

Ensayos laborales/doce

Economía colombiana

Una visión desde los sectores económicos

Jaime Alberto Rendón Acevedo

Compilador

© ESCUELA NACIONAL SINDICAL, 2005

Calle 51 N° 55-78

Tel. 513 31 00 - Fax: 512 23 30

Correo electrónico: comunicaciones@ens.org.co

www.ens.org.co

Apartado aéreo 12175

Medellín, Colombia

2005

Compilación y edición

Jaime Alberto Rendón Acevedo

Fotografía de carátula: Ana Lucía Arrojo y Leo Álvarez
“Espera de las aguas” (fragmento), 2004

ISBN: 958-8207-34-7

Impresión: L. Vieco e Hijas Ltda.

Para esta publicación la ENS contó con el apoyo
de la agencia internacional FNV.

Impreso en papel de fibra de caña de azúcar.

Se puede reproducir total o parcialmente por cualquier medio,
previo permiso de los editores.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

Los estudios sectoriales: dinámicas y metodologías	7
El tema de la coyuntura	7
La apuesta académica de la ENS	9

LIBRE COMERCIO, ACUERDOS Y EXPORTACIONES:

LA ILUSIÓN DEL CRECIMIENTO

Jaime Alberto Rendón Acevedo

<i>Héctor Vásquez Fernández</i>	15
Presentación	17
El reencauche del modelo	18
Colombia: Los avatares del comercio	19
Los acuerdos y las zonas de libre comercio	22
Presente y futuro: una agenda fragmentada	25
Las implicaciones del TLC con Estados Unidos	31
La agenda de negociaciones no incluye sólo el tema de aranceles	34
Para las transnacionales todos los derechos, para los estados todos los deberes	41
El sector manufacturero colombiano frente al TLC	43
¿Son el TLC y el ALCA proyectos de anexión por parte de Estados Unidos?	49

Epílogo	53
Referencias bibliográficas	56

AZÚCAR Y EMPLEO: COMPETITIVIDAD Y VIABILIDAD SOCIAL EN EL VALLE DEL CAUCA

Héctor Vásquez Fernández

<i>Mario Baena Alfonso</i>	57
Introducción	59
Economía y empleo	60
Puntos de partida	60
Situación económica	63
Azúcar: El goce de pocos	71
Evolución sectorial	71
Situación financiera de las empresas del sector	78
Medio ambiente y salud	82
El alcohol: una alternativa de diversificación	85
Organización sindical	88
Conclusiones y recomendaciones	99
Bibliografía	102

SECTOR BANANERO COLOMBIANO: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS

Jaime Alberto Rendón Acevedo

Héctor Vásquez Fernández

Mario Baena Alfonso

<i>Clara Elena Gómez Velásquez</i>	103
Presentación	105
El sector bananero en Colombia	106
El mercado mundial del producto	106
Principales países exportadores de banano	109
Un orden internacional injusto	111
El banano en el contexto de la producción y las exportaciones colombianas	113
Finanzas sectoriales	118
Los ingresos de los bananeros y la estructura de costos del sector	119

El escenario de la modificación de los contratos de trabajo (flexibilización)	124
Impacto de la negociación en una finca bananera tipo	125
Las trabajadoras bananeras y el pliego	129
La agenda de las trabajadoras bananeras	130
Trabajos decentes para las mujeres: más y mejores trabajos para las mujeres	130
Maternidades libres: libre opción de la maternidad	131
Respeto y trato dignos; sin discriminación, burla y acoso sexual	132
Reivindicaciones de las mujeres para el pliego de peticiones	133
El empleo, una necesidad sentida por las mujeres	133
Respeto y reconocimiento del trabajo de las mujeres	134
Más estudio y mayores posibilidades de capacitación	135
Reconocimiento de la maternidad y guarderías para hijos e hijas	135
Vivienda y propuestas para las jóvenes trabajadoras	136
Salud y aminoración de riesgos ocupacionales	136
Ampliar las posibilidades de participación sindical femenina	136
A modo de conclusión	137
Conclusiones y recomendaciones	138

**EL SECTOR ASEGURADOR:
ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS SECTORIALES**

José Fernando Gutiérrez

Jaime Alberto Rendón Acevedo

Héctor Vásquez Fernández

<i>Mario Baena Alfonso</i>	143
Introducción	145
Economía y empleo	146
Crecimiento económico	146
Precios	151
Empleo	152
Agenda legislativa	157

La actividad aseguradora en la economía. Evolución sectorial .	160
La industria aseguradora	160
La coyuntura del sector asegurador colombiano	167
Evolución anual 2002-2003	168
Situación financiera reciente de las empresas del sector	170
El TLC y el sector asegurador	179
Situación laboral del sector	183
El impacto de los procesos de reestructuración del sector en la cobertura de afiliación y en el campo de aplicación de las convenciones colectivas	183
El ámbito de aplicación de la convención colectiva	185
Salarios y remuneraciones	186
Finalidad de la convención, las partes implicadas y su legitimidad, derechos y garantías sindicales	188
Empleo y contratación laboral	190
Condiciones de trabajo	192
Productividad y calidad, cambios tecnológicos y en la organización, sistemas y métodos de trabajo	193
Formación profesional	194
Conclusiones y recomendaciones	216
Bibliografía	218

INTRODUCCIÓN

Los estudios sectoriales: dinámicas y metodologías

EL TEMA DE LA COYUNTURA

Los estudios sectoriales tienen una importancia significativa ante la necesidad de diseñar e implementar políticas económicas y sociales que ejerzan un fuerte impacto sobre la población objetivo. Pero estos estudios han venido presentando una dinámica extensiva, tanto en su utilización como en la manera de concebirlas, a tal punto que en algunos círculos académicos y empresariales se les ha empezado a llamar análisis del entorno, entendiendo por éste el estudio de los fenómenos económicos, sociales, políticos, ambientales, institucionales y laborales, entre otros, que caracterizan a una empresa o a un territorio en particular.

Los estudios han empezado a trascender las visiones limitadas de las disciplinas sobre los fenómenos sociales; es decir, los análisis del entorno han cobrado una dinámica integral que trasciende las visiones disciplinares para involucrarlas y exigirles un diálogo que conduzca al entendimiento de la realidad como un todo, la transdisciplinariedad de la concepción humana sobre los hechos que inciden en la vida cotidiana.

Pero en la dinámica de llegar a entender que los análisis sectoriales corresponden a una concepción integral, se han sucedido una serie de metodologías que en últimas se convierten en herramientas complementarias del entorno.

En estas metodologías, cuyos parámetros básicos se explican en el cuadro de las páginas 10 y 11, quien ha tenido una posición dominante es el análisis económico, que no es otra cosa que el estudio de los principales agregados macroeconómicos. Esta forma de entender los sectores productivos se ha mantenido a través del tiempo y goza de ventajas como la clara definición de variables de tipo cuantitativo y la posibilidad de construcción de series de tiempo que permiten observar su comportamiento a través de prolongados períodos de tiempo, enfocándolos desde análisis agregados y sectoriales, así como ubicándolos en espacios o territorios definidos, como país, departamento o municipio. La medición brinda la posibilidad de evaluar objetivamente los resultados.

De hecho, las entidades oficiales de medición y análisis de cifras, en nuestro caso el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE, y el Departamento Nacional de Planeación, DNP, se han concentrado sobre este tipo de variables y sólo en la última década se han preocupado, de manera sistemática, por trabajar sobre indicadores sociales.

Se debe reconocer que los análisis de los economistas han procurado igualmente dejarse permear por variables sociales, en especial las que tienen que ver con la óptica del desarrollo, como la distribución del ingreso, la pobreza, la educación, la salud y el saneamiento (véase el cuadro mencionado).

A partir de esta postura de análisis otras corrientes de pensamiento han presentado propuestas de análisis que si bien se apoyan en los estudios macroeconómicos, procuran generar dimensiones más amplias, que incluyen variables de corte social, institucional, ambiental y socioculturales.

Estas corrientes han estado influenciadas por tópicos parametrizados, es decir, por valores en cada variable sobre los cuales se toman decisiones de inversión, como el caso de los déficit o el nivel de reservas internacionales, tal y como lo toma la metodología de riesgo país. Pero también se ha llegado a la idea del análisis sistémico, que no es otra cosa que la concepción filosófica de pensamiento complejo sobre el análisis de los sectores económicos y en general de la sociedad.

Esta postura, que incluso atraviesa las concepciones de los estudios de Michael Porter sobre competitividad, a los regulacionistas franceses y latinoamericanos y los estudios de impacto ambiental del Banco Mundial y el sector eléctrico colombiano tiene la ventaja de permitir que se permee el análisis económico y se enriquezca con dimensiones igualmente importantes y trascendentes, para entender la evolución no sólo de una empresa sino de un sector económico y del territorio en el que influye.

LA APUESTA ACADÉMICA DE LA ENS

Dados estos determinantes y con una postura evolucionista, es decir, observando los intereses particulares sobre los cuales se debe realizar el estudio de un sector económico y las empresas en él partícipes, para la ENS se ha convertido en una prioridad el tema de los estudios sectoriales como una estrategia de apoyo a los procesos de negociación laboral que adelantan trabajadores, empresarios y gobierno.

Y para esto se parte de que si bien las relaciones del trabajo tienen un fuerte soporte en las condiciones macroeconómicas, también es cierto que el modelo de desarrollo se basa en la complejidad de relaciones y variables que deben considerarse para posibilitar un análisis amplio y suficiente de la situación.

Metodologías de uso corriente en los análisis sectoriales

Metodología	Corrientes y representantes	Énfasis	Principales variables de análisis
Análisis macro-económico	Posición dominante dentro del pensamiento económico, seguida por todas las corrientes de la disciplina.	Estudio de corto y largo plazo de las variables económicas.	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento -producción • Demanda agregada • Inversión • Empleo • Precios y salarios • Tasa de interés • Liquidez • Equilibrios parciales • Balanza de pagos • Flujos de capital
Diamante de competitividad	Propuesto por Michael Porter	Análisis de factores económicos como determinantes del desarrollo de las empresas.	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones de los factores (dotación y creación) • Demanda • Sectores conexos y relacionados • Competencia • Estrategias • Entorno (Estado, inversión e innovación)
Regulacionismo	La escuela regulacionista francesa, Alain Lipietz, con gran incidencia sobre América Latina.	Paradigmas de industria, macroeconomía y regulación.	<ul style="list-style-type: none"> • Paradigma industrial. Organización del trabajo y la producción. • Régimen de acumulación. Estructura macro-económica. • Modo de regulación. Normas, Constitución. Relaciones salariales. Vínculos entre los agentes. Salario mínimo. Asistencia social. Convenios. Rigidez contractual.
Análisis de riesgo país	The Economist. Y asumida por los bancos de inversión y la academia con énfasis en formación financiera y administrativa.	Enfoque de corto plazo basado en criterios para determinar la estabilidad económica, política y financiera de un país.	<ul style="list-style-type: none"> • Variables macroeconómicas, evaluados bajo la óptica de parámetros mínimos de cumplimiento. • Estabilidad política, observada a partir de la evolución de la democracia (votaciones y legitimidad). • Estabilidad social. Evaluada a partir de propó-

Metodología	Corrientes y representantes	Énfasis	Principales variables de análisis
			sitos comunes, gobernabilidad e institucionalidad.
Enfoque por dimensiones	Banco Mundial. Estudios del sector eléctrico colombiano.	Es una metodología de impactos ambientales, que se centra en fenómenos económicos, socio-culturales y ambientales.	<ul style="list-style-type: none"> • Variables macroeconómicas. • Política económica. Partidos y movimientos políticos. Marco regulatorio. Gobernabilidad. Funcionamiento institucional. • Dimensión socio-cultural. Referentes culturales. Organización ciudadana. Participación comunitaria. Demografía (población y distribución física). Distribución del ingreso. Calidad de vida. Conflicto. • Dimensión ambiental. Institucionalidad. Regulación. Características ambientales urbanas. Condiciones rurales en el medio ambiente. Grados de conservación y protección de los recursos naturales.
Pensamiento sistémico	Organización de países desarrollados, OECD. Escuela alemana (Klaus Esser). ILPES (Francisco Alburquerque) y la escuela regulacionista.	La metodología consiste en la relación sistémica de factores macroeconómicos, microeconómicos y estratégicos o de metas.	<ul style="list-style-type: none"> • Metanivel. Factores socio-culturales, escala de valores, organización social, capacidad estratégica y política. • Macronivel. Macroeconomía, la política fiscal, presupuestal y monetaria, de comercio exterior. • Mesonivel. Políticas públicas y de consenso social. • Micronivel. Gestión, innovación, interacción con demandantes y productores, redes, cooperación.

Fuente: Elaboración propia

Con estos propósitos se ha empezado a construir una herramienta metodológica que está apoyada en la base de la evolución del trabajo; para esto se viene asumiendo el análisis desde los siguientes parámetros.

1. Contextualización internacional. Para la ENS se hace fundamental la comprensión del entorno internacional en el cual se va a analizar un sector económico en particular. En una economía globalizada y con el cada vez mayor grado de exposición a la economía internacional por parte de la economía colombiana, las relaciones productivas internas dependen de los flujos internacionales, tanto de comercio como de inversión, de un lado, pero también de las relaciones políticas que se generen en torno a esos flujos.
2. Evolución macroeconómica. El estudio de las condiciones económicas del país y de los diferentes niveles territoriales sobre los cuales la empresa y el sector a analizar tienen impacto, se convierte en objeto esencial de estudio, ya que de su comportamiento histórico y su evolución dependerán las posiciones que podrá asumir el movimiento sindical dentro de un proceso de negociación.
3. Comportamiento económico sectorial. El estudio de las variables macroeconómicas fundamentales, por ejemplo de la producción, tiene el limitante de la generalidad, es decir, de la concepción del agregado sin diferenciar el peso de las partes sobre su resultado. El conocimiento a profundidad del sector económico exige que con base en las mediciones realizadas a partir de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, CIIU, se pueda profundizar en los subsectores que caracterizan el comportamiento agregado y determinar su posible evolución. Se trata de entender el funcionamiento económico de las categorías de agregación sectorial más pequeñas, con el fin de comprender el comportamiento de una empresa en particular.

4. Análisis del mercado laboral. Se trata de realizar un estudio a profundidad del mercado laboral que contemple la situación global y sectorial, así como su incidencia sobre territorios específicos. Como los estudios tienden a servir a un sector y a las empresas en particular, es menester realizar un análisis de los estados laborales particulares y compararlos entre sí, con el fin de determinar su incidencia sobre el comportamiento financiero de la compañía y del espacio geográfico que impactan.
5. Análisis microeconómico del sector. Esta parte del estudio se involucra en las relaciones financieras y productivas básicas de las empresas y como agregado del sector, de tal manera que se puedan analizar elementos como posicionamiento en el sector de cada una de las empresas que lo conforman, capacidad patrimonial, ventas, costos operativos, incidencias de componentes laborales, utilidades y rentabilidad.
6. Estado de las relaciones laborales. Esta parte se convierte en la apuesta y el aporte metodológico que la ENS espera hacerle al tema de los estudios sectoriales. Históricamente la ENS ha venido trabajando en la construcción de bases de datos sobre los mercados laborales, pero en especial sobre sus áreas de misión, esto es sobre derechos humanos, jurisprudencia, salud, género y negociación. Con esta información los estudios de la ENS tendrán la posibilidad de convertirse en innovadores y constituirse en material obligado para los estudios laborales en Colombia.

Además de las bases de datos que la ENS construye, es necesario tomar otras referencias para darle un mayor respaldo y amplitud a los análisis. En primera instancia se debe partir de la información oficial que compendian el DNP, el

DANE y los ministerios. Además se cuenta con las bases de datos proporcionadas por las diferentes superintendencias que posibilitan una mayor profundidad y veracidad de los estudios sectoriales y microeconómicos.

Otras fuentes de referencia son los estudios de los gremios y los centros de investigación de universidades, privados y de las centrales obreras, tanto nacionales como internacionales.

Los estudios que a continuación se presentan responden a la búsqueda que la ENS viene realizando con sus estudios sectoriales, y tiene como propósito generar un punto de partida para que, periódicamente, el movimiento sindical cuente con una herramienta de análisis que lo conduzca hacia un proceso de toma de decisiones cualificado y con alta responsabilidad sobre el acontecer del país.

En el primer estudio se analiza el contexto de la internacionalización desde dos perspectivas: la incidencia del modelo exportador sobre el crecimiento económico y la dinámica que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos le va a imprimir al mercado laboral colombiano.

El segundo está compuesto por tres investigaciones sectoriales que la ENS ha realizado en el último año. Estos estudios se han presentado en seminarios desarrollados con las organizaciones sindicales, e incluso con empresarios, en los que se ha podido no sólo socializarlos sino revisarlos a la luz de los actores involucrados en las dinámicas de negociación, concertación y acuerdos laborales.

Jaime Alberto Rendón Acevedo
Noviembre de 2004

**LIBRE COMERCIO, ACUERDOS Y
EXPORTACIONES:
LA ILUSIÓN DEL CRECIMIENTO**

*Jaime Alberto Rendón Acevedo
Héctor Vásquez Fernández*

El pueblo que quiera ser libre, que sea libre en negocios

José Martí

PRESENTACIÓN

El escenario político, económico y social del continente latinoamericano y en particular del país, está atravesado por preguntas y cuestionamientos bastante serios sobre la efectividad del modelo de desarrollo, fruto del llamado Consenso de Washington, aplicado como una medida de salvación ante una década perdida en materia de crecimiento y una fuerte indisciplina macroeconómica que produjo un deterioro del ingreso, un aumento de la pobreza y un aumento de la deuda externa haciendo estallar una de las crisis más pronunciadas padecida por la región.

Sin embargo se avanza con bastante celeridad en una estrategia de acuerdos bilaterales con Estados Unidos, como una forma de hacerle frente a salidas integracionistas por parte de las economías pequeñas, adquiriendo con ello (Estados Unidos) una gran disposición para controlar el proceso de integración del área.

Este trabajo se propone poner sobre la mesa la discusión económica y política del acuerdo del Tratado de Libre Co-

mercio, TLC, pero también plantearse el impacto que el modelo ha tenido sobre la economía y la sociedad colombiana.

