO</b>											
1983	104	915	331	1760	102	125	306	220	18	2328	1787
1982	136	931	299	1711	-65	159	399	234	24	2633	1963
1981	109	933	263	2306	182	191	526	137	34	2371	1807
1980	132	810	277	2269	203	191	452	97	27	2661	1837
1979		847	377	2572	321	196	380	206	25	3164	1960
1978		716	290	2512	339	187	423	167	21	2672	1637
1977		601								2385	1765
<b>BAVARIA</b>											
1983	123	2785	1452	4227	390	571	21	145	159	5675	2937
1982	148	3125	1349	4105	407	535	44	158	158	6220	3656
1981	163	3026	1188	4321	527	535	47	145	143	5310	3039
1980	157	2605	978	4079	425	442	34	208	110	4997	2925
1979	180	2669	842	3997	1025	518	38	117	107	4257	2668
1978	105	1689	475	3396	645	422	32	90	98	3540	2036
1977	101	1540	376	3222	669	454	45	68	54		1698

## COLTEJER

1983	215	1133	415	2860	205	499	116	164	59	5847	4311
1982	159	1088	411	2744	177	553	100	174	53	5616	4285
1981	131	1200	405	3437	492	590	113	180	46	5332	4339
1980	168	1129	477	3132	298	280	269	149	39	5000	3870
1979	146	1180	578	4144	549	291	306	142	49	5601	3935
1978	143	1144	510	3956	440	246	594	141	32	4692	2855
1977		1011								4621	2407

## RIOPAILA

1983	69	88	12	914	76	32	36	76	2	923	545
1982	73	90	9	759	56	31	30	39	3	926	552
1981	70	92	7	921	81	30	32	44	3	924	441
1980	54	84	3	913	129	28	29	37	2	925	378
1979	56			756	20	31	26	37	2	1142	477
1978	61			703	39	25	23	41	0	1346	576
1977	49			611	61	21	21	39	0	1421	604

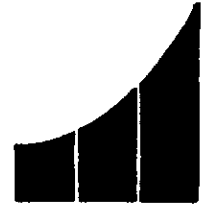
## DISTRAL

1983	17	11	2	643	75	27	22	44		709	544
1982	17	9	1	627	114	35	24	44		1001	807
1981	18	10	1	501	102	56	26	44		703	578
1980	14	9	1	507	51	29	23	42		681	581
1979	13	7	0	480	35	24	20	39		465	383
1978	11	0	0	247	26	22	36	40		438	313
1977	8	0	0	522	23	21	26	12			428

## CEMENT . SAMPER

1983											
1982	13	87	20	191	27	36		21			231
1981	12	72	14	247	17	35		19			294
1980	11	71	11	131	-36	30		14			256
1979	12	63	7	167	6	28		15			511
1978	11	55	4	125	-7	26		13			493
1977		30		111	2						

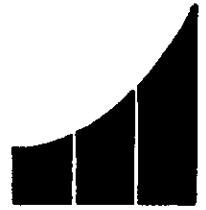
=====



período se clasifica en el grupo de utilidades bajas.

Desde el punto de vista sectorial, dado el peso abrumador de Paz de Río en el sector de hierro y acero, ningún comentario adicional a los realizados en la sección I.C. es necesario: a pesar del crecimiento en las ventas, la carga laboral era demasiado gravosa en 1980 y ello afectó su estrategia operacional. Ahora bien, visto en una perspectiva más amplia y contando en este caso con una serie de datos continua, se observa que la relación CL/YN es altamente dependiente del comportamiento de los ingresos de operación y que si bien se ha hecho recortes de personal y nómina, los costos laborales por trabajador han aumentado. Otro factor que afecta enormemente la marcha de esta empresa es el peso enorme del pasivo financiero. Hasta 1980, Paz de Río se benefició de ingresos financieros positivos del orden del 2% al 3% como proporción de los ingresos netos de operación. A partir de 1981 la tendencia se revierte y en 1982 los egresos financieros netos representan más del 15% de los ingresos netos de operación. Lógicamente esto se refleja en dificultades para el manejo de la compañía que, asociadas al peso de la carga laboral, se convierten en factores restrictivos para su normal desempeño.

Las dificultades financieras de la CCA son aún más fuertes que las de Paz del Río y comenzaron con anterioridad. En 1981 los egresos financieros representaron el

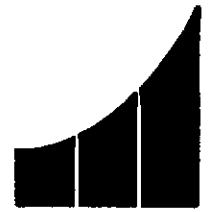


25% de las ventas. Ahora bien, visto desde una perspectiva de tiempo más amplia, lo que se desprende es que esta compañía funciona con un insuficiente nivel de ventas para cubrir sus elevados costos de operación ( y financieros ). La carga laboral, desde cualquier punto que se mire, es muy baja y no es un elemento explicativo de sus dificultades.