EL REENCAUCHE DEL MODELO

La década de los setenta del siglo XX le significó al mundo un cambio, o mejor, una vuelta al paradigma liberal. Ante la quiebra del Estado de bienestar los ideólogos liberales asumieron la reconquista desde el libre comercio, con la idea de las ventajas y el fantasma de la competitividad (lograda a través de la realización de las mercancías en los mercados globales) como soporte al crecimiento económico y, en general, a los recursos que las naciones deberían de conseguir para lograr mejores estándares de vida en sus sociedades.

Con esto, los teóricos liberales reencaucharon sus teorías del libre mercado y de la plena movilidad de los factores, basadas en la mínima participación del Estado en la economía y en los supuestos de plena información, eliminación de agentes de poder en el mercado (monopolios y monosopnios) y el mercado como instrumento máximo de regulación y asignación de bienes y servicios.

El mundo debió entonces ceñirse a los preceptos de las teorías de la especialización y de las ventajas, fueran éstas absolutas, relativas o competitivas (creadas), sin importar las asimetrías entre los diferentes países o regiones. Al contrario, un adecuado comercio debía conducir a cerrar las brechas del crecimiento y del desarrollo.

América Latina soportó con cierta valentía los embates de un modelo que debió ser asumido por voluntad o por coerción. La crisis de la deuda hacia finales del decenio de los ochenta, obligó a la implementación de un paquete de reformas estructurales que contemplaba, entre otras, procesos de desgra-

vacación arancelaria (apertura económica), liberalización financiera y transformación de las instituciones públicas (Estado).

Lo cierto es que el modelo alternativo, el propuesto por la CEPAL, tampoco cumplió con su cometido: generar un desarrollo hacia adentro que colocara estas economías en una posición de igualdad estructural frente a las economías del Norte y aunque la oposición y el debate fue de altura, las reformas se hicieron bajo la tutela de los organismos multilaterales, pretendiendo con ello dar al traste con dos décadas perdidas en un continente sumido en la pobreza, los desequilibrios económicos, políticos y sociales.

COLOMBIA: LOS AVATARES DEL COMERCIO

El comercio exterior en Colombia estuvo caracterizado en el siglo XX por dos etapas que marcaron sus procesos de acumulación: la primera tiene que ver con la importancia del café dentro de las exportaciones, particularmente de los llamados productos tradicionales o si se prefiere de carácter primario, como es el caso del petróleo y el carbón fundamentalmente.

Esta fue la característica exportadora del país hasta la década de los setenta, donde, ante los vientos neoliberales, se asumió una estrategia un tanto heterodoxa para la época: utilizar el tipo de cambio como instrumento de competitividad. Pues bien, el Decreto 444 de 1967 y junto a él todas las políticas de promoción de exportaciones sustentadas en el vigente Plan Vallejo, hicieron revertir la tendencia para ubicar a los productos no tradicionales que hoy representan el 51,4% de las exportaciones del país. Téngase en cuenta que sólo el café representaba en 1985 el 45% de las exportaciones y hoy apenas significa el 6%.

El crecimiento de las exportaciones ha estado sustentado en productos de carácter industrial que hoy representan el

40,2% de las exportaciones. Téngase en cuenta que el mayor producto de exportación primaria es el petróleo que alcanza sólo el 27,2%. Los productos de mayor significación son: químicos, textiles y cueros, alimentos y maquinaria y equipo, en orden de importancia.

Sin embargo los volúmenes manifiestos, aunque significativos, no dejan de causar preocupación: las exportaciones colombianas hoy alcanzan US \$13.010 millones, un crecimiento promedio de 5,1% anual en los últimos veinticuatro años (4,6% a partir de 1990). En realidad las exportaciones colombianas sólo alcanzan a representar el 15,83% del PIB, cuando en 1985 significaban el 14,9%.¹ Esto muestra cómo la estructura económica, si bien se ha dirigido a los mercados externos, no deja aún de ser una tímida estrategia empresarial, que para nada ha revertido la tendencia del crecimiento. En otras palabras, quince años de apertura no le han representado al país ganancias significativas frente al comercio exterior ni a la profundización de su estructura productiva dirigida a los mercados globales.

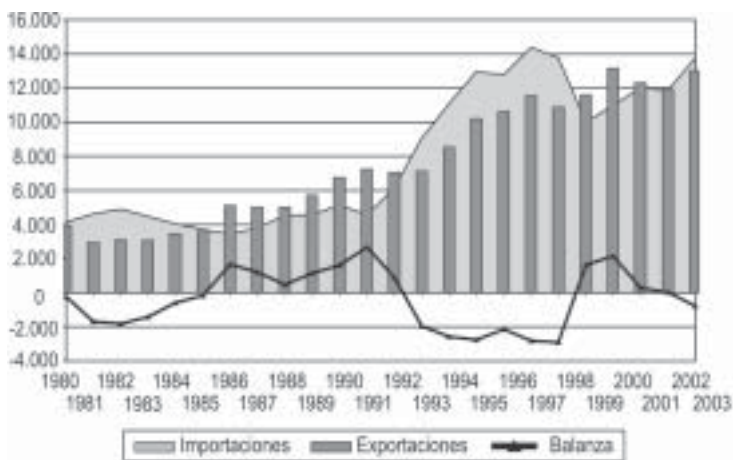
En este sentido, se hace necesario revisar la evolución de la balanza comercial. Tal y como se muestra en el gráfico 1, el comportamiento de las importaciones rebasó el monto de las exportaciones de manera significativa para el periodo comprendido entre 1993 y 1998, es decir los años de auge de las reformas donde además se vivió un interesante fenómeno para la sociedad colombiana: el tipo de cambio se utilizó como ancla inflacionaria posibilitándose la entrada al país de gran cantidad de bienes que sirvieron, además, para que los colombianos se “desatrasaran” en el consumo de bienes, como los electrodomésticos y la ropa.

1. Contraloría General de la República, *Perfil de Coyuntura Económica*, Medellín, Universidad de Antioquia, 1990.

La recuperación vino, como debe de esperarse, tras el aumento vertiginoso de las tasas de interés y con ello todo el desplome económico de 1998 del que apenas el país comienza a salir. El superávit externo se logra entonces no por efecto del comportamiento de las exportaciones, sino por la caída en las compras internacionales.

Valga decir entonces que tras quince años de esfuerzos aperturistas, la evolución del comercio exterior colombiano ha servido para mantenerse en los mismos niveles de finales del decenio de los ochenta. Esto de entrada no es una descalificación al proceso, pero sí nos muestra un fracaso del modelo que se nos vendió como el artífice de las ganancias que obtendríamos en el comercio internacional. Pues las ganancias no existen, continuamos trasladando recursos al exterior vía bienes y servicios, por no profundizar en las salidas producto de la balanza de capital (servicios por endeudamiento y dividendos de inversiones).

Grafico 1. Colombia: Balanza comercial



Fuente: DANE

En esta situación Colombia enfrenta lo que se ha convertido en la nueva panacea: los mercados naturales, o sea, las zonas de libre comercio en búsqueda de complementariedades productivas y comerciales son el camino para ahondar en el libre comercio.

LOS ACUERDOS Y LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO

El caso colombiano fue un poco diferente, en tanto que el país se constituyó en el único, fuera de Chile, en realizar el paquete de reformas estructurales a voluntad propia, por convicción del presidente Virgilio Barco y sus colaboradores que por los azahares del destino permanecieron en la presidencia hasta 1994.

Con los programas de reformas el país asumió una estrategia de integración regional manifiesta en acuerdos bilaterales y multilaterales que garantizaron la profundización comercial del país con su mercado natural: las Américas. Con esto se buscaba una ampliación de los tímidos acuerdos emanados por la naciente Organización Mundial del Comercio, para los cuales Colombia, como con el tema de la deuda y las políticas de sustitución de importaciones de la CEPAL, empezaba a convertirse en un aplicado socio. Así en los primeros años de la década de los noventa se consolidaron acuerdos comerciales con los que se lograron dos cosas:

Primero, que Colombia se convirtiera en el nodo de las relaciones en el continente y con ello en el epicentro de acuerdos comerciales y diplomáticos que condujeron a la elección de César Gaviria en la OEA (véase la tabla 1). Sin embargo, es necesario reconocer la fortaleza que esto le imprimió a Centro y Suramérica frente al Norte. En 1994 Estados Uni-

dos comienza a hablar de la necesidad de integración con un lenguaje menos agresivo que el esgrimido hoy ante la debilidad económica y política de los países del sur.

Segundo, a recomponer el mercado para las exportaciones colombianas golpeado por la pérdida del comercio con los países europeos, basado en lo que debe considerarse como el mercado natural del país: El grupo andino, Sur y Centroamérica, el Caribe y obviamente el Norte con Estados Unidos y Canadá.

Así, tal como se mostró en el gráfico 1, las exportaciones colombianas han presentado una tendencia creciente en las últimas dos décadas, con un crecimiento significativo entre 1988 y 1997, años del auge de las reformas estructurales, no sólo en Colombia sino en todo el continente.

Esta evolución exportadora puede explicarse por las siguientes razones, de acuerdo con los datos manifiestos en el gráfico 2:

- Las compras de los países industrializados descendieron (del 79% en 1985 al 62,5% en 2002-2003) y el impacto no es más grande por la activa participación de Estados Unidos que con programas como el ATPA o el ATPDEA ha permitido la entrada libre de productos que, en otras condiciones, sería imposible pensarlos como competitivos en el mercado estadounidense.

Sin embargo, es necesario mencionar que hasta la firma de último convenio, donde se ampliaron los beneficios a productos como las confecciones y el cuero, que han posibilitado un mayor dinamismo, las exportaciones vía ATPA en el año, correspondían al volumen de un mes de exportaciones, es decir, unos US\$ 1.200 millones.

- Las exportaciones hacia los países de América Latina pasaron de representar el 14,2% del total exportado en 1985, al 33% en el 2003, permitiendo con ello el sostenimien-

Tabla 1. Colombia. Acuerdos comerciales

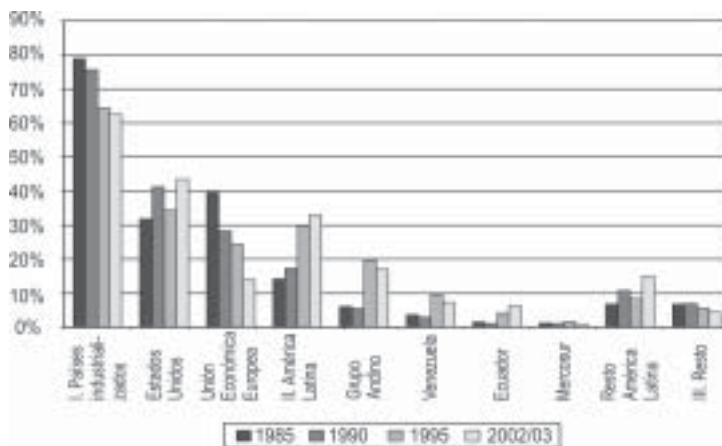
- Organización Mundial del Comercio, OMC: 148 países
- Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Uruguay, Venezuela.
- Grupo de los Tres: Colombia, Venezuela, México
- Pacto Andino
- Acuerdo de complementación económica Chile-Colombia.
- Acuerdos de alcance parcial con:
 - Mercosur (Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil)
 - Mercado Común Centroamericano, MCCA (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Salvador, Nicaragua)
- CARICOM, Comunidad del Caribe/Antigua y Barbuda, Barbados, San Cristóbal y Nieves, Bélize, Santa Lucía, Dominica, San Vicente y las granadinas, Granada, Trinidad y Tobago, Guyana, Jamaica, Monserrate, Surinam, Bahamas.
- Cuba
- China
- Convenios de preferencias arancelarias
 - Estados Unidos. ATPDEA. Es un régimen de preferencias arancelarias concedido a Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú como parte del plan de "guerra contra las drogas".
 - Unión Europea - Sistema generalizado de preferencias: Acuerdo mediante el cual la Unión Europea otorga entrada libre de gravámenes a una serie de productos de Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, sin límite de cuantía.
- En estructuración: Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA. Acuerdo que pretende integrar las 34 naciones americanas y cuyo objetivo primordial es el de eliminar las barreras de comercio entre éstas. Las conversaciones iniciaron en 1994 y se pretende que finalicen en el 2005.

Fuente: Escuela Nacional Sindical con base en documentos del Ministerio de Comercio.

to del volumen y de los montos de las exportaciones. Así la capacidad exportadora de Colombia sólo da para camparse en los mercados del Sur, teniendo en cuenta que es fundamentalmente con los países del Grupo Andino y más específicamente con Venezuela y Ecuador.

- La mayor participación de las compras la tiene Estados Unidos, que se convirtió en el principal socio comercial de Colombia, pues hoy adquiere el 43,6% de los productos colombianos ofrecidos al exterior. En 1985 sólo compraba el 31,8%.

Gráfico 2. Evolución de los destinos de las exportaciones 1985-1993



Fuente: Departamento Nacional de Planeación, DNP.

- Es de resaltar la pérdida de los mercados europeos, que pasaron de representar el 41,8% de las exportaciones en 1985 a sólo el 15,9% para el promedio 2002-2003.

PRESENTE Y FUTURO: UNA AGENDA FRAGMENTADA

El país se enfrenta a las negociaciones y acuerdos que deben conducir hacia el año 2005 al Acuerdo de Libre Comercio para las Américas, ALCA, en unas condiciones precarias en cuanto a la fortaleza de su estructura productiva e institucional. Los procesos de reformas estructurales no han sido lo suficientemente sólidos como para adecuar la economía a los parámetros de las grandes economías latinoamericanas y se han quedado en reformas parciales que han ocasionado la erosión de la sociedad por posibilitar, como podría ser el caso de las reformas laboral y la seguridad social,

unas condiciones de pobreza y por ende un aumento de las asimetrías ya existentes.

El plan exportador diseñado a diez años contempla, como se muestra en la tabla 2, una serie de estrategias que tanto el Ministerio de Comercio como las cámaras de comercio, junto a las administraciones territoriales han tratado de implementar con relativo éxito.

En realidad la estrategia ha estado basada en las recomendaciones que el estudio de la firma Monitor del profesor Michael Porter realizó sobre la competitividad del país y sus regiones. Los pilares fundamentales se ubicaron en la búsqueda de los bienes y servicios con los cuales las regiones podrían llegar al mercado mundial y en la cooperación interempresarial y sectorial para permitir aprendizajes y desarrollos productivos eficientes y eficaces.

Las estrategias han venido implementándose, siguiendo los mismos patrones de asimetrías y divergencias regionales en el país, es decir, son Bogotá, Medellín y Cali los territorios que más han logrado avanzar en la definición de sus ventajas competitivas. Esto se ha venido logrando a través de la promoción de cadenas productivas o cluster, en los cuales se han logrado dinamizar las exportaciones de textiles, alimentos y madera, fundamentalmente.²

Sin embargo, la política de cluster no es una estrategia sólida debido a la mentalidad de los empresarios y a los afa-

2. La Asociación Colombiana de Pequeños Industriales, Acopi, y Ecopetrol han diseñado una estrategia de integración entre las pymes de tal manera que les permitan ganar en economías de escala y por tanto en competitividad. Esta estrategia ha estado basada en un proceso de sustitución de importaciones en empresas estatales (lideradas por Ecopetrol) y la Unión Europea viene apoyando un programa para fortalecer la capacidad exportadora de las pymes. Los casos más relevantes se dan en el sector de las confecciones. Los sectores eléctrico y metalmecánico vienen apenas en un proceso de generar dinámicas de confianza.

nes de protagonismo y ganancias sectoriales. Ser parte de una cadena de valor implica abandonar posiciones de “guerra”, donde el manejo de la información se debe convertir en un “bien de todos” y los apoyos transversales como son los del gobierno, en materia normativa, y los del sistema financiero, en cuanto al financiamiento del diseño, la producción y comercialización son esenciales a la hora de trabajar con las mínimas barreras posibles.

Para citar un caso, el cluster de la confección de ropa interior femenina, que es el caso más relevante en Antioquia, si bien ha logrado metas importantes y hoy tiene una mejor estructura que apalanca importantes negocios, también es sabido que el mercado internacional da para mucho más y otros países del continente tienen sobre él una porción aún más grande. De acuerdo con informaciones de Acopi para el año 2001, las importaciones de Estados Unidos de prendas de vestir están encabezadas por México con US\$8.198 millones, le siguen Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua, Perú y por último Colombia con US\$357 millones.

Lo cierto es que esta es una estrategia bien direccionada; pero tiene que pasar por cambios en la cultura empresarial del país, tanto para lograr procesos de cooperación como para redefinir y concertar políticas de crédito, distribución y promoción.

Pero esto debe ir acompañado de un fortalecimiento de los territorios. Las reformas a la Ley de Competencias y Recursos no han hecho otra cosa que socavar las estructuras financieras, económicas y sociales de los niveles territoriales hoy existentes,³ a tal punto que la Contraloría General de la

3. Recuérdese que el país por mandato constitucional debe avanzar en la Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, hasta ahora imposible, tras once intentos, debido a los intereses caudillistas (gamonalistas) de los políticos que sólo intentan salvaguardar sus jurisdicciones electorales.

Tabla 2. Colombia. Plan exportador colombiano

Es un plan definido por el gobierno colombiano con el objetivo de convertirse en la carta de navegación que facilite el fortalecimiento del sector productivo y su orientación hacia el mercado internacional, el cual tiene una vigencia que cubre el periodo 1999-2009. Este plan está basado en cinco objetivos estratégicos principales definidos de la siguiente manera:

- Aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial.
- Incentivar e incrementar la inversión extranjera para fomentar directa o indirectamente las exportaciones.
- Aumentar la productividad empresarial y hacer competitiva la actividad exportadora.
- Regionalizar la actividad exportadora.
- Desarrollar cultura exportadora.

Fuente: DNP, 2004.

República estima que hacia el año 2010, el 65% de los municipios en Colombia serán inviables.

Esto enfrenta al país a redefinir su territorio so pena de permanecer en un déficit fiscal que ya es de carácter estructural y que tiene su explicación fundamental en un nivel nacional gigante para un Estado descentralizado, en un nivel departamental que no debería existir como intermediario y en un nivel municipal fragmentado que no es capaz de cumplir con los requerimientos mínimos exigidos por la ley, pero que sí contempla una gran estructura burocrática.

Pero las directrices que ha seguido el país a través de los acuerdos stand by con el Fondo Monetario Internacional, FMI, han conducido a una lógica en las reformas con un sesgo financiero, es decir ha importado más el “cuadre” de las cuentas que el fortalecimiento estructural y en esto los gobiernos reformistas de la década acolitaron la corrupción de la clase política del país.

La búsqueda del crecimiento económico como resultado de un proceso de aumento de las exportaciones no ha sido exitosa. Como se observa en el gráfico 3, mientras el PIB ha

Gráfico 3. Colombia. Variación PIB. Exportaciones - Importaciones



Fuente: DANE - DNP.

crecido a un promedio del 2,7% anual, las exportaciones lo han hecho al 6,4%, pero no es clara la correlación entre uno y otro crecimiento; en parte, la explicación está en la poca participación de las exportaciones en el producto.

Las importaciones sí han presentado un crecimiento importante (9,7% anual) y muestran una clara correlación con el PIB. Vale volver a anotar que el pico presentado en 1992-1993 obedeció a una estrategia financiera por parte del gobierno nacional.

Sin embargo, en valores se está hablando de unas exportaciones de US\$13.010 millones y unas importaciones de US\$13.781 millones. Esto, en el concierto latinoamericano representa el 1,04% y el 0,66% respectivamente.

De otro lado la competitividad del país deja bastante que desear. En el informe global 2003-2004 de la competitividad,⁴

4. www.weforum.org

que examina las perspectivas del crecimiento de 102 países, Colombia aparece en el puesto 63, que a simple vista puede ser un resultado interesante por ubicarse en el centro del rango. Pero los problemas son los siguientes:

- En el año 2002 Colombia ocupó el puesto 59.
- En mejor ubicación en el 2003-2004 están: Panamá (59), Perú (57), Brasil (54), Costa Rica (51), Uruguay (50), Trinidad y Tobago (49), El Salvador (48), México (47), Chile (28), Canadá (16) y Estados Unidos (2).
- Colombia supera a: Argentina (78), Venezuela (82), Bolivia (85), Ecuador (86), que tienen graves problemas pero de orden coyuntural, porque históricamente, bajo los mismos parámetros han estado por encima Guatemala (89), Nicaragua (90), Honduras (95) y Paraguay (95).

Queda entonces la pregunta: ¿Cuál es el interés de conformar un área de libre comercio, cuando sólo se disputa un porcentaje mínimo del comercio exterior y las asimetrías son lo suficientemente grandes como para prever problemas e incluso impactos negativos de carácter irreversible?

La respuesta está en el control de territorios, de los escasos recursos naturales disponibles en el continente y la propiedad intelectual y, además, en posibilitar los flujos financieros (movilidad de capitales) necesarios para garantizar el manejo espacial de un bloque con el cual poder negociar con la Unión Europea, China y Asia, mercados no sólo grandes sino extensos en territorio y población.

El problema radica en asegurar las condiciones óptimas para la economía estadounidense, y éstas pasan por el aseguramiento de la propiedad intelectual (patentes, por ejemplo), proteger los sectores estratégicos (que podrían resultar vulnerables, como el caso de la agricultura) y controlar, por encima de cualquier cosa, la movilidad de mano de obra. Es

un acuerdo donde se movilizan bienes, servicios y factores de producción, menos el trabajo.

El trabajo deberá permanecer en su lugar de origen bajo preceptos de flexibilidad y bajo costo, parámetros en los que se ha basado la estrategia competitiva de buena parte de las empresas colombianas, sin que ello haya significado una mejora en las condiciones de vida de toda la sociedad. Por el contrario, los años de apertura le han significado al continente y a Colombia en particular, una alta inestabilidad en el crecimiento económico y en el empleo, que repercute en la pérdida constante de activos productivos, financieros y en la pérdida de ingresos y por ende de bienestar en toda la población.

LAS IMPLICACIONES DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS

En 1994, durante la Cumbre Americana de Presidentes reunida en Miami, el presidente de Estados Unidos propuso negociar un acuerdo de libre comercio desde Alaska hasta la Argentina. El único país que quedó excluido de la iniciativa fue Cuba. El plazo que se acordó en esa y en sucesivas reuniones para culminar las negociaciones y concretar un acuerdo fue el 2005.

Desde esa oportunidad hasta el presente se han venido desarrollando todos los años reuniones por parte de los mismos actores, reuniones que en la actualidad ya no van a concluir en el tipo de acuerdo que para toda América delineó el gobierno de Estados Unidos, cuyo modelo es el Acuerdo de Libre Comercio celebrado con Canadá y México, NAFTA, pues el problema de los subsidios y ayudas al sector agropecuario que mantiene el gobierno norteamericano y que éste no acepta discutir en este escenario, y la conformación de

un bloque de países conformado por Brasil, Argentina y Venezuela, que le hace contrapeso a las intenciones norteamericanas, llevaron al fracaso la última reunión celebrada en México, por lo que de concretarse algún acuerdo en el 2005, este resultará muy lejos del alcance inicial pretendido por Estados Unidos, tal como lo refleja muy claramente la expresión como ahora se designa el posible acuerdo: “ALCA light”.

El fracaso del ALCA (al menos en la concepción inicial que de él tenía el gobierno de Estados Unidos), ha hecho variar la estrategia de la superpotencia, que ahora pretende llegar a los mismos resultados, no a través de la negociación en bloque con todos los países del continente, sino a través de la concreción de acuerdos bilaterales o tratados de libre comercio como el que ahora negocia con Colombia, de los cuales ya se tienen antecedentes en el continente pues el gobierno norteamericano ya ha negociado tres en el área: el NAFTA con Canadá y México, el CAFTA con países centroamericanos y el TLC con Chile.

Estos procesos de negociaciones bilaterales, de acuerdos de integración económica o de conformación de mercados comunes, son posibles por el desarrollo que los procesos comerciales han tenido en el marco de la Organización Mundial del Comercio, OMC, que a través de la implementación de cláusulas como la de “trato de nación más favorecida” o la de “trato nacional”, ha permitido la concreción de más de 250 acuerdos en todo el planeta, entre los cuales los modelos más desarrollados son los que integran comercio, cláusulas sociales, derechos laborales, parlamentos comunes y hasta una constitución única, como es el caso de la Unión Europea, o también, con menor desarrollo, la Comunidad Andina de Naciones, hasta los tratados de libre comercio, cuya pretensión real es la liberalización de los factores para que el mercado los asigne en función de la oferta y la demanda.

Un aspecto discutido es el impacto que estos tratados puedan tener en el mejoramiento de la calidad de vida del conjunto de las poblaciones de los países implicados, es decir, si además del incremento del comercio entre las fronteras y entre los países, tales acuerdos representan efectivamente una posibilidad de desarrollo económico, medido según el nobel de economía Amartya Sen, esto es, no sólo “en términos muy estrechos, como crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB)”, sino desde “una visión mucho más amplia (...) que no lo entenderá sólo en términos de expansión de ciertos objetos útiles, sino primariamente como un fomento de la libertad humana, y en particular de la libertad de disfrutar una buena calidad de vida”.⁵

Para el caso de América Latina, los acuerdos de libre comercio y los procesos de integración entre los países tienen que apuntar a mejorar la situación de una población cuyas condiciones de libertad y calidad de vida antes que mejorar han empeorado. La población pobre se acerca a 80 millones de personas, con incremento de más de siete millones en la década de los noventa; el empleo informal en el promedio de los países pasó del 51,6% en 1990 al 57,7% en 1997, resultados que seguramente son peores en la coyuntura. Ahora, si miramos solamente a Colombia donde este indicador se sitúa en el 66%, en México, con TLCN, pasó de 55,5% a 59,4%, y en Chile, el país con más acuerdos comerciales del continente, pasó del 49,9% al 51,3% en el mismo período, y su coeficiente Gini⁶, que es un indicador que

5. Amartya Sen, “Ética de la empresa y desarrollo económico”, en: Adela Cortina, comp., *Construir confianza: ética de la empresa en las sociedades de la información y las comunicaciones*, Trotta, 2003.

6. El coeficiente Gini se lee así: si es igual a 0 significa que existe la igualdad absoluta, y si es igual a 1, significa que una sola persona concentra todos

Cuadro 1. Distribución del ingreso en algunos países de la región

	Coefficiente Gini	Fracción de 10% más rico	Fracción del 20% más pobre	Ratio de ingreso de 10 a 1 decil
Brasil (2001)	0,59	47,2	2,6	54,4
Guatemala (2000)	0,583	46,8	2,4	63,3
Colombia	0,575	46,5	2,7	57,8
Chile (2000)		47,0	3,4	40,6
México (2000)	0,57	43,1	3,1	45,0
Argentina (2000)	0,52	38,9	3,1	39,1
Costa Rica (2000)	0,465	34,8	4,2	25,1
Estados Unidos (1997)	0,48	30,5	5,2	16,9

Fuente: Banco Mundial, 2004.

mide qué tanto se encuentra concentrado o distribuido el ingreso de un país, se sitúa ahora en 0,57.

Y para el caso concreto de Colombia, hay que preguntarse cómo se van a modificar los graves indicadores de pobreza y de exclusión social que caracterizan la realidad social y económica de nuestro país: 66,3 % de la población en pobreza y 25% en indigencia; un coeficiente Gini que se ubica en 0,58, reflejando un grave problema de desigualdad; el 61% de la población ocupada en el sector informal y la mayoría de ella al margen de la seguridad social y un grave problema de disminución de los ingresos de la población ocupada como lo muestra el cuadro 2.

La agenda de negociaciones no incluye sólo el tema de aranceles

La agenda de negociaciones del TLC con los Estados Unidos, que es la misma que se tenía en el ALCA, gira en

los ingresos. Por lo tanto, mientras más cerca de la unidad esté el indicador, más desigual e injusta es la sociedad, y al contrario: un indicador cercano a 0 indica una sociedad igualitaria y equitativa.

torno a los siguientes asuntos: acceso a mercados, compras gubernamentales, política de competencia, agricultura, inversión, servicios, derechos de propiedad intelectual, solución de controversias, subsidios, antidumping, asuntos institucionales, comercio electrónico y medidas compensatorias.

Hasta ahora las negociaciones se han desarrollado dentro de un círculo muy restringido de funcionarios ligados a los ministerios de Comercio, Industria, Turismo y Hacienda de los dos países; las únicas organizaciones de la sociedad civil que participan son de empresarios y en los últimos meses delegados del Congreso de la República.

Está claro que

...un país que quiera desarrollarse no puede aspirar a mantenerse aislado del mundo en el actual contexto mundial, o desvinculado de los flujos de comercio e inversiones, sino que debe buscar su inserción exterior para atraer aquellas ventajas que ésta pueda tener para su desarrollo, tratando al mismo tiempo de minimizar sus efectos perjudiciales. El punto de debate en la cuestión del comercio y la inversión, no es permanecer aislado o insertarse en la economía global, como interesadamente pretenden algunos sectores oficialistas ante las críticas a los acuerdos que se negocian. El centro del debate es la forma, calidad y agenda de la inserción externa y si ésta es la más efectiva para un determinado país, región y sector social. Es decir, hay que valorar cuál es el esquema de integración en la economía mundial más conveniente para el país y de qué forma responder a las necesidades propias. Optar por un esquema definido no es un asunto de filias y fobias sino de realidades históricas concretas.⁷

7. Roberto Góchez Sevilla, *Reflexiones en torno a los tratados de libre comercio*. Desde Abajo, Alternativas Sur, Vol. II, Nº 1, 2003.

Cuadro 2. Asalariados y no asalariados por tramos de salario mínimo. Total nacional (millones de personas)

	Trimestre 3, 1994		Trimestre 3, 2000		Trimestre 3, 2002	
	Asalariados	No asalariados	Asalariados	No asalariados	Asalariados	No asalariados
Salario mínimo	9,4	100%	4,7	100%	7,4	100%
Menos de medio	0,86	9,13	1,3	27,2	2,0	27,4
De medio a menos 1	2,0	21,3	1,0	20,7	1,3	18,0
De 1 a 1,5	3,0	31,8	0,73	15,4	2,2	30,6
De 1,5 a menos de 2	1,2	13,2	0,41	8,6	0,55	7,5
Subtotal	7,13	75,5	3,41	72,07	6,19	83,5
De 2 a menos de 3	1,1	11,6	0,52	11,0	0,51	6,8
De 3 a menos de 5	0,75	8,0	0,4	8,4	0,43	5,9
De 5 a menos de 10	0,32	3,4	0,26	5,5	0,21	2,8
10 y más	0,13	1,3	0,13	2,9	0,07	1,0

En el caso específico del TLC preocupan varios aspectos. El primero tiene que ver con los propios objetivos que Estados Unidos tiene en este tipo de tratados. A propósito de los acuerdos firmados por parte de este país con Marruecos y Chile, el premio nobel de economía Joseph Stiglitz señalaba que la política económica de Estados Unidos “está dictada más por intereses particulares que por una preocupación auténtica por el bienestar de nuestros aliados comerciales”.⁸

Este interés fue ratificado por Robert Zoellick, secretario de comercio de Estados Unidos, en su intervención ante el congreso de este país: los principales objetivos del TLC están en promover “oportunidades de exportaciones para la agricultura estadounidense, la industria y los proveedores de servicios” junto con la protección de patentes y la protección de la información sin revelar y la “eliminación de restricciones de comercio injustificadas que afecten la nueva tecnología estadounidense”, y agregaba que también era necesario

ponerle disciplina a la discriminación y otras barreras de los mercados de servicios en los países andinos (...) incluyendo el mejoramiento en el acceso a las telecomunicaciones, servicios financieros, de energía, correos y otros servicios.

Segundo: lo que tiene que ver con las asimetrías entre ambos países, lo cual nos coloca en una posición completamente desventajosa.

Tercero: lo que tiene que ver con la agricultura y la seguridad alimentaria. El escenario del TLC supone competir con el país de más alto grado de desarrollo agrícola del planeta, que además tiene una política de subsidios a los distintos subsectores agropecuarios que colocan a sus productos en

8. *Semana*, tomado de *The New York Times*.

una ventaja comparativa superior a los de cualquier área económica del planeta. ¿Qué va a pasar con los cultivos de arroz, maíz, sorgo y oleaginosas, entre otras? ¿Cuál va a ser el impacto sobre los sectores que producen carne de res, cerdo y aves? ¿Cómo estamos defendiendo nuestra seguridad alimentaria y los derechos sociales y económicos de nuestra población campesina en el TLC?

Cuarto: en el capítulo dieciocho del borrador de los acuerdos sobre las compras /contrataciones/ adquisiciones y contratación del sector público diseñado para el ALCA y que es el mismo para el TLC, se establece que “el objetivo de este capítulo es ampliar el acceso a los mercados para las compras/contrataciones/adquisiciones del sector público de las partes”, otorgando en estos casos “trato nacional y trato de nación más favorecida”: a los bienes, servicios, y proveedores/prestadores/prestadores nacionales y a los bienes, servicios, y proveedores /prestadores de cualquier otra parte.

La implicación que tiene este capítulo es que limita la acción de los Estados para utilizar las compras y los sistemas de contratación como una herramienta de política económica, para promover desarrollos sectoriales que impacten positivamente en el crecimiento económico y en el empleo; impide que los gobiernos den preferencia a las firmas locales al otorgar contratos; prohíbe las políticas que discriminen a cualquier inversionista en el intercambio de bienes o servicios (e.g., las sanciones anti-*apartheid* contra Sudáfrica de la década de los ochenta); prohíbe a los gobiernos evaluar a los proveedores con criterios distintos a los de precio y calidad ya que cualesquier otros representan “barreras innecesarias para el comercio”. Así, aunque las evaluaciones no sean discriminatorias, pueden ser rebatidas como barrera desleal para el comercio. En este tema, Colombia no tendrá ninguna reciprocidad por parte de Estados Unidos, porque mientras nues-

tro país es una nación unitaria y centralizada, la nación norteamericana tiene una estructura federal cuyos estados tienen autonomía para definir sus propias leyes económicas .

Quinto: en torno al tema de resolución de disputas, los mecanismos de resolución de controversias son directamente supranacionales, y sólo podría haber quejas respecto de disputas comerciales. (Esto queda más atrás incluso que el TLCAN, pues en él se incluía un mecanismo, aunque muy limitado, para atender violaciones a leyes laborales y ambientales). Para el caso de las inversiones sólo las extranjeras tendrían derecho a iniciar un proceso de resolución de controversias. Los grupos de la sociedad civil no tendrían derecho a participar en forma alguna. Y al igual que ocurre en la OMC, las disputas serían resueltas en reuniones secretas por paneles de expertos técnicos, lo que equivale a una privatización de la justicia.

Sexto: el tema de los servicios, que hoy representa más del 60% del PIB, también resulta una puerta bastante amplia para los intereses de las empresas transnacionales, como lo propone el borrador del ALCA, puesto que aumentaría el acceso al mercado para proveedores estadounidenses en todos los sectores, al exigir a los gobiernos nacional, regional y local que les otorguen el trato de nación más favorecida. Prohíbe establecer límites en torno al número de empresas privadas de educación, salud, suministro de aguas, cárceles y otras compañías que pueden operar en un Estado o una comunidad determinados. Incluye propuestas sobre autorregulación que se concentran en garantizar que las regulaciones no sean barreras innecesarias para el comercio y estén dirigidas a utilizar el mercado como el principal regulador.

En servicios sociales, como educación y salud, se apoyaría en la exención del GATT, que sólo aplica cuando un servicio no es proporcionado “ni sobre una base comercial ni en

competencia con uno o más proveedores de servicios”. Estas condiciones son sumamente difíciles de cubrir, ya que casi ningún servicio gubernamental es proporcionado como monopolio exclusivo.

En cuanto a las disposiciones laborales y procedimientos relativos al incumplimiento de disposiciones ambientales y laborales, el capítulo séptimo del ALCA, que, repetimos, funciona como modelo en la negociación del TLC, establece que “El tema laboral no está contemplado en el mandato del CTI, ni en el mandato negociador del ALCA. Por lo tanto, no debe haber disposición alguna sobre este tema en el acuerdo del ALCA”, y que “las cuestiones laborales no deberán ser invocadas como condicionamientos ni sometidas a disciplinas cuyo incumplimiento esté sujeto a restricciones o sanciones comerciales”.

Por ello el único compromiso que aparece en los borradores de los acuerdos resulta demasiado general y sólo se traduce en una declaración formal a través de la cual “las Partes reafirman sus obligaciones como miembros de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, y sus compromisos asumidos en virtud de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de 1998. Cada Parte procurará asegurar que tales principios laborales y los derechos laborales internacionalmente reconocidos” sean observados dentro del tratado, y aunque se reconoce “el derecho de cada Parte de establecer sus propias normas laborales internas y, consecuentemente, de adoptar o modificar su legislación laboral”, sin embargo, en ninguno de los TLC firmados por Estados Unidos aparecen procedimientos claros y efectivos que permitan sanciones concretas para los países y las empresas que violen los convenios fundamentales del trabajo, y las quejas, que se hacen ante organismos privados, no pueden presentarse ni desde los sindicatos ni

desde la sociedad civil, sino que están reservadas exclusivamente para los propios Estados.