En el caso de Samper no es fácil extraer conclusiones claras, por falta de información. Aún así, podemos decir que la inestabilidad es la norma general. Esto es posiblemente el resultado de la aguda lucha oligopolística en el mercado del cemento desde hace ya algunos años, que se ha traducido en avances y retrocesos de la participación de cada una de ellas en el mercado. Tal inestabilidad, unida a una carga laboral superior a la del promedio de la industria nacional ( lo cual se debe en gran parte al bajo costo de materias primas en este sector ), explicarían en buena parte las dificultades de esta empresa. Además, ella se ha visto también afectada por una carga financiera creciente, y por un flujo financiero negativo desde 1981, que representó el 13% de los ingresos de operación en 1982.

La situación de las empresas con ganancias "normales" es un poco diferente en cada caso, según la evolución de las variables relevantes y el sector en que se ubican. En el caso de Coltejer y Fabricato se observa una caída tendencial en





los márgenes de utilidad, causados tanto por una significativa caída en los ingresos como por un aumento de la carga laboral. Pero aquella que más controló el crecimiento de la nómina, particularmente del personal administrativo, salió mejor librada de la crisis. Carvajal, en cambio, se benefició de niveles de ventas históricamente buenos y bastante estables, al tiempo que redujo sus costos laborales, a pesar del aumento del personal empleado entre 1980 y 1982/83. Para lograrlo, la enorme disminución de la nómina de personal administrativo y de ventas fue fundamental ( los gastos laborales de administración y ventas en 1982 y 1983 fueron inferiores a los de 1977, a precios constantes de 1975 ). Sin embargo, los márgenes de utilidad operacional han venido disminuyendo significativamente ( más de 4.5% entre 1980 y 1983 y más del 6.5% entre 1977 y 1983 ). La explicación a este fenómeno podría encontrarse fundamentalmente en aumentos de precios de materias primas y costos de inventarios.

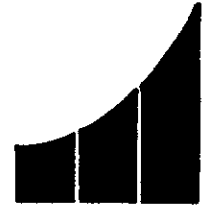
El caso de Bavaria se asimila bastante al de Carvajal, pues también gozó de excelentes niveles de ventas y bajos costos laborales ( levemente crecientes ). Incluso se benefició de un flujo positivo de recursos financieros ( caso único en el período 1981/83 ). La explicación básica a la acelerada caída de sus márgenes de utilidad debe encontrarse en el aumento de los costos de materias primas, inventarios y otros, y sólo en una muy pequeña parte en la remuneración de la mano de obra.



Riopaila también se ha beneficiado de muy buenos niveles de ventas entre 1980 y 1983, con bajos costos laborales ( que han sido a su vez bastante controlados, con excepción del rubro "mano de obra indirecta" ) y relativa estabilidad en los márgenes de utilidad, excepción hecha de los altibajos de 1979 y 1980. Este altibajo la ubicaría en el grupo de empresas cuyas utilidades se deterioraron en más de 4% entre 1980 y 1983; no obstante, esta no es una comparación relevante para esta empresa, por lo cual su comportamiento difiere de lo establecido como norma general para aquel grupo.

En el caso de Distral, la más exitosa de las empresas de esta muestra, percibimos de nuevo la importancia de un adecuado y creciente nivel de ventas, máxime cuando se combinan con bajos costos laborales. Estos últimos incluso han disminuído después de 1981, gracias a drásticas reducciones de personal. En este caso, o bien se ha aumentado fuertemente la productividad del trabajo o bien se ha acudido cada vez en mayor escala a la subcontratación, o se han utilizado simultáneamente ambas estrategias.

En líneas generales se confirman las apreciaciones de la primera parte del capítulo, en el sentido de que existe una relación entre el desempeño operacional y los costos laborales pero, ante todo, una importancia crucial de los ingresos netos de operación en la discriminación de "éxitos" y "fracasos" en el sector manufacturero.



Además, el análisis de estas nueve empresas nos permite observar que la anterior, como toda generalización, no explica la totalidad del fenómeno que se pretende estudiar. Ciertos factores, cuyo irregular comportamiento en los casos individuales se compensa en una muestra grande, adquieren singular importancia para explicar lo ocurrido en ciertas empresas, tal como lo vimos con lo ocurrido con otros elementos de los costos operacionales fuera de los laborales. También queremos destacar que, dadas las particularidades y gran tamaño de las empresas escogidas en esta muestra, la incidencia del endeudamiento no laboral y, en especial, de los costos financieros sobre la marcha de la industria colombiana es muy importante y negativo después de 1981. No acontece lo mismo con el pasivo propiamente laboral, que no constituye un factor discriminante por excelencia del buen o deficiente comportamiento operacional.