Para las transnacionales todos los derechos, para los Estados todos los deberes

Finalmente está el tema de las inversiones. Aquí el tema es bastante espinoso, pues el país que más posibilidad de inversiones tiene es Estados Unidos, donde está el mayor número de empresas transnacionales y las más grandes del planeta, muchas de las cuales tienen ingresos superiores al PIB de la mayoría de los países de la región.

Como lo señala Bejarano,

la situación para Colombia presenta motivos de preocupación debido a que no se trata de una nación que movilice de manera estable flujos importantes de Inversión Extranjera Directa (IED) y las empresas nacionales en un 96% son microempresas (88% unipersonales) y apenas se registra un 1% de grandes organizaciones.⁹

En países como el nuestro, prácticamente la única “exportación” de capitales que se hace es aquella que se origina en el pago del servicio de la deuda, por lo que el extenso capítulo que aparece en el TLC sobre inversiones no tiene más que el sentido de proteger y promover los intereses de las compañías transnacionales y del capital financiero y especulativo.

Lo que más preocupa es que, por la puerta de atrás de los acuerdos comerciales regionales y de los TLC, las multinacionales y los países hegemónicos pretendan imponer lo que ya la opinión pública mundial creyó haber derrotado a

9. Édgar Bejarano Barrera, “Integración regional y ALCA”, *Papeles para la democracia*, Viva la ciudadanía, Bogotá, noviembre de 2003.

finales del decenio de los noventa, cuando se pretendió imponer el tristemente celebre Acuerdo Multilateral de Inversiones, AMI, que le otorgaba a estas empresas todos los derechos y le reservaba a los Estados todas las obligaciones.

En 1998 en artículo aparecido en la revista *Viejo Topo* se advertía del AMI como la forma de implementación de la “cuarta fase” de desarrollo de las políticas neoliberales, que consistía en

la más absoluta libertad de circulación de capitales, con la renuncia por parte de las legislaciones nacionales a poner a aquélla la más elemental traba. En virtud del AMI cualquier país que cambie mediante legislación las condiciones de rentabilidad del capital vigentes en el momento de la inversión del capital foráneo, disminuyendo voluntaria o involuntariamente los beneficios de éste, por ejemplo al subir el salario mínimo, deberá indemnizar a los inversores “afectados”.¹⁰

Dentro del borrador de los acuerdos que aparecen en la página WEB del DNP sobre el ALCA se encuentran las siguientes referencias:

- Artículo 4. Trato nacional: [4.1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas (...)]
- Artículo 5. Trato de nación más favorecida [5.1. Cada Parte otorgará a las inversiones de los inversionistas de las otras Partes efectuadas en su territorio, un trato no menos favorable que aquel otorgado [en circunstancias similares] a las inversiones de los inversionistas de Estados no Parte.]

10. Jorge Verstryngne, “Reflexiones sobre la cobardía en política”, *El Viejo Topo*, N° 118, mayo 1998.

- Artículo 6. Nivel de trato [6.1. Cada Parte otorgará [a los inversionistas de otra Parte] [y] [a las inversiones de los inversionistas de otra Parte] el trato que resulte mejor entre el trato nacional y el trato de nación más favorecida.]
- Artículo 13. Expropiación e indemnización [13.1. Ninguna Parte podrá expropiar ni nacionalizar [, directa o indirectamente,] una inversión [cubierta] [de un inversionista de otra Parte en su territorio o adoptar una] [ya sea directa o indirectamente mediante] medida [s] equivalentes a la expropiación o nacionalización (“expropiación”) salvo que sea: a) por causa de utilidad pública [tales como razones de orden público e interés social] 13.2. La indemnización deberá: a) ser equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes que la expropiación se haya llevado a cabo (“fecha de expropiación”).

Estas propuestas de reglamentación colocan el factor de las inversiones al nivel de los tratados internacionales, y en ellas la soberanía nacional y las decisiones democráticas sobre aspectos fundamentales como la legislación laboral y ambiental, o la protección de la salud pública quedarían subordinadas a los intereses de las transnacionales y del capital especulativo. Y lo más grave, prácticamente quedaríamos atados a no poder modificar democráticamente el modelo de desarrollo subyacente en los acuerdos del ALCA y del TLC.

El sector manufacturero colombiano frente al TLC

Como se dijo, Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia por ser tanto el principal destinatario de las exportaciones colombianas, como el mayor proveedor de importaciones y aunque Colombia modificó su modelo de

desarrollo económico desde principios de la década de los noventa, remplazando el de sustitución de importaciones por otro de apertura económica, que se suponía nos iba a permitir una mayor inserción en los mercados internacionales, los cambios que ha presentado la estructura del sector externo no han modificado de manera significativa su diversificación. En gran medida todavía se sigue dependiendo de las exportaciones del sector primario: petróleo y carbón, café, níquel, flores y banano básicamente, exportaciones que tienen muy poco impacto en las cadenas productivas internas, y aunque las exportaciones no tradicionales aumentaron diez puntos dentro del total entre 1980 y 2002, este incremento se ha debido más a la pérdida de participación que han tenido las exportaciones de café que a la propia dinámica exportadora del sector manufacturero.¹¹

Sectores empresariales que controlan la ANDI, Fedesarrollo y el propio gobierno, no ven sino ventajas de un posible acuerdo comercial con Estados Unidos. Dicen que no sólo se va a incrementar el comercio (Fedesarrollo calcula un incremento del 40%), sino que se va a presentar una mayor diversificación. Para evaluar los posibles impactos que este acuerdo va a tener sobre la industria nacional, es necesario evaluar qué ha pasado con nuestras exportaciones hacia ese país en el marco del ATPDEA, a través del cual Estados Unidos le otorga preferencias a 5.528 productos colombianos.

Un estudio del DNP señala que durante los últimos cinco años, el crecimiento promedio anual de las exportaciones colombianas a Estados Unidos fue del 6,2%, equivalentes en promedio a US\$ 5.300 millones por año, y que a pesar de

11. Por ejemplo, el café, principal producto exportado en 1980 (representaba el 60% de las exportaciones totales), tan sólo participó con el 6,5% en 2002.

**Cuadro 3. Utilización de ATPA por parte de Colombia
(millones de dólares)**

(US\$ Millones)	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio (1998-2002)
Exportaciones totales a Estados Unidos	4.048,5	5.615,5	6.527,4	5.254,3	5.151,2	5.319,38
Exportaciones baja ATPA	814,6	1.006,9	1.200,2	1.004	1.061,4	1.017,42
% Exportaciones bajo ATPA	20,10	17,90	18,40	19,10	20,60	19,13

Fuente: DANE

esta dinámica, su incidencia dentro de las importaciones totales que hace este país sólo representan el 0,5%.

No obstante que esta política unilateral de Estados Unidos lleva ya más de cinco años, las exportaciones a través del ATPA o ATPDEA no superan el 20% de las exportaciones totales hacia este país.

La situación se agrava cuando se analiza a nivel de producto, ya que de los 5.528 productos sobre los cuales Estados Unidos otorga preferencias a través del ATPA, sólo 14 representaron el 80% de las exportaciones colombianas hacia ese país durante los últimos cinco años. Los demás productos tienen participaciones inferiores al 1% del total de productos exportados con ATPA.¹²

La pregunta que es necesario hacerse, es acerca de las razones que fundamentan el optimismo de algunos empre-

12. Departamento Nacional de Planeación, “Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos”, Dirección de Estudios Económicos. DNP, Documento N° 29, julio de 2003.

sarios, Fedesarrollo y del gobierno, que los induzca a pensar que este esquema va a cambiar radicalmente con la firma del TLC. A propósito, el estudio del DNP citado agrega:

La elevada concentración sectorial de las exportaciones colombianas a Estados Unidos y la poca utilización o aprovechamiento de las ventajas otorgadas por ese país encuentran su explicación en tres razones: i) Colombia no produce muchos de los productos beneficiados por las preferencias o no hay beneficios para productos que actualmente exporta, por lo que es posible aprovechar tales preferencias; ii) existen países que producen más barato y de forma más competitiva algunos productos, aún teniendo en cuenta las preferencias; y iii) hay otro tipo de restricciones que impiden el libre acceso a las mercancías, tal como se verá en la cuarta sección de este documento.

Habría que preguntarle al gobierno y a los empresarios, qué políticas están desarrollando que les permita aprovechar las posibles “ventajas” que se van a derivar de la firma del TLC, cómo va la inversión en ciencia y tecnología y la modernización de las estructuras productivas de las empresas para mejorar sus niveles de competitividad e incrementar su participación en el mercado de Estados Unidos.

Si analizamos más de cerca cuál es la participación que tienen las distintas cadenas productivas en las importaciones de Estados Unidos, nos encontramos con datos que nos distancian bastante del optimismo del gobierno y los empresarios.

En efecto, en promedio las treinta cadenas productivas analizadas por el DNP no sólo tienen una muy baja participación dentro del total de importaciones que hace Estados Unidos, sino que los sectores que más participación tienen, que son los diez del cuadro 4, se enfrentan en la mayoría de los casos con competidores que ya tienen los mismos beneficios que supuestamente se van a lograr con la firma del

TLC, como Canadá, que compite con nosotros en la mayoría de sectores, y Canadá y México, que nos hacen la competencia en sectores como el de café y té, hortofrutícola, azúcar, confitería y chocolate. Ambos países tienen ventajas relativas muy superiores a las nuestras: en el caso de Canadá además de compartir una amplia frontera con Estados Unidos, presenta niveles de tecnología y de productividad de los cuales estamos muy lejos, además de los niveles de

Cuadro 4. Importaciones de Estados Unidos de origen colombiano

Cadenas productivas	Participación porcentual	Principales proveedores	Participación porcentual
Café y té	9,8	Canadá México	16,8 10,2
Cemento y aplicaciones	2,87	Canadá China	30,4 23,9
Hortofrutícola	2,2	México Canadá	26,5 11,9
Azúcar, confitería y chocolates	2,1	Canadá México	27,6 8,9
Petroquímica, plásticos y fibras sintéticas	1,51	Canadá China	32,2 12,8
Tabaco	1,5	R. Dominicana Brasil	18,16 14,6
Textil y confecciones	0,6	México China	13,2 8,3
Cerámicas	0,53	China	25,73
Pesca y atún	0,4	Canadá Tailandia	17,79 15,75
Agroquímicos	0,33	Canadá Trinidad y Tobago	44,48 14,23
Total 30 cadenas	0,77		

Fuente: DNP

ahorro e inversión que están muy lejos de los nuestros; y México tiene además la ventaja de haber sido receptor de un importante flujo de inversiones por parte de empresas de Estados Unidos.

En otros casos nos enfrentamos con proveedores de la talla de China, país hacia el cual Estados Unidos desarrolla una política de inversión muy significativa y que para los próximos años va incrementar significativamente su participación en el mercado de ese país, como va a ocurrir seguramente con sus textiles y confecciones cuando termine al acuerdo multifibras que limita su participación en este mercado.

Por otro lado, los cálculos optimistas de Fedesarrollo no incluyen los impactos que van a tener la exportaciones de Estados Unidos hacia los demás países andinos incluidos en la firma del TLC, los cuales constituyen hoy un mercado muy importante para muchas de las cadenas productivas colombianas como consecuencia de las ventajas que se derivan del tratado de integración que tenemos con ellos, las mismas que van a tener la cadenas productivas de los Estados Unidos después de la firma del TLC.

Igualmente, este optimismo tampoco evalúa cuál va a ser el impacto sobre el conjunto de cadenas productivas colombianas cuando los productos de Estados Unidos ingresen al país, libres de aranceles y de otras restricciones de importación.

El optimismo de estos sectores muy seguramente tiene que ver con el esquema de desarrollo que han insinuado a través de reformas como la laboral, y de toda la política de flexibilización que han impulsado en los últimos años, conducente a reducir costos laborales y a ofrecer este factor como la principal ventaja comparativa para competir en los mercados internacionales. Se trataría entonces, de apuntarle a un “modelo de integración a flujos verticales de comercio de

manufacturas centrado en el mercado de Estados Unidos, a costa de reducir los encadenamientos internos, dado el alto contenido de insumos importados de dichas manufacturas”,¹³ como el que se ha venido desarrollando a través de las maquilas en México y Centroamérica.

¿Son el TLC y el ALCA proyectos de anexión por parte de Estados Unidos?

Los fracasos de las últimas reuniones de la OMC, especialmente la de Cancún, México, 2003, los cambios de gobierno en Brasil y Argentina y la posición del gobierno de Venezuela, han inducido a los sectores dominantes de Estados Unidos a un cambio de estrategia. Ello se refleja, por un lado, en el creciente interés que ahora se observa en esos círculos por tratar de llegar a un acuerdo rápido en el ALCA y en su preocupación en torno a las posibilidades de que el bloque de países liderados por Brasil modifique la correlación de fuerzas y logre imponer otro tipo de integración.

Frente a esta última posibilidad Estados Unidos ha comenzado la implementación de negociaciones bilaterales (TLC), que le permitan llegar finalmente al ALCA con una correlación de fuerzas completamente favorable a sus intereses y con acuerdos ya concretados país por país, debido a que los TLC se negocian de manera bilateral con el poderío norteamericano y por disposiciones del congreso no podrán existir otros acuerdos que traspasen los contenidos acordados. Estados Unidos emplea como estrategia, armar una telaraña de pactos bilaterales para hacer inútil el ALCA.

13. Inés Bustillo y José A. Ocampo, “Asimetrías y cooperación en el área del libre comercio de la Américas”. *Economía Colombiana* N° 299, nov.-dic., 2003.

Esta última opción resulta la más desfavorable para un país como Colombia, que si no se acompaña de la presión de un bloque de países de la región, que permita la negociación de cláusulas que además de los temas de comercio y de inversión, incluya los relacionados con la pobreza, derechos humanos sociales y económicos, y que tenga en cuenta las diferencias de desarrollo de cada país, le queda muy poca capacidad de negociación frente la gran superpotencia continental y mundial, más aun cuando quienes comandan las negociaciones de estos tratados por parte de Colombia observan una posición bastante proclive a los intereses de las transnacionales y del capital financiero internacional.

En un texto de Atilio Boron titulado “El ALCA y la culminación de un proyecto imperial”,¹⁴ se señalan los factores que hacen pensar en la inconveniencia que para nuestros pueblos tiene este tipo de integración:

- La completa liberalización del comercio y los servicios, incluyendo la educación, la salud y la previsión social, que sufrirían un proceso de total mercantilización. De esa manera todas esas actividades caerían en poco tiempo en manos de las gigantescas firmas norteamericanas, y los gobiernos de la región carecerían de instrumentos de política pública para incidir sobre estas áreas.
- Garantizar la más estricta libertad para los inversionistas externos, cuidándose los gobiernos anfitriones de imponer limitaciones de cualquier tipo a su actividades, a sus estrategias de inversión y a sus decisiones en materia de remesas de utilidades a sus casas matrices.

14. Atilio Boron, “El ALCA y la culminación de un proyecto imperial”. Observatorio Social de América Latina, OSAL, Año IV, N° 11, mayo-ago., 2003.

- Abrir por completo el mercado de los contratos gubernamentales, tanto a nivel nacional como provincial y municipal, a los efectos de facilitar la participación de cualquier empresa nacional o extranjera. De este modo se destruye una importante arma de política económica, cual es la utilización del poder de compra del Estado.
- Eliminación unilateral y completa de todas las restricciones al comercio, poniendo fin al proteccionismo arancelario o no arancelario por igual, apelando, por ejemplo, a normas relativas a la salud pública o de preservación del medio ambiente.
- Supresión de los subsidios a la exportación de productos agropecuarios así como de cualquier requisito susceptible de ser utilizado para entorpecer el flujo comercial en este terreno.
- Garantizar el más irrestricto respeto a los derechos de propiedad intelectual, lo que en la práctica significa la apropiación de los bienes de la naturaleza por empresas oligopólicas dotadas de enormes recursos tecnológicos que les permitirían patentar plantas, animales y semillas.
- Asegurar que los gobiernos firmantes del acuerdo se abstendrán de promover prácticas comerciales anti-competitivas, como por ejemplo la preservación de empresas estatales monopólicas en sectores claves de la economía.
- Al igual que se estipula en el, por ahora abortado, AMI, cualquier disputa entre los países del ALCA o entre éstos y las empresas transnacionales deberá ser dirimida ante tribunales especiales de mediación, poniendo fin de este modo a cualquier arresto de soberanía nacional en cuestiones centrales de la vida económica y social de nuestros países.

Concordamos con este autor en que, tal como está diseñado y según los borradores de los acuerdos,

el ALCA es un proyecto que pretende institucionalizar nuestra subordinación al imperialismo forzando la capitulación de los intereses de los pueblos latinoamericanos ante la potencia hegemónica. Se trata de lograr la silenciosa anexión de nuestros países a Estados Unidos, liquidando definitivamente cualquier pretensión de soberanía y autonomía nacionales.

Por eso mismo, el ALCA es incompatible con la libertad, la democracia y el bienestar de nuestros pueblos. Por eso tiene que ser negociado en secreto, a espaldas del pueblo, dado que es indefendible ante los ojos de la opinión pública: sólo favorece a las grandes empresas y a sus aliados, a sus representantes políticos e ideológicos y a los pequeños grupos y sectores integrados a la hegemonía del capital.

Ante esta amenaza los sindicatos y en general todas las organizaciones de la sociedad civil, estamos en la obligación de reaccionar reivindicando los métodos de la democracia, del escrutinio público a todos los temas y a todas las propuestas. La discusión de esta iniciativa de integración tiene que ampliarse y salir del pequeño grupo de tecnócratas, políticos y empresarios al que ha estado reducido. Las consecuencias para el país pueden ser muy graves de seguir avanzando en el esquema propuesto en los borradores de los acuerdos, y las posibilidades de revertir el proceso una vez esté firmado son demasiado difíciles y costosas.

No estamos en contra de la integración con los países de la región. La discusión no es si ALCA o no ALCA, o sí al TLC o no al TLC, sino sobre el tipo de integración que es necesaria para que todos los pueblos de la región, todas las personas y comunidades que la habitan, mejoren su calidad de vida y accedan a mayores niveles de bienestar, de libertad y de vida buena, lo que está muy lejos de alcanzarse en el proyecto de ALCA o del TLC que nos proponen.

Como lo plantea Atilio Boron, en esta perspectiva, “cabe recordar una vez más las palabras de Martí: ‘el pueblo que quiera ser libre, que sea libre en negocios.’ Y también aquellas otras que decían que ‘era preciso ser cultos para ser libres’”. La batalla de las ideas, el combate por los sentidos adquiere un carácter fundamental en el mundo de hoy. El ALCA es el Caballo de Troya mediante el cual se introduce en los pueblos latinoamericanos la conciencia resignada de nuestro inexorable destino como colonias de Estados Unidos. Por ello es preciso salir con energía y resolución a librar el gran combate de las ideas, la madre de todas las batallas.

EPÍLOGO

Hoy después de quince años de aperturas y reformas y tras la promesa de la redención por parte del modelo de libre mercado, potenciador del crecimiento y facilitador de los recursos para el desarrollo, se tiene una sociedad más desigual con unos niveles de concentración del ingreso que son una vergüenza para la humanidad.¹⁵

La búsqueda de ventajas competitivas ha conducido a estrategias de bajo costo que han recaído sobre la calidad, cantidad y remuneración al empleo, generando con ello presiones a la demanda agregada y una gran inestabilidad del ciclo económico, círculo pernicioso del cual difícilmente se saldrá con reformas de estricto carácter financiero.

La competitividad, el acercarse al desarrollo del sector exportador, trasciende los aspectos macro y microeconómicos para ubicarse en el terreno de los acuerdos que la sociedad

15. En efecto, de acuerdo con informes del BID, la desigualdad en Colombia ha aumentado en la última década, llegando a unos niveles de concentración (Gini) de 57,6 y con una brecha entre el primer y el décimo décil de 57,8 veces, mientras que para Estados Unidos es de 16,9.

pueda diseñar e implementar, y esta que es una vía ya identificada tiene que conducir a crear las condiciones para lograr una sociedad moderna y democrática. La agenda para la competitividad deberá basarse, entre otros posibles, en los siguientes elementos:

- Los equilibrios macroeconómicos (financiero, fiscal y externo) son una necesidad, la disciplina económica del país debe conducir a un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles. Sin embargo, esta obsesión de los tecnócratas neoliberales, no puede ser un impedimento para la implementación gradual de medidas, de tal manera que se minimicen los impactos negativos sobre la sociedad.
- El país debe profundizar su estructura de la descentralización y en el manejo del territorio como el espacio de la concertación y del desarrollo humano, incluso permitirse el estudio de propuestas federadas que contemplen la libertad de las regiones para implementar sus propias medidas de tipo fiscal y macroeconómico. El desarrollo de un modelo de libre cambio tiene su base en los microterritorios, en los logros que puedan realizar las cadenas productivas y éstas no pueden estar sujetas a políticas de orden nacional, probablemente contrarias a los intereses locales.
- La política de cluster y de prodes merece mayor atención y coherencia. Las experiencias internacionales muestran que estos enfoques son de éxito en escenarios de pymes. Para hacerlo es necesario definir una política de compras por parte de las empresas estatales y llegar a acuerdos con las grandes empresas privadas para que compren bienes y servicios a los conglomerados empresariales.
- Los acuerdos bi y multilaterales deben profundizarse con base en criterios de complementariedad, subsidiaridad, con-

currencia y solidaridad, con tal de permitir, en el tiempo, la disminución de las terribles asimetrías existentes en el continente. Para esto América Latina deberá trabajar en estrechar lazos internos, su posición comercial y política ante el TLC no le permite hacer pactos de beneficio a cada uno de los países.

- Las decisiones frente a los temas laborales no pueden seguir haciéndose a espaldas de los trabajadores. Hoy más que nunca el país requiere de acuerdos democráticos que posibiliten definir patrones de competitividad sin que se ponga en riesgo el bienestar de los trabajadores y sus familias. La competitividad es un tema que pasa por la idea de un trabajo digno, una adecuada remuneración y un sentirse partícipe de los retos y las decisiones de la sociedad.
- El tema de la remuneración es fundamental. Desde hace varias décadas el capitalismo, y así lo han hecho las economías desarrolladas, comprendió que garantizar adecuados ingresos a la población es un tema imprescindible para permitir la evolución de la demanda agregada y por ende de la producción. Este es el momento para que el país discuta la necesidad de una renta básica para todos.

Estos son pues, elementos para la discusión, para generar un debate que nos permita trascender las promesas de modelos salvadores que sólo han terminado por beneficiar élites y generar exclusiones sociales. No se trata de privilegiar ahora el desarrollo al crecimiento, se trata de lograr los ambientes propicios para que en un mundo abierto, competitivo y en cooperación se construya un futuro más digno para la humanidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alburquerque, Francisco, *Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico, una respuesta a las exigencias del ajuste estructural*. Santiago de Chile, ILPES, 1996.
- Bejarano Barrera, Edgar, *Integración regional y ALCA*, Bogotá, Viva la Ciudadanía, Papeles para la Democracia, nov., 2003.
- De Ferranti, David, Guillermo Perry, Francisco Ferreira, Michael Walton, *Desigualdad en América Latina y el Caribe. ¿Ruptura con la Historia?* Bogotá, BID, feb., 2004.
- Boron, Atilio, El ALCA y la culminación de un proyecto imperial, *Observatorio Social de América Latina*, OSAL, Año IV, N° 11, may.-ago., 2003.
- Bustillo, Inés y José A. Ocampo, “Asimetrías y cooperación en el área del libre comercio de la Américas”, *Economía Colombiana* N° 299, nov.-dic., 2003.
- Grupo de Estudios del Crecimiento Económico Colombiano, Greco, “El crecimiento económico colombiano en el siglo XX: aspectos globales”, *Borradores de Economía* N° 134, Bogotá, Banco de la República, octubre de 1999.
- Góchez Sevilla, Roberto, *Reflexiones en torno a los tratados de libre comercio*, Bogotá, Alternativas Sur, 2003.
- Ocampo, José Antonio, “Reformar las reformas”, *Lecturas de Economía* N° 58, Medellín, Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia, ene.-jun., 2003.
- Verstryngne, Jorge, “Reflexiones sobre la cobardía en política”, *El Viejo Topo* N° 118, may. 1998.
- Indicadores de coyuntura económica. www.dnp.gov.co.
- Estadísticas sobre comercio exterior. www.dane.gov.co.
- Informe sobre competitividad 2002-2003. www.weforum.org.
- Estadísticas para el ALCA. www.oea.org.
- Informe preeliminar de la economía latinoamericana. Varios números. www.cepal.org.

**AZÚCAR Y EMPLEO:
COMPETITIVIDAD Y VIABILIDAD SOCIAL
EN EL VALLE DEL CAUCA**

*Jaime Alberto Rendón Acevedo
Héctor Vásquez Fernández
Mario Baena Alfonso*

Documento preparado por la ENS para la discusión en el Seminario Taller de los trabajadores del sector de la caña de azúcar. Cali, marzo 30 del 2004, con la colaboración de la Confederación de Trabajadores de Colombia, CTC.

INTRODUCCIÓN

Desde finales del 2003, la Escuela Nacional Sindical, ENS, y la Confederación de Trabajadores de Colombia, CTC, han venido trabajando en la realización de un encuentro entre los sindicatos pertenecientes al sector de la caña de azúcar, que conduzca a buscar alternativas a un estado de crisis que ya trasciende la esfera laboral y ha permeado a toda la región.

Los análisis han generado un consenso sobre la gran preocupación que existe dentro de las organizaciones sindicales y sociales por la situación de desregulación laboral en el sector, que se convierte en un elemento crítico en el ámbito social para mantener la viabilidad socio-política del departamento. Por esta razón se ha considerado como una necesidad reunir a trabajadores, empresarios y gobierno para, conjuntamente, buscar las soluciones y se procuren los acuerdos necesarios para hacer del Valle una región de gran viabilidad social, económica y democrática.

Este documento plantea elementos de economía, empleo, medio ambiente y organización sindical, a razón de permitirle a los trabajadores una discusión previa que conduzca a posiciones de conjunto sobre los aspectos estratégicos del sector y para la región.

ECONOMÍA Y EMPLEO

Puntos de partida

Dos procesos hicieron que el decenio de los sesenta fuera decisivo para la industrialización y modernización del Valle del Cauca y su capital Santiago de Cali. Primero, fue en este momento donde el país comenzó su segundo proceso de sustitución de importaciones, enfocado hacia bienes intermedios, y en Cali se asentaron importantes empresas nacionales y multinacionales que dinamizaron la industria manufacturera hasta convertirla en la segunda en importancia en el país. El otro proceso fue la Revolución Cubana, ésta hizo que la mirada de Norteamérica se volcara hacia otras zonas buscando alternativas para el azúcar proveniente de la isla.

Sin embargo, si bien estos hechos marcaron diferencia, en realidad otros fenómenos internos y externos (véase cuadro 1) hicieron que en el Valle del Cauca se presentara un proceso de concentración industrial y urbanización diferentes al resto del país, o por lo menos a las ciudades líderes: Bogotá y Medellín.

El desarrollo productivo y social del Valle del Cauca ha sido el resultado de un proceso de sinergias entre el sector público y el privado que ha conducido no sólo a construir un importante polo geográfico de desarrollo sino, y es aún más importante, a un proceso de generación de economías de aglomeración que ha procurado una región con amplias fortalezas competitivas en el entorno mundial.

Cuadro 1. Etapas del desarrollo del conglomerado azucarero

Períodos	Hechos externos e internos	Políticas públicas	Estrategias
Etapa de inicio 1900-1925	<ul style="list-style-type: none"> - Apertura del Canal de Panamá - Primera Guerra Mundial - Alza del precio internacional del azúcar 	<ul style="list-style-type: none"> - Construcción del ferrocarril Cali-Buenaventura - Desarrollo del puerto de Buenaventura - Creación del departamento del Valle del Cauca - Carreteras Cali, Bogotá, Medellín 	<ul style="list-style-type: none"> - Construcción del negocio medular - Integración de cadenas de valor independientes
Etapa de crecimiento 1926-1958	<ul style="list-style-type: none"> - Emergencia económica nacional, 1925 a 1930 - Gran depresión, 1930 	<ul style="list-style-type: none"> - Adopción del modelo de sustitución de importaciones - Integración de la infraestructura de conectividad nacional - Creación de instituciones de apoyo 	<ul style="list-style-type: none"> - Progreso tecnológico - Diferenciación del negocio medular - Consolidación del poder de negociación
Etapa de integración del conglomerado 1959-1990	<ul style="list-style-type: none"> - Revolución cubana, 1959 - Asignación de cuota de exportación a Estados Unidos - Alza del precio internacional del azúcar 	<ul style="list-style-type: none"> - Reforma Agraria, 1966 - Adopción del modelo de sustitución de importaciones con promoción de exportaciones. - Proyecto Salvajina, 1984 	<ul style="list-style-type: none"> - Vinculación de nuevos cultivadores - Estrategia de cooperación - Integración y diversificación productiva
Etapa de apertura e internacionalización 1991 a hoy	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de integración andina - ATPA - Sobreproducción mundial de azúcar - Crisis económica y aguda recesión en 1999. 	<ul style="list-style-type: none"> - Adopción del modelo de desarrollo de economía abierta - Mecanismos de estabilización de los precios internos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de las exportaciones - Inversión en el exterior - Compromiso con el medio ambiente - Cambio del negocio medular

Fuente: Centro Nacional de Productividad. Tomado de CEPAL, 2002. Azúcar y empleo: competitividad y viabilidad social en el Valle del Cauca.

Así, en el Valle, más que azúcar, se han generado una serie de integraciones verticales y horizontales sobre esta agroindustria que han dinamizado otros mercados paralelos. El sector público ha potenciado la infraestructura suficiente¹ y ha permitido una estructura institucional que soporta las exigencias del país y del mundo sobre una región que abre a Colombia hacia el mundo por el Pacífico. El sector privado, igualmente, ha posibilitado una modernización intensa de los sectores productivos y ha concertado dinámicas de carácter mixto que conducen a definir estrategias de desarrollo de largo plazo, en materia de servicios públicos, sostenibilidad ambiental y desarrollo productivo.

Todos estos elementos han conducido a que en la última década se presente un desarrollo sin precedentes en la industria, pero en especial en el proceso de producción de la caña de azúcar y en la conversión hacia productos finales, que ha hecho encaminar al sector hacia formas de “frontera”, como es el caso del cluster de la caña de azúcar, integrando proveedores, técnicos asesores agrícolas, centros de investigación, proveedores de energía y combustibles, actividades de administración, cultivadores de la caña, labores de cosecha (alce y transporte), producción de subproductos y valor agregado y, por último, la comercialización nacional e internacional (CEPAL, 2003).

No obstante, este trascendental proceso de modernización, que seguirá su curso en busca de mayor valor agregado y mayor competitividad, ha tenido una consecuencia que apenas se comienza a visualizar: toda la estrategia de modernización se ha soportado en adecuación tecnológica, productiva y en la búsqueda del bajo costo, donde el trabajo ha soportado no

1. Con algunas deudas que son materia de trabajo: el tren de occidente, el puerto seco, la dinamización del puerto de Buenaventura, entre otras.

sólo el peso de los adelantos científicos sino la reducción de la calidad y en últimas el deterioro del ingreso y el nivel de vida de los trabajadores.

Así, a pesar del crecimiento y desarrollo que históricamente ha tenido la región, y que es ejemplar en el país, aún ante la crisis de los últimos años, los trabajadores y en definitiva la sociedad, ha debido soportar el peso de la modernización reflejado en una reducción del ingreso y de sus garantías laborales.

Situación económica

La economía colombiana ha atravesado por lo que podría considerarse el período más crítico en materia de crecimiento económico en su historia moderna. La crisis que afectó al país desde 1998 hizo que se revirtiera un comportamiento de crecimiento sostenido que durante el siglo XX fue del 4,72% promedio anual (Greco, 2000), hasta encontrar su punto más crítico en el año de 1999 con un decrecimiento del 4,2%.

Este deterioro económico no ha sido otra cosa que el efecto de una mayor volatilidad del ciclo ante la exposición de la economía a los flujos de comercio y capitales internacionales, contando obviamente con condiciones internas de alta incertidumbre producto de la violencia, una política económica cambiante y con relativa pertinencia frente a la coyuntura.²

Lógicamente este proceso que ha tenido su mayor impacto en los últimos cinco años, ha ocasionado una disminución en el ingreso y en las condiciones del nivel de vida de la

2. La situación en 1998 la marcó el Banco de la República con su ortodoxia de defensa a la banda cambiaria que generó una iliquidez en el mercado monetario y la consecuente elevación de los intereses, que sólo vino a revertirse ante la liquidez que se le da al mercado en diciembre de 1999 tratando de prever los efectos del Y2K. De otro lado está el manejo de la política fiscal, en permanente déficit y con reformas tributarias cada año.

población. En efecto, mientras se redujo el crecimiento del PIB en Colombia, el siglo terminó con unos niveles de pobreza cercanos al 66% y un 24% de la población bajo la línea de miseria, de acuerdo con el DPN.³

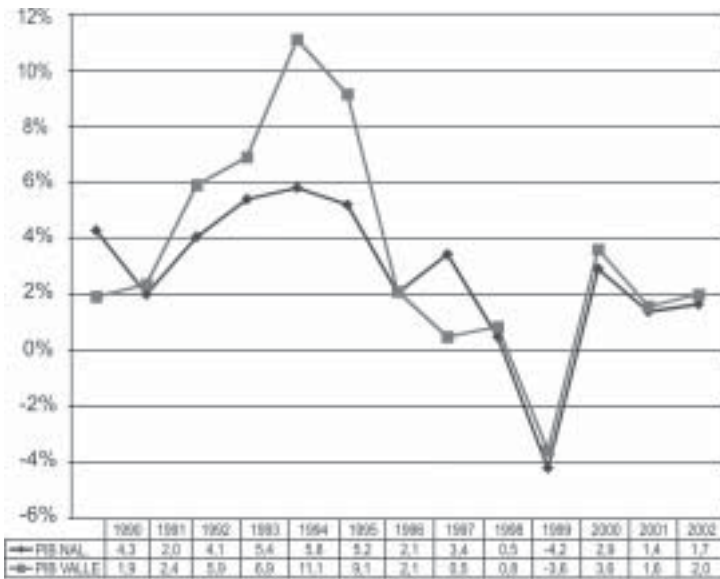
De otro lado, los esfuerzos que en materia de política económica se realizaron para reducir la inflación a un dígito y que tienen como meta de mediano plazo llevarla a estándares internacionales, esto es entre el 2% y el 3% para el año 2006, le han significado al país unos costos sociales bastante altos.

Primero, como ya se insinuó, la ortodoxia monetaria implementada por la junta directiva del Banco de la República condujo, en parte, a la crisis de 1998. Además la lucha por la inflación no ha tenido resultados positivos en materia laboral; así, mientras la inflación ha descendido el desempleo ha crecido, lo que teóricamente no es comprensible pero que en materia de política se constituye en una verdad: el empleo ha caído y los puestos creados han sido de mala calidad y con bajos salarios. Son estos los efectos de un largo período de crisis donde la demanda también tiene que ver en la rápida reducción de la inflación, aunque la política monetaria cante victoria para sí. En este punto el empleo y los ingresos de la población, también han puesto su cuota.

La economía del Valle del Cauca no ha estado lejos de estas tendencias. En los últimos cinco años el Valle ha soportado una de las peores crisis de su historia local aunque valga reconocer que este período ha sido sin igual en materia de empobrecimiento económico y social de todas las regiones del país.

3. Valga recordar el concepto de pobreza: una persona se considera pobre cuando dispone de menos de dos dólares diarios para vivir. De otro lado, una persona está bajo línea de miseria cuando cuenta con menos de un dólar como ingreso diario.

Gráfica 1. Evolución PIB Nacional y PIB del Valle del Cauca



Fuente: DNP

En el caso de la producción, el comportamiento del PIB mostró una caída más abrupta que la del país y su recuperación ha seguido la misma senda de escaso crecimiento, mostrando con esto que la volatilidad del ciclo económico cobra la misma tendencia nacional y por ende comparte patrones de evolución y riesgos tanto internos como del entorno.