Por último, queremos llamar la atención sobre dos hechos destacados que se observan en la serie de datos continua entre 1977 y 1983, que parece válida al menos para la gran industria del país. Lo primero es que, dada la presión de la crisis, en 1983 se revirtió la tendencia creciente de los indicadores de costo laboral y es muy probable que algo similar haya ocurrido en 1984. Lo segundo es que el resultado anterior se debe, no sólo a un recorte de personal, sino también a una caída en la relación de Prestaciones a sueldos y salarios. Las primeras representaron el 110% de los sueldos y salarios en 1979 y llegaron a 137% en 1981, cuando comenzaron a descender hasta alcanzar un 126% en 1983.

## ANEXO

### NOMBRE DE VARIABLES Y RELACIONES

Cuadros IV-1 a IV-7

Cesantías Consol = Cesantías Consolidadas

Valor Cálculo Act = Valor del cálculo actuarial de las pensiones de jubilación

Porvis. Pens. Jub. = Provisión para pensiones de jubilación

Activo total

Pasivo Externo

Ingresos d' operac. = ingresos netos de operación

Utilidad operac = Utilidad operacional

Mano de obra dir = Costo laboral de la mano de obra directa ( es aquella que participa directamente en la producción del bien )

Mano obr. indirec = Costo laboral de la Mano de obra indirecta ( mecánicos, otro personal de apoyo indirecto a la producción, personal de servicios y otros )

Admon laborales = Costos laborales de administración

Ventas laboral = Costos laborales de ventas

PAS/ACT = Relación pasivos sobre activos

UTIL/YN = Margen de utilidad operacional medida como la relación de utilidad operacional a ingresos netos de operación.

PASL/PAS ( I ) = Relación del pasivo laboral, entendido como la suma de las cesantías consolidadas más el valor del cálculo actuarial de las pensiones de jubilación, sobre el pasivo.

PASL/ACT ( I ) = Relación del pasivo laboral, tal como se acaba de definir, sobre el Activo.

PROV/VCA = Relación de las provisiones para pensiones de jubilación sobre el valor del cálculo actuarial de las mismas

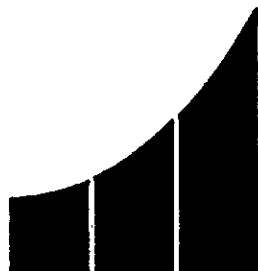
PASL/PAS ( II ) = Relación del pasivo laboral efectivo, entendido como la suma de las cesantías consolidadas más la provisión para pensiones de jubilación, al pasivo

PASL/ACT ( II ) = Relación del pasivo laboral, tal como acaba de definirse, sobre el Activo

CL/YN = Relación costo laboral total a ingresos netos de operación. El costo laboral total es definido aquí como la suma de el costo laboral de la mano de obra directa, más el costo laboral de la mano de obra indirecta, más los costos laborales de administración, más los costos laborales de venta y/o distribución.

PAS-PL/ACT ( II ) = Relación del pasivo no laboral al Activo. El pasivo no laboral se define como la diferencia entre el pasivo externo menos el pasivo laboral II ( cesantías consolidadas más provisiones para pensiones de jubilación ).

RYN = Cambio en la tasa de crecimiento de los ingresos netos de operación



# FEDESARROLLO

FUNDACIÓN PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR Y EL DESARROLLO

FEDESARROLLO es una entidad colombiana, sin ánimo de lucro dedicada a promover el adelanto científico y cultural y la educación superior, orientándolos hacia el desarrollo económico y social del país.

Para el cumplimiento de sus objetivos, adelantará directamente o con la colaboración de universidades y centros académicos, proyectos de investigación sobre problemas de interés nacional.

Entre los temas de investigación que han sido considerados de alta prioridad están la planeación económica y social, el diseño de una política industrial para Colombia, las implicaciones del crecimiento demográfico, el proceso de integración latinoamericana, el desarrollo urbano y la formulación de una política petrolera para el país.

FEDESARROLLO se propone además crear una conciencia dentro de la comunidad acerca de la necesidad de apoyar a las Universidades colombianas con el fin de elevar su nivel académico y permitirles desempeñar el papel que les corresponde en la modernización de nuestra sociedad.