El comportamiento de la economía del Valle ha estado caracterizado por varios hechos: la salida de la economía de los dineros del narcotráfico,⁴ el deterioro del sistema financiero y

4. Resulta paradójico que hoy el dólar experimente un proceso de revaluación similar al ocurrido a principios de la década pasada cuando se presentó el fenómeno del ingreso de capitales nacionales y extranjeros al país. En esa época también fue característico el boom del sector de la construcción y las burbujas inmobiliarias efecto de los dineros “calientes”. No en vano, el país se convirtió en la última economía en Latinoamérica en caer pero la primera en presentar síntomas de salida de la crisis.

la difícil coyuntura por la que atraviesa el sector azucarero ante la competencia internacional y la presión de las multinacionales a los precios del producto. Así mismo, se ha manifestado en una pérdida de las garantías laborales de los trabajadores y con esto un aumento de la informalidad y la pobreza.⁵

No obstante, el Valle se mantiene en una posición de privilegio en el entorno nacional; de hecho, un estudio realizado por la Universidad de Antioquia y la Universidad del Valle para el Corpes de Occidente en el año de 1991, mostró cómo la industria manufacturera del Valle sobrepasaba con creces la llamada potencia industrial antioqueña. Hoy la CEPAL ha mostrado (reconfirmando el análisis del CIE) en un estudio reciente, cómo el Valle del Cauca es la segunda región más competitiva del país.

El Valle representa el 11,92% de la economía nacional, cifra aparentemente poco significativa pero que se debe leer en un escenario de alta concentración regional, a la par de una alta divergencia entre las condiciones de desarrollo y crecimiento que presentan las distintas economías regionales. En materia de población, la región constituye el 9,8% del país, cifra bastante estable en las últimas dos décadas.

A nivel sectorial (véase cuadro 2), el aporte de mayor significación a la economía del Valle lo realiza el sector manufacturero con el 18,3% del PIB, el sector agropecuario aporta el 8,3% y la actividad comercial significa el 11,5%. Resulta interesante observar que sectores como el financiero (7,2%), alquiler de vivienda (16,3%) y servicios del gobierno (14,3%), generan unos aportes relevantes a la economía.⁶

5. Los dirigentes sindicales plantean que seis años atrás ellos tenían mayor fortaleza institucional y su número de afiliados doblaba a los que actualmente existen.

6. DNP y Gobernación del Valle.

Cuadro 2. Valle del Cauca. Valor agregado, por grandes sectores económicos. Millones de pesos constantes de 1994

Subsectores económicos	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (e)	2001 (e)
Sector primario	674.366	781.168	741.839	835.805	814.929	777.177	809.296	771.034
Agrícola	414.155	478.717	408.439	435.374	447.250	422.562	449.304	444.804
Café	72.385	130.967	94.648	130.806	149.976	126.491	147.411	151.811
Otros productos agrícolas	341.770	347.750	313.791	304.568	297.274	296.071	301.893	292.992
Caña de azúcar	172.541	177.591	182.332	173.660	175.160	186.409	190.134	173.976
Animales vivos y productos animales	119.288	124.344	185.935	208.518	227.092	195.814	193.363	182.114
Productos de la silvicultura y extracción de madera	7.085	7.540	5.467	5.169	4.641	4.147	4.330	4.798
Pescado y productos de la pesca	92.428	122.425	94.746	145.512	100.034	124.342	131.641	111.872
II. Minería	41.410	48.142	47.252	41.232	35.912	30.312	30.658	27.446
Sector secundario	2.042.827	2.265.213	2.250.299	2.067.541	2.014.855	1.849.334	1.924.950	1.964.298
III. Industria	1.650.545	1.814.899	1.706.123	1.662.658	1.655.846	1.577.088	1.628.909	1.637.847
Alimentos, bebidas y tabaco	582.332	598.647	602.545	559.122	572.482	548.411	570.721	601.394
Resto de la industria	1.068.213	1.216.252	1.103.578	1.103.536	1.083.364	1.028.677	1.058.188	1.036.453
V. Construcción	392.282	450.314	544.176	404.883	359.009	272.246	296.041	326.451
Trabajos de construcción	198.160	214.727	299.354	211.182	178.277	143.488	160.887	141.432
construcciones edificaciones	194.122	235.587	244.822	193.701	180.732	128.758	135.154	185.019
Trabajos y obras de ingeniería civil	4.978.985	5.420.726	5.740.322	5.852.682	5.926.010	5.786.703	5.821.998	5.955.095
Sector terciario	252.569	270.040	276.650	287.447	299.575	316.109	319.741	331.177
Electricidad y gas de ciudad								

Cuadro 2. Continuación

Subsectores económicos	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (e)	2001 (e)
VI. Comercio, reparaciones, restaurantes y hoteles	1.076.751	1.106.377	1.106.846	1.127.635	1.100.865	924.534	990.951	1.035.368
Transporte	474.462	499.138	600.039	523.414	580.339	531.733	513.671	482.598
Correos comunicaciones	159.690	175.896	194.787	209.155	240.806	238.780	244.695	243.620
Intermediación financiera y servicios conexos	433.630	505.619	561.707	550.926	510.222	438.737	454.605	440.525
Inmobiliario y alquiler de vivienda	1.176.652	1.336.352	1.246.666	1.252.611	1.314.552	1.437.327	1.448.782	1.458.260
Servicios a empresas excepto servicios financieros e inmobiliarios	203.112	218.919	208.297	254.084	243.153	215.252	201.174	204.065
Servicios personales, comunales y sociales (educación, salud y recreación de mercado)	395.449	403.488	417.932	417.880	396.256	394.214	411.476	442.475
Servicios de gobierno	766.212	864.592	1.087.270	1.190.025	1.201.381	1.251.392	1.201.128	1.280.555
Domésticos	40.458	40.305	40.128	39.505	38.861	38.625	35.774	36.453
Intermediación financiera medida indirectamente	364.506	439.547	521.050	510.050	461.932	356.587	296.150	292.972
Sub-total valor agregado	7.331.672	8.027.560	8.211.410	8.245.978	8.293.862	8.056.627	8.260.095	8.397.456
Impuestos menos subvenciones sobre productos	584.904	612.436	589.759	597.173	623.689	541.396	560.120	574.290
Producto interno bruto	7.916.576	8.639.996	8.801.169	8.843.151	8.917.551	8.598.023	8.820.214	8.971.746

Fuente: Cálculos preliminares sujetos a cambio. Planeación Departamental con base en información DANE (años 1994-1997). Años 1998-2000 estimaciones Planeación Departamental del Valle. Estudios Socioeconómicos.

En estas condiciones es menester observar que la economía del Valle ha conservado su estructura y participación sectorial a los largo de los últimos dos decenios. El sector de los servicios aportó el 66,4% del PIB para el año 2001, cuando en el año 1981 ese aporte representaba el 65,6% del PIB. El sector primario pasó en el período del 9,4% al 8,6%.

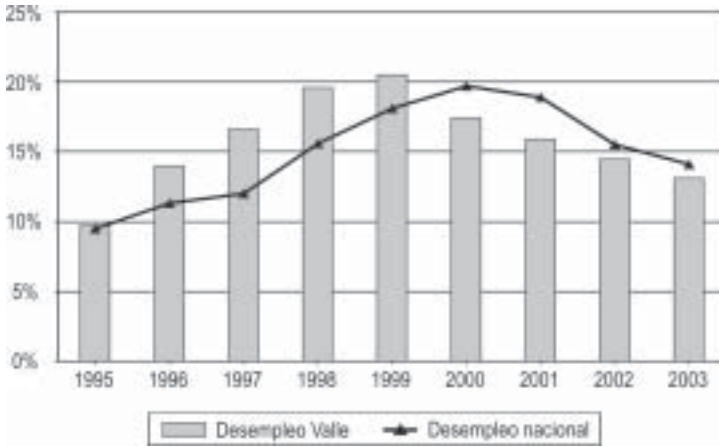
El sector financiero es el que más aporta a la economía del Valle del Cauca, su contribución del 23,4% es prácticamente la suma del sector agrícola e industrial. Sin embargo, el subsector de alquiler de vivienda y servicios inmobiliarios representa el 69,3% del sector o mirada su participación en el PIB, aporta el 16,3%, cifra similar al aporte de la industria manufacturera.

Dos datos merecen destacarse dentro de este estudio (véase cuadro 2). El cultivo del azúcar ocupa el 39% dentro del sector agrícola. De otro lado, el sector alimentos, bebidas y tabaco representa el 37% de la industria manufacturera en el Valle del Cauca. Vistos en conjunto estos dos sectores le significan al Valle del Cauca el 9,2% del valor agregado del departamento, apalancamiento significativo desde sólo un producto.

El café, otro producto histórico de la economía colombiana, aun a pesar de su vertiginoso descenso en la participación tanto de la producción nacional como de las exportaciones, ocupa, después del azúcar, el segundo puesto en importancia, aportando el 34% de lo producción del sector agrícola del Valle.

En materia de empleo, la economía del departamento hasta el año 2000 mantuvo una tasa de desempleo por encima del nivel nacional, como puede observarse en la gráfica 2. A partir del comienzo de este decenio, y con la recuperación de la economía, el empleo ha alcanzado una senda de crecimiento

Gráfica 2. Tasa de desempleo del Valle vs. nacional



Fuente: Gobernación del Valle - DANE

más importante que el promedio nacional, mostrando una sensibilidad mayor del trabajo frente a la producción.

De todas maneras, tal como la tendencia del país, la disminución de las tasas de desempleo están explicadas, al menos en parte, por el cambio de metodología, donde empiezan a figurar variables como la tasa de subempleo que en el Valle asciende al 36,7% para el último trimestre del año 2003.⁷

7. Recuérdese que la población subempleada está definida por el DANE como aquellas personas que pertenecen a la población ocupada, que quieren y pueden trabajar más tiempo del que usualmente le dedican a sus actividades remuneradas. La población subempleada se divide en población subempleada visible y en población subempleada invisible. La población subempleada visible son quienes reconocen ser subempleados y trabajan menos de 32 horas semanales. Y la población subempleada invisible, es el conjunto de individuos que trabajando 32 horas semanales, afirman que sus ingresos no son suficientes para atender sus gastos; y que juzgan que su ocupación no está de acuerdo con su profesión.

AZÚCAR: EL GOCE DE POCOS

Evolución sectorial

Si bien debe considerarse un cultivo histórico en el Valle del Cauca, el azúcar ha cobrado una importancia singular dado el aporte que realiza no sólo a la producción departamental sino al apalancamiento que hace sobre la sociedad.

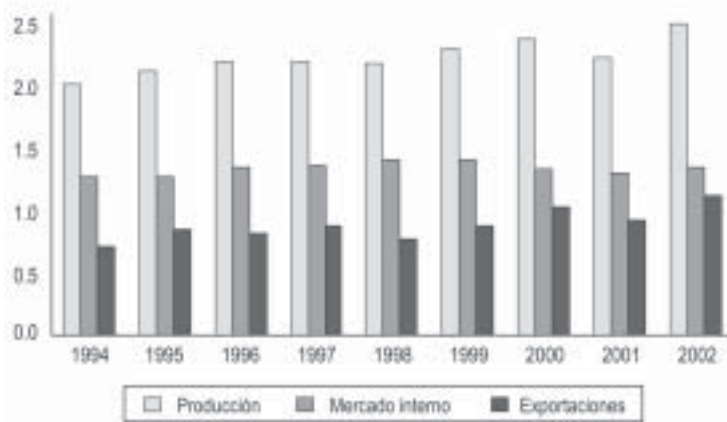
De acuerdo con datos de Cenicaña,⁸ para la producción del sector se cuenta con 205.460 hectáreas, localizadas en 2.167 unidades productivas que abastecen a los trece ingenios azucareros de la región. Esta producción se distribuye en 39 municipios de cuatro departamentos: veinticinco municipios del Valle del Cauca (78% del área total sembrada), siete del departamento del Cauca (19%), cuatro de Risaralda (1,6%) y tres municipios de Caldas (1,3%). Los municipios más representativos en términos de área sembrada son Palmira y Candelaria en el Valle del Cauca, con el 16% (315 unidades productivas) y el 12% del total (267 unidades productivas). El empleo generado por los ingenios asociados a Asocaña en todo el sector es de 27.605 empleos directos para el año de 2002.

A partir de la segunda mitad del decenio pasado, el sector ha venido realizado ingentes esfuerzos de tipo tecnológico y productivo para poder acceder al mercado internacional en condiciones de alta competitividad. Así, en el campo, en la producción de caña se han obtenido avances en los últimos ocho años, de hecho, tal como se muestra en la gráfica 3, la producción de azúcar, medida en toneladas métricas, ha crecido, en promedio el 3% anual, cuando la economía nacional y la producción del Valle lo han hecho a un promedio del 1,1% en el mismo período.⁹

8. www.cecodes.org.co.

9. Así, la productividad de la tierra destinada al azúcar medida como toneladas de producto por hectárea, presenta el indicador más alto de los

Gráfica 3. Producción y comercialización del la Caña



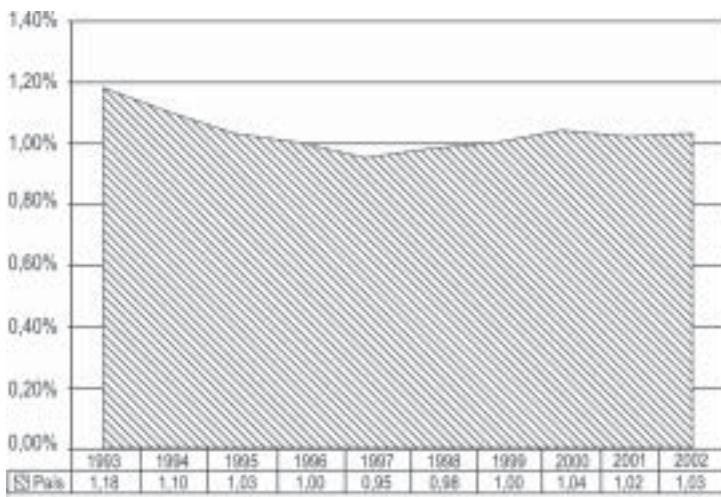
Fuente: Asocaña, DNP.

En el mismo sentido, el sector mantiene un sano equilibrio entre el destino de la producción hacia los mercados externos y el consumo nacional. De todas maneras el crecimiento del sector se debe explicar, en mayor medida por el jalonamiento de las exportaciones, aspecto que muestra un potencial que, si se une al tema de los hidrocarburos, deja como resultado unas expectativas positivas para los próximos diez años.

La industria azucarera genera cifras tan significativas como el aporte del 39% de la producción agrícola del Valle, el 9,2 del valor agregado departamental y una contribución de cerca del 1% al PIB nacional. En efecto, en los últimos diez años el sector ha contribuido con un 1,03% promedio al PIB del país, manteniendo, como se observa en la gráfica 4, un

cultivos en el Valle del Cauca, con un promedio de 105,94 en el año 2000. De otro lado, el Ingenio del Cauca está considerado como el segundo más moderno del mundo (Echavarría, Fainboim y Zuleta, 2003, p. 43).

Gráfica 4. Aporte de la industria azucarera al PIB nacional



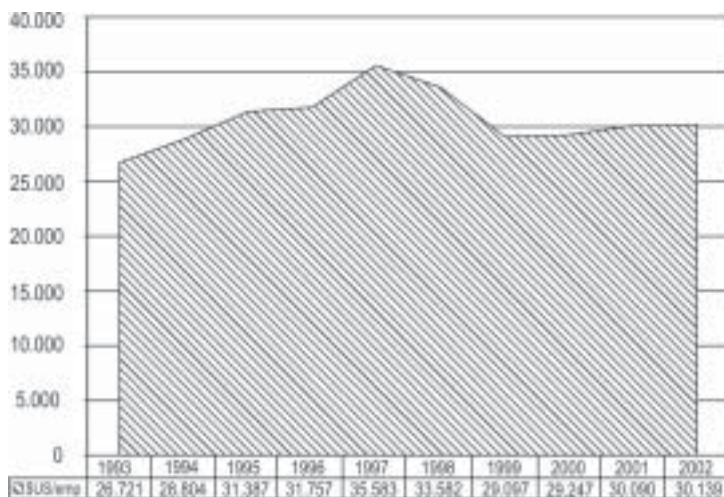
Fuente: Asocaña, DNP.

aporte constante a lo largo de la década, que incluso ha venido recuperándose desde 1997, tras una pérdida de participación, producto de la caída de los precios internacionales del grano.¹⁰

El conservar una estructura de aportes a la producción tiene su explicación fundamental en el comportamiento de la productividad. Así, la productividad laboral del sector azucarero, medida como el aporte en dólares que realiza cada empleado, ha conservado su participación en los últimos cuatro años, después de sufrir una reducción del 18,23% entre 1997 y 1999, que ha significado la reducción de 3.675 trabajadores(as) entre los años 1994 y 2002.

10. Este 1,03% puede sonar bajo, sin embargo el aporte resulta significativo cuando se compara con otros sectores como la minería (sin hidrocarburos) que aporta el 1,9% y el café 1,4%, productos claves dentro de la estructura exportadora del país.

Gráfica 5. Productividad laboral del sector azucarero

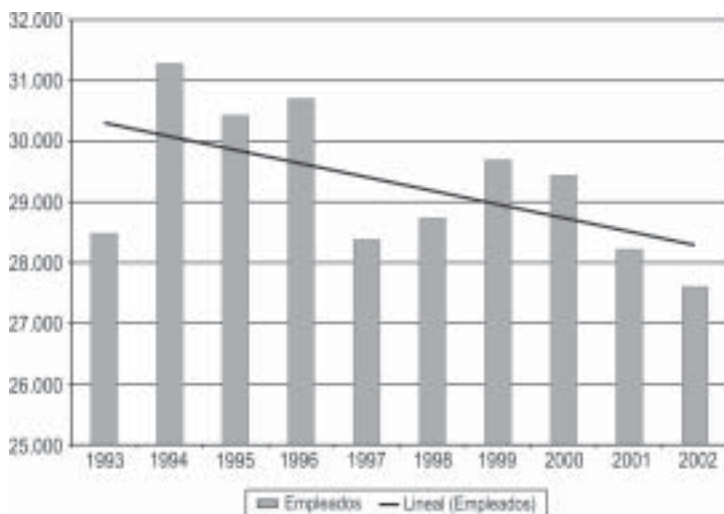


Fuente: Asocaña

La década que pasó le significó al sector una pérdida de participación en los ingresos a las comunidades donde impacta la producción. De hecho, no sólo se ha reducido el número de empleos sino que, amparado en los cambios de normativa en materia laboral, se ha venido profundizando el tema de la flexibilización y en ésta la figura del contrato sindical que se ha convertido en una herramienta importante para disminuir costos laborales pero a costa de los mismos trabajadores.

En esta misma dirección están las cooperativas de trabajo asociado que han terminado por convertirse en figuras oscuras que encubren la prolongación de la jornada laboral y la violación de garantías laborales y de seguridad social. Esto hace que buena parte de los trabajadores no sindicalizados tengan una precaria situación, con quincenas que oscilan entre \$50.000 y \$70.000, pagados en dinero o en especies (sin seguridad

Gráfica 6. Empleados del sector azucarero



Fuente: Cálculos ENS con base en estadísticas de Asocaña.

social en muchos de los casos), lo que ha incentivado el trueque entre las familias.¹¹

El contrato sindical se ha convertido en una figura muy problemática. Por lo general los contratistas son los que logran acaparar ganancias y los sindicatos que han intentado esta figura han recorrido una senda muy complicada que va desde poder realizar obras importantes en tanto programas de vivienda, por ejemplo, hasta convertirse en una simple firma contratista, lo que representa un elemento de tensión social y de pérdida de confianza hacia las organizaciones.

11. Este fenómeno se ha venido presentando en otras zonas del país. En el departamento de Antioquia, en las zonas cafeteras y mineras, se presentan casos que pueden considerarse inhumanos, donde además se está implementando el sistema de vales que son intercambiados por víveres o ropa en el comercio.

La situación social se ha venido complicando, la evolución del sector junto a las nuevas condiciones laborales han hecho que se produzca un efecto de deterioro en los demás sectores de la economía. Todo esto ha ocasionado un aumento de la prostitución y la delincuencia y un creciente descontento social que, de acuerdo con los análisis realizados con las organizaciones sindicales, está conduciendo a una situación de desequilibrio entre las familias, que no sólo han visto deteriorar sus ingresos sino que se enfrentan a los fenómenos del desempleo o a lo sumo de los contratos laborales (subempleo).¹²

Resulta interesante observar la visión desde los trabajadores que plantean un escenario de crisis en la industria, cuando el problema está en la calidad y en el número de empleos que ésta genera. Es una industria moderna que produce bajo estándares internacionales de productividad, donde la característica predominante es hacia la concentración productiva y del ingreso.

De todas maneras, aunque se ha mostrado su importancia, la industria azucarera, atraviesa por una coyuntura difícil, caracterizada por los siguientes elementos:

12. En materia de salud y en general como indicadores de calidad de vida, el Valle del Cauca atraviesa una situación complicada respecto a las principales ciudades del país. De acuerdo con la Encuesta Social de Fedesarrollo (citado en Echavarría, Fainboim y Zuleta, 2003), en Cali se presenta un cubrimiento del 53,5% de la población por cualquier entidad de salud (para Bogotá y Medellín es del 72,8%), el 46,5% que no está cubierto manifiesta que la razón para no hacerlo es falta de dinero. El 94,7% manifestó no tener certificación del Sisben, mientras que el resultado para Bogotá y Medellín es del 80,9%.

De otro lado, la Encuesta señala problemas con la satisfacción en los servicios de salud (91,1%) y de sentirse inseguro (51,17% contra el 40,62% de Bogotá y Medellín). La educación en Cali no sale bien librada, a pesar de que se opta por la educación privada, ésta no presenta unas adecuadas condiciones de calidad, estando el Valle en las pruebas de ICFES en el puesto 17 por debajo de departamentos como Nariño, Huila, Guainía y Casanare.

1. Los precios internacionales se encuentran hoy al nivel de abril de 1999, aunque con una leve tendencia hacia la recuperación (con una caída en los últimos trece años del 46,2%), aspecto que hace de la devaluación un elemento importante de competitividad internacional para el sector ya que aprovecha su estructura competitiva para colocar mayores cantidades en el mercado vía la favorabilidad de los precios.
2. Para el año 2005 y por disposiciones gubernamentales, no se podrá utilizar la quema en el proceso de recolección de la caña, aspecto que traerá importantes efectos en la calidad del medio ambiente pero que significará una elevación de los costos de producción y un desplazamiento importante de mano de obra en las actividades de corte y alce de la caña, en donde, según Asocaña, se generan 12.000 empleos y se estima que podría perderse cerca del 50% de los mismos.
3. El entorno mundial y la competencia de los países vecinos, en especial Brasil (con unos menores costos de producción) ha estado caracterizada por la producción (destilación) de alcohol carburante. El Valle se propone entrar en este negocio, para lo que debe dejar de moler 40.000 hectáreas de caña, que significa una reducción del 20% frente al área hoy sembrada. A esto se suma la competencia proveniente de economías altamente protectoras de su sector agrícola como la de Estados Unidos y la Unión Europea, y las consecuencias que tendrá para el sector los acuerdos con el ALCA.

Si bien, entrar en el negocio de los alcoholes carburantes es importante para el sector y probablemente para el Valle, es necesario evaluar los impactos que esto podría traer sobre el empleo y el bienestar de la población del Valle del Cauca,

en especial del Norte, cuya área sembrada representa el 99,7% de la producción de azúcar del país.¹³

Situación financiera de las empresas del sector

El año 2002 le significó a las empresas del Valle un punto de quiebre frente a la situación de letargo que se traía tras los años de depresión. En efecto, para el año 2002 las utilidades de las empresas del Valle crecieron un 44,5%, donde merece destacarse un crecimiento de la rentabilidad que pasó del 4% en el año 2001 al 5,2% en el año 2002.¹⁴

Si se consideran las veinte empresas más grandes del Valle, se tiene que la lista está encabezada por Cartón de Colombia seguida por Carvajal y Cementos del Valle; en esta clasificación aparecen el Ingenio del Cauca en el cuarto puesto, Manuelita y Central Castilla le siguen, así como los ingenios La Cabaña, Riopaila y Providencia en los puestos ocho, doce y trece. Es decir, de las veinte grandes empresas del departamento aparecen seis ingenios azucareros¹⁵ con un aporte significativo a los ingresos y a las utilidades del Valle (véase cuadro 3).

13. En diálogos con dirigentes sindicales, de once de los catorce sindicatos del sector, se manifiesta una preocupación por el futuro de la industria azucarera. En realidad son conscientes de que si la industria se sigue deteriorando, no habrá posibilidad de salvar las organizaciones sindicales y el Valle marchará hacia una crisis sin precedentes. Así mismo, existe una gran incertidumbre sobre los impactos de las restricciones ambientales y del apalancamiento que el tema del alcohol carburante pueda darle al sector. Máxime cuando las condiciones de competitividad del Brasil, por ejemplo, son ampliamente mejores y se vienen triangulando importaciones con ventajas arancelarias vía Bolivia.

14. Para el año 2000 la rentabilidad patrimonial fue del 3,7, esto genera un crecimiento del 4,5% entre el período 2000-2002. *El Tiempo*, Cali-Valle, jul. 19, 2003.

15. Asocaña agrupa catorce ingenios azucareros, de los cuales, ante la Superintendencia de Sociedades, siete aparecen registrados en Cali, tres en Palmira, uno en Guacarí, uno en Tuluá, uno en Bogotá y uno en Pereira.

Cuadro 3. Resultados financieros de los ingenios azucareros 2002

Razón social	Puesto por activos	Activos Miles \$	Pasivos Miles \$	Patrimonio Miles \$	Ingresos operacionales Miles \$	Utilidad y/o pérdida neta Miles \$	Participaciones				Rentabilidades		
							Activo	Pasivo	Patrim.	Ing.	Utilid.	Activo	Patrim.
Ingenio del Cauca S.A.	53	763.571.641	229.619.323	533.952.318	303.119.896	6.029.841	21,5	21,6	21,5	15,9	4,8	0,8	1,1
Manuelita	70	544.693.821	165.046.837	379.646.981	310.428.744	29.583.523	15,3	15,5	15,3	16,3	23,5	5,4	7,8
Ingenio Central Casilla	91	410.661.735	100.241.997	310.419.738	174.138.991	11.177.527	11,6	9,4	12,5	9,2	8,9	2,7	3,6
Ingenio Rtopalla S.A.	95	385.698.983	153.963.251	231.735.733	200.967.186	9.834.749	10,9	14,5	9,3	10,6	7,8	2,5	4,2
Ingenio La Cabaña S.A.	104	356.022.966	80.003.757	276.019.210	142.453.677	17.010.153	10,0	7,5	11,1	7,5	13,5	4,8	6,2
Ingenio Providencia S.A.	111	336.261.621	107.466.861	228.794.760	242.080.030	11.287.152	9,5	10,1	9,2	12,7	9,0	3,4	4,9
Mayaguez S.A.	169	203.112.705	58.098.038	145.014.667	180.234.680	20.926.419	5,7	5,5	5,8	9,5	16,6	10,3	14,4
Ingenio San Carlos S.A.	211	153.434.923	39.911.406	113.523.517	22.345.088	-1.615.711	4,3	3,8	4,6	1,2	-1,3	-1,1	-1,4
Ingenio Risaralda S.A.	223	144.745.435	40.829.646	103.915.789	109.828.439	9.042.138	4,1	3,8	4,2	5,8	7,2	6,2	8,7
Ingenio Pichichi S.A.	276	120.872.649	41.782.435	79.090.214	95.290.915	3.329.455	3,4	3,9	3,2	5,0	2,6	2,8	4,2
Ingenio María Luisa S.A.	677	47.417.000	15.236.684	32.180.316	22.280.102	1.697.460	1,3	1,4	1,3	1,2	1,3	3,6	5,3
Central Tumaco S.A.	855	35.168.610	12.196.000	22.972.610	41.274.149	1.788.978	1,0	1,1	0,9	2,2	1,4	5,1	7,8
Ingenio Carmelita S.A.	869	34.249.735	11.586.478	22.663.257	45.558.965	4.797.236	1,0	1,1	0,9	2,4	3,8	14,0	21,2
Central Sicarare Ltda.	1.649	15.893.760	7.004.272	8.889.488	11.190.120	949.311	0,4	0,7	0,4	0,6	0,8	6,0	10,7
Total sector azucarero		3.551.905.584	1.062.986.985	2.488.918.598	1.901.190.982	125.838.231					Promedio	3,5	5,1

Fuente: Superintendencia de Sociedades. Las tres mil empresas del país 2002.

Tal y como se observa en el cuadro 3, entre los catorce ingenios azucareros más importantes del país y en especial, los ubicados en el Valle del Cauca, sobresale por su tamaño el Ingenio del Cauca, que además ocupa el puesto 53 entre las empresas de todo el país. Este representa cerca del 22% del sector, lo que muestra una alta concentración. Esta afirmación se confirma al tomar una muestra de los seis ingenios de mayor tamaño: Cauca, Manuelita, Castilla, Riopaila, Cabaña y Providencia, estos representan el 79% del sector azucarero; también concentran el 72,2% de los ingresos y el 67,5% de la utilidad.

Sin embargo, el tamaño contrasta con la rentabilidad: los ingenios de menor tamaño son los que presentan una mayor rentabilidad del activo y del patrimonio. Se destacan en este aspecto los ingenios de Mayagüez y Carmelita, y dentro de los grandes la rentabilidad de Manuelita, que está por encima del promedio del sector.

Lo cierto es que las rentabilidades manifiestas están por encima de lo que podría considerarse un sector en crisis. La recuperación es un hecho y las posiciones patrimoniales de las empresas del sector reflejan una solidez suficiente como para enfrentar los retos que impone la adecuación tecnológica hacia una mayor competencia en los mercados globales. De hecho, desde finales de la década pasada todos los ingenios han venido realizando grandes inversiones para adecuar su estructura productiva, tecnológica y administrativa a las exigencias de la competitividad mundial.

Ahora, el nivel de utilidades y de rentabilidad, permite plantear que las estrategias asumidas por el sector frente a los mercados internacionales y a un precio bastante inestable del bien en los mercados, han sido acertadas. De hecho han estado basadas en dos criterios fundamentales: renovación tecnológica y abaratamiento de los costos laborales, que ha

servido para que el sector se mantenga con una alta competitividad.¹⁶

Un ejercicio interesante para observar la evolución del sector a partir de los resultados financieros de los ingenios, es su comparación entre los años 1998, año de inicio de la crisis económica del país y el año 2002 que es el último dato disponible.

En efecto, el período observado presenta un cambio sustancial. En 1998 sólo el Ingenio Providencia aparecía en el rango de la Superintendencia de Sociedades entre las cien empresas más grandes del país por nivel de activos. Para el año 2004, cuatro ingenios figuran entre las cien empresas más grandes del país.

A nivel del sector de alimentos, el subsector de los ingenios azucareros cobra aún más relevancia. De 200 empresas seleccionadas por la Supersociedades, los seis ingenios más grandes están entre las primeras diez empresas del sector; tres ingenios entre los puestos veinte y veintisiete; tres más entre los puestos 70 y 100 (Supersociedades, 2003).

Estos resultados han estado apalancados en el funcionamiento del cluster del azúcar, que le ha permitido al sector no sólo utilizar sistemas de complementariedades y cooperación para generar un mayor valor agregado, sino que ha hecho que se constituyan conglomerados empresariales donde se han logrado integrar industrias conexas bajo un mismo hol-

16. De acuerdo con información de Asocaña y Fedesarrollo, las productividades para el sector son altas y parecen haber crecido en el tiempo en términos relativos a otros países. El sector es líder mundial en eficiencia técnica, tanto en campo como en fábrica, y en el período 1989-1994 elevó en 39% la cantidad de caña por hectárea. De otra parte, mientras en el período 1979-1985 los costos de campo colombianos fueron muy similares al promedio mundial, en 1989-1995 fueron inferiores en 30% (campo) y 63% (fábrica). (Echavarría, Fainboim y Zuleta, 2003: 43).

ding. Tal es el caso de los grupos económicos de Ardilla Lulle y Luis Carlos Sarmiento.

Medio ambiente y salud

La sostenibilidad ambiental, entendiendo ésta como la utilización de los recursos disponibles sin alterar su capacidad productiva para las generaciones futuras, es otra de las preocupaciones fundamentales de empresarios, autoridades, trabajadores y en general de toda la población del Valle del Cauca.

En el Valle se ha hecho popular el dicho de “hasta los pájaros tosen”, que tiene su explicación en la alta contaminación ambiental proveniente no sólo de las empresas manufactureras sino de los procesos de quemado de la caña.

Las autoridades ambientales, encabezadas por la CVC, han emprendido la aplicación de la normativa ambiental vigente en el país, que se adecúa además a los acuerdos internacionales en la materia, que desde Río de Janeiro en 1991 han velado por la calidad del medio ambiente y de un manejo adecuado de los recursos naturales. Es así como no solamente se ha implementado el cobro de tasas retributivas sino que se ha normatizado la quema, que en zona de ingenios representa un factor de polución y por ende de amenaza a la salud pública, en tanto elemento generador de problemas respiratorios.

Esto ha motivado que la agroindustria azucarera invierta en la última década más de \$316.000 millones, lo cual se ha reflejado en menores niveles de contaminación por unidad de producción (Asocaña, 2002), que en últimas es beneficioso no sólo para la salud pública, en tanto menor presión sobre los recursos hídricos y el aire, fundamentalmente, sino que se constituye en un elemento de competitividad ya que incurre en menores costos vía tributación y en unas mejores condiciones del producto ante un mercado internacional cada vez más

exigente con producción limpia y procesos ambientalmente sostenibles.

Valga citar en extenso el informe ambiental de Asocaña:

El esfuerzo ininterrumpido en la conservación de las fuentes de aguas y cuencas hidrográficas, hizo a la asociación acreedora del reconocido premio nacional en materia ecológica Planeta Azul, otorgado por el Banco de Occidente en la categoría empresarial para el año 2003. De otra parte, en el recurso aire, el control de las emisiones por fuentes fijas, han convertido al sector azucarero en jalonador de procesos de mejoramiento de la calidad del aire. Es así como se cuenta con precipitadores electrostáticos en tres ingenios, lavadores de gases en dos de ellos y sistemas multiciclónicos de alta eficiencia en los restantes.

Valga agregar que los ingenios adelantan su certificación ambiental (tres de los catorce ya la tienen).

Así mismo, otro aspecto de real importancia es lo relacionado en el convenio de producción limpia. Avanzando con los compromisos ambientales, el sector azucarero colombiano firmó en noviembre de 1996, el Convenio de Concertación para una Producción Limpia con el Ministerio del Medio Ambiente, las Corporaciones Autónomas Regionales del Cauca, Valle del Cauca y Risaralda y la sociedad civil representada por la comunidad de Palmira. Posteriormente, se adhirió la Corporación Autónoma Regional de Caldas. Éste ha sido uno de los logros más importantes dentro del campo ambiental para este sector y está orientado a disminuir las presiones sobre el medio ambiente aplicando las mejores prácticas ambientales y la ecoeficiencia. Si bien, el convenio comprende todas las actividades productivas, en este mecanismo se hace especial énfasis en la práctica de quema y la consecuente implantación del corte en verde, el cual para el año 2002, ascendió 34.069 hectáreas.

Esto ha conducido entonces a que en el Valle los ingenios azucareros puedan mostrar avances significativos en materia de gestión ambiental y en el cumplimiento de la normativa a partir de los indicadores de descarga y presión sobre las fuentes hídricas y sobre el aire, donde además han podido involucrar a las comunidades y a la sociedad civil interesada en el tema.

Esto que termina siendo parte de los balances sociales de las compañías, no es en realidad un favor que la industria le hace a la región; es sólo el cumplimiento de un deber social de los productores, que están consumiendo recursos naturales y deteriorando la calidad ambiental y la deben restituir en unas condiciones que le permitan al sector y al país, mantener las condiciones de producción y desarrollo de la vida social.

De otro lado el tema de la quema habrá que mirarlo con más detalle: la sostenibilidad del sector debe pasar por la sostenibilidad social del Valle del Cauca y ésta se soporta en el empleo y en el ingreso que el trabajo pueda generar como una forma de apalancar los circuitos de consumo y producción vigentes.

Esto, que aparentemente sería beneficioso en tanto recupera la calidad ambiental y contribuye con ello a la salubridad pública se convierte en un elemento que amenaza la disponibilidad de trabajo de por lo menos 6.000 familias de las 12.000 que hoy viven del proceso de quema, corte y alce. Habría que preguntar no sólo a los empresarios sino al gobierno e incluso a los mismos trabajadores cómo se preparan para enfrentar esta situación. ¿Qué alternativas se están generando para atender esos otros desplazados que son los trabajadores despedidos porque su labor ha dejado de ser parte del proceso productivo?

Hasta en estas cosas es menester que surjan propósitos y acciones comunes y socialmente se debe buscar mejorar el

nivel de vida de la población sin que por ello se deterioren las condiciones ambientales. Esos equilibrios deben ir precedidos de discusiones que conduzcan a entender cuáles son los niveles de contaminación viables ante la búsqueda de un crecimiento que lleve a mejores condiciones de desarrollo de la sociedad vallecaucana.¹⁷

El alcohol: una alternativa de diversificación

En un escenario complicado por la alta competitividad mundial que ha llevado incluso a que los precios del azúcar presenten un comportamiento de vertiginosa caída, ha surgido en el país, un poco tarde y como tendencia mundial, la necesidad de mejorar la calidad de las gasolinas con el fin de disminuir la carga de emisión vehicular. Para esto se ha impuesto, desde las autoridades gubernamentales, la utilización de alcoholes carburantes (véase cuadro 4).

La idea es entonces la utilización de oxigenantes que le permitan a los motores de combustión interna realizar un proceso de quemado que genere una menor contaminación. Y en este proceso la utilización de azúcares genera la eficiencia que las autoridades buscan.

El marco jurídico que obliga al país a entrar en la era del alcohol carburante es la Ley 693 del 2001. Allí se definen los plazos para comenzar a usar gasolina con 10% de alcohol carburante. Así, desde septiembre del 2005 la norma establece que en las ciudades y áreas metropolitanas de Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín se debe empezar el uso de este producto por conveniencia para el medio ambiente.

17. En economía estos propósitos se conocen con el nombre de Teorema de Ronald Coase, donde se propone que sea la misma comunidad afectada por externalidades productivas la que llegue a un acuerdo sobre sus tolerancias y permisividad ante los impactos ocasionados por un determinado proceso productivo.

Cuadro 4. Normativa colombiana en materia de oxigenación de las gasolinas

Ley 693 de 2001. Gobierno Nacional

- Normas sobre uso de alcoholes carburantes.
- Fijación de estímulos para producción, comercialización y consumo.
- Definición de plazos para comenzar a usar gasolina con 10% de alcohol carburante.
 - (a) A partir de septiembre 27 de 2005 será obligatorio en las ciudades y áreas metropolitanas de Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín.
 - (b) A partir de septiembre 16 de 2006 será obligatorio en las ciudades y áreas metropolitanas de Bucaramanga, Cartagena, Cúcuta y Pereira.

Ley 788 de 2002. Congreso de la República

Se exonera el alcohol carburante del pago de los impuestos actuales de la gasolina: impuesto global, impuesto al valor agregado (IVA), sobretasa (artículos 31 y 88).

Resolución 0447 de 2003. Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial; Ministerio de Minas y Energía

- Fijación de las características de calidad del alcohol y las gasolinas oxigenadas.
- Fijación del porcentaje alcohólico mínimo del alcohol anhidro: 99,5%

Reglamento técnico 18 0687 de 2003. Ministerio de Minas y Energía

Se establece que en las ciudades con más de 500 mil habitantes y en sus áreas metropolitanas se usen gasolinas oxigenadas con 10% de alcohol anhidro.

Resolución 180836 de 2003. Ministerio de Minas y Energía

- Fijación de la estructura de precios para la producción, distribución y venta de la Gasolina Motor Corriente Oxigenada, así como el precio del alcohol carburante y las reglas de actualización de precios.
- El precio para el alcohol carburante se fija en un valor máximo de \$3.471,94 por galón. Este valor se actualizará a partir del 1° del enero de 2004 de la siguiente manera: 70% por la variación del índice de precios al productor (IPP) del año inmediatamente anterior a la fecha del ajuste, y el 30% restante con base en la devaluación anual del año anterior certificada por la autoridad competente.

Fuente: Calero, Claudia X. Briceño, Carlos O. (2003).

Igualmente, se establece que en septiembre del 2006 será obligatorio en las ciudades y áreas metropolitanas de Bucaramanga, Cartagena, Cúcuta y Pereira. Esto le garantizaría a la industria una demanda creciente del producto, sin contar las posibilidades que se abrirían en el mercado mundial.¹⁸

Otro factor importante es que el oxigenante, en este caso el alcohol carburante basado en la caña de azúcar, estaría exonerado de los impuestos actuales de la gasolina: el impuesto global, el impuesto al valor agregado y la sobretasa.

En cuanto al esquema de operación de la cadena, el productor de alcohol será el encargado de vender el producto solamente a los distribuidores mayoristas quienes los mezclarán con la gasolina (agregándole el 10% de alcohol) y cumplirán con todo el proceso de producción de la gasolina. A su vez, estos distribuidores mayoristas lo comercializarán con los distribuidores minoristas que los harán llegar al consumidor final. A diferencia de la cadena de suministro de la gasolina, Ecopetrol no aparece como distribuidor gran mayorista. Los productores nacionales podrán exportar alcoholes carburantes a otros países, siempre y cuando garanticen el abastecimiento interno, como otra oportunidad de negocios. Países como Estados Unidos y Japón demandan este producto (Portafolio, marzo 9 de 2004).

Así pues, la industria azucarera encuentra una excelente oportunidad para diversificar su producción y para encontrar una nueva demanda al producto sacándolo de los vaivenes de precios en el mercado internacional, lo que obviamente se

18. Con respecto a la demanda total nacional, para oxigenar las gasolinas de todo el país se requieren cerca de 1,4 millones de litros de alcohol anhidro por día, lo cual demanda siete millones de toneladas de caña de azúcar cada año (63 mil hectáreas sembradas) (Asocaña, 2002).

convertiría en un factor de mejora de la rentabilidad y en una gran oportunidad para generar empleo.¹⁹

Ahora, los ingenios azucareros adelantan proyectos en este sentido, no sólo con el fin de darle cubrimiento a la normativa gubernamental sino como diversificación productiva, donde se encuentre en la utilización del azúcar como insumo, una alternativa para colocar la producción en el mercado interno. Brasil ha avanzado bastante en este aspecto y ha logrado colocar excedentes productivos en el mercado internacional sin arriesgar sus condiciones de rentabilidad.

ORGANIZACIÓN SINDICAL

Los trabajadores del sector azucarero han venido soportando la evolución del sector y, por decir lo mínimo, les ha tocado cargar con buena parte del compromiso de reducir los costos de producción. Esto ha conducido a que en los últimos cinco años se haya presentado un proceso de debilitamiento hasta llegar a que hoy sólo una tercera parte de los trabajadores del sector estén sindicalizados.

Los sindicatos azucareros han gozado de unas adecuadas plataformas convencionales, como puede observarse en el cuadro 5, a partir de los datos para cuatro ingenios que agrupan al 31% de los trabajadores del sector, donde no sólo se tienen unos niveles salariales por encima de los niveles mínimos dados para el país, sino que han logrado acceder a garantías prestacionales de alta significación.

En efecto, en las empresas analizadas se encuentran elementos sobresalientes como:

19. Las expectativas del gobierno y en general de la industria son altas frente al tema de la creación de empleo, se estima que la capacidad que podrían tener estos complejos agroindustriales de empleos directos en los próximos tres años es de 47.500.

Cuadro 5. Comparativo convenciones colectivas de trabajo

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Departamento	Valle del Cauca	Valle del Cauca	Valle del Cauca	Risaralda
Vigencia convención	Agosto 31 de 2004	Julio 30 de 2002	Septiembre 18 de 2000	Diciembre 31 de 2001
Organización sindical	Sintra Cauca	Sindicato de Trabajadores de Ingenio Riopaila	Sindicato de Trabajadores de Carlos Sarmiento L. & Cia. Ingenio San Carlos S.A	Sindicato de Trabajadores de la Industria del dulce, Sintraidubar, subdirectiva de Balboa, Risaralda
Total trabajadores	3.500	3.100	1.150	800
Total beneficiarios	2.408	2.300	1.088	700
Salario mínimo convencional diario	\$19.172	\$15.378	\$13.717	\$16.157
Salario básico diario	\$23.144	\$24.869	\$18.548	\$24.919
Incremento porcentual salarios	1er. año: 7,65% 2do. año: el IPC- 2002, 6,99%	1er. año: 8,15% 2do. año: 8,75% IPC 2000.	1er. año: 17% 2do. año: 16%	1er. año: 10,5% 2do año: 7,65%
Prima navidad	34 días (10 a 15 años de antigüedad)	36 días de salario promedio (+10 a 15 años de servicio)	15 días de salario promedio (con más de 6 meses de trabajo) o proporcional al que tenga menos de 6 a 3 meses.	33 días de salario de 4 años un día a 12 años de trabajo.
Prima vacaciones	27 jornales básicos (10 a 14 años de servicio continuos); con el salario promedio últimos 6 meses.	21 días de salario promedio (+ 6 a 20 años de servicio)	16 días de salario promedio.	33 días de salario trabajadores que lleven laborando entre 6 años un día y 12 años en la empresa.
Auxilio educativo kinder; hijos				\$6.000 anual 1er. año \$6.600 anual 2do. año

Cuadro 5. Continuación

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Auxilio educativo primaria; hijos	\$33.723 anuales 1er. año, \$ 36.080 2do. año.	\$10.000 anuales	\$15.051 anuales 1er. año, \$17.460 2do. año, por cada hijo y por cada año.	\$13.700 anual 1er. año \$14.700 anual 2do. año
Auxilio educativo secundaria; hijos	\$40.182 anuales 1er. año, \$42.991 2do. año.	\$5.000 mensuales por la vigencia durante 10 meses.	\$21.890 1er. año; \$25.393 2do. año, por cada hijo.	\$22.000 anual 1er. año \$24.000 anual 2do. año
Auxilio para trabajadores estudiantes en horarios nocturnos				
Establecimiento educativo de la empresa	Servicio a hijos sin costo	Directa o indirectamente o a través de terceros, continuará sosteniendo las escuelas primarias que funcionan en la actualidad. Igualmente el mantenimiento del colegio de bachillerato. Continuará con la educación gratuita a nivel primario para los hijos.	La empresa continuará el sostenimiento y dotación de estos establecimientos.	
Becas secundaria hijos	Cantidad: 565 Valor \$16.796 1er. año; 2do. año \$17.970, mensual por 10 meses cada una.	Cantidad: 460 Valor \$12.000 mensuales por la vigencia y durante 10 meses.		
Becas universitarias hijos		Cantidad: 140 Valor \$20.000 mensuales por la vigencia y durante 10 meses.	Cantidad: 15 Valor \$32.408 mes 1er. año y de \$37.594 mes 2do. año.	Cantidad: 37 Valor \$100.000 semestrales 1er. año. \$107.000 semestrales 2do. año.

Cuadro 5. Continuación

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Becas tecnológicas hijos	Cantidad: 80 Valor \$ 20.408 1er. año; 2do. año \$ 21.835 mensual por 10 meses cada una.		Cantidad: 20 Valor \$21.752 mes 1er. año y de \$25.233 mes 2do. año	Cantidad: 47 Valor \$100.000 semestrales 1er. año. \$107.000 semestrales 2do. año. También la pueden utilizar los trabajadores.
Becas trabajadores secundaria	Cantidad: 50 valor \$16.796 1er. año; 2do. año \$17.970, mensual por 10 meses cada una.			Cantidad: 87 Valor \$26.500 anual 1er. año. \$28.000 anual 2do. año.
Becas trabajadores universidad	Cantidad: 36 Valor \$30.361 1er. año; 2do. año \$32.483, mensual por 10 meses cada una. Si éstos no las copan se utilizan en los hijos.		Cantidad: 20 La ayuda se limitará al pago de matrícula.	
Becas para estudio por correspondencia para el trabajador		Cantidad: 14 Valor el equivalente al 80% del costo del curso.		
Cursos para capacitación de sus trabajadores		La empresa sufragará el costo del personal docente necesario, el suministro de materiales de enseñanza y el transporte de los alumnos.	La empresa continuará con el programa general de capacitación. Para lo cual presentará un programa semestral, entregando copia al sindicato, y lo divulgará a sus trabajadores.	

Cuadro 5. Continuación

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Transporte escolar		En forma gratuita	La empresa auxiliará al sindicato para la escuela de alfabetización con la suma de \$ 416.759 mensuales 1er. año y de \$483.441 mensuales 2do año.	
Fondo vivienda	\$500.000.000	\$300.000.000	\$77.000.000	\$135.000.000
Fondo calamidad doméstica	\$100.000.000	\$130.000.000 por la vigencia.	\$11.285.000	\$28.000.000
Fondo mutuo de auxilios	Trabajadores y empresa, contribuirán con \$250 semanales. Se puede adicionar hasta \$250.	La empresa aportará al C.R.C. un 15% del salario básico u ordinario.	Fondo de bienestar social, auxilio por la vigencia de \$ 1.000.000.	
Régimen indemnizatorio	La convención colectiva no contempla tabla, deducimos que se aplica la ley vigente, artículo 64 CST, modificado Ley 789 de 2002.	La prevía en el artículo 8º, del Decreto Legislativo 2351 de 1965 incrementada en 5 días.	La convención colectiva no contempla tabla, deducimos que se aplica la ley vigente, artículo 64 CST, modificado Ley 789 de 2002.	Pagará las indemnizaciones legales aumentadas en 11 días por año y proporcionalmente, por fracción de año.
Duración de los contratos	Serán a término indefinido, con excepción: actividades distintas a las normales, reemplazos de personal y técnicos calificados o especializados.	Serán a término indefinido; con todo, podrá contratar a término fijo en los siguientes casos: edificios, montajes, técnicos, ocasionales, reemplazos de personal, actividades extrañas de la empresa.	Del personal permanente serán siempre a término indefinido, pero podrá hacer uso del término fijo, en labores ajenas a sus actividades ordinarias.	Por regla general, serán a término indefinido. Podrá utilizar los contratos a término fijo acordados con el sindicato, especialmente, para labores ajenas a sus actividades ordinarias.
Comité obrero-patronal	2 representantes de la empresa y 2 del sindicato.		Comité de relaciones laborales, 2 por la empresa y 2 por el sindicato.	2 representantes elegidos por el sindicato y 2 por la empresa.

Cuadro 5. Continuación

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Servicio médico	Consulta médica e inyección a trabajador y beneficiarios.	Gratuito de consulta externa a la esposa o compañera, hijos y padres.	Gratuito de consulta externa a la esposa o compañera, hijos y padres. Para los casos de hospitalización el valor de \$57.314 1er. año y de \$66.485 el 2do. y en los de intervención quirúrgica \$72.928 1er. año y de \$84.597 2do. año de los mismos familiares. Facilita créditos equivalentes hasta 20 salarios básicos para el pago de servicios hospitalarios y hasta por 30 para los servicios de cirugía.	La empresa destinará \$17.000.000 por la vigencia para atender la calamidad doméstica en cuanto a servicio médico, odontológico, hospitalización y cirugía para cónyuge o compañera, hijos y padres. La empresa administrará el fondo.
Seguridad industrial	Cumplimiento de las normas y mantenimiento del comité. Examen de sangre y B.K en esputo.	La empresa atenderá las campañas de higiene y seguridad; campañas educativas; apoyo del sindicato hacia las campañas, comité. Exámenes pertinentes de acuerdo con las normas de higiene y seguridad industrial.	Continuidad del comité; proporcionar los permisos necesarios para el buen funcionamiento, darán cumplimiento a las normas legales vigentes y las que llegare a decretar el gobierno nacional.	Exámenes al personal según los riesgos a que esté expuesto el trabajador. El comité de salud ocupacional vigilará la calidad de la dotación para entregarla. Igualmente, vigilará y reglamentará el buen servicio de la brigada de bomberos, al cual la empresa auxilia con \$170.000 año.
Permiso remunerado para control de báscula	Un trabajador designado por el sindicato		El sindicato puede cuantas veces desee, verificar la exactitud de la báscula.	

Cuadro 5. Continuación

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Reconocimiento a la antigüedad en el servicio	5 años = 11 días 10 años = 16 días 15 años = 21 días 20 años = 26 días 25 años = 31 días 30 años = 36 días de salario básico		Más de 1 a 3 años = 3 días 3 a 5 años = 7 días 5 a 8 años = 10 días 8 a 10 años = 14 días 10 a 13 años = 17 días 13 a 15 años = 20 días 15 a 18 años = 24 días 18 a 20 años = 27 días 20 a 22 años = 30 días 22 a 25 años = 32 días 25 o más = 34 días	Al cumplir 5 años \$38.000 8 años \$44.000 10 años \$62.000 12 años \$78.000 14 años \$94.500 16 años \$117.500 18 años \$137.000 20 años \$159.500 22 años \$195.000 24 años \$200.000
Auxilio por matrimonio	10 días de salario básico			
Auxilio por maternidad	\$14.000 por la vigencia	\$28.000 por la vigencia	\$27.685 1er. año y de \$32.115 2do. año.	\$37.100 1er. año y de \$39.300 2do. año
Bonificación para pensionados	Por vejez o invalidez permanentemente total \$350.000	Pensión por invalidez definitiva, pérdida total en su capacidad normal de trabajo por enfermedad profesional o no profesional de \$1.000.000. Igualmente, el préstamo del salario hasta que ésta se reconozca.	Por incapacidad permanente total, reconoce un auxilio consistente en 14 semanas de salario básico de la categoría, una vez se emita la resolución correspondiente.	
Auxilio por muerte del trabajador	50 semanas de salario básico	34 semanas de salario básico	Auxilio de viudez de 20 semanas de salario básico de la categoría del trabajador fallecido.	Auxilio de viudez de 23 semanas de salario básico que devengaba el trabajador fallecido.

Cuadro 5. Continuación

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Auxilio por muerte de familiares del trabajador	\$95.000 por la vigencia	\$88.000 por la vigencia	\$135.504 1er. año y de \$157.185 2do. año.	\$190.000 1er. año y de \$205.000 2do. año.
Auxilio para anteojos	\$32.500 por la vigencia	\$19.000 por la vigencia	\$52.942 1er. año y de \$61.413 2do. año	\$38.500 1er. año y de \$40.500 2do. año
Auxilio compra medicamentos	Al trabajador con más de 3 meses de servicio \$26.070 por la vigencia.	\$11.000 una sola vez por cada año.	Auxilio con el 40% del valor de la respectiva fórmula.	
Permisos cursos sindicales	Hasta 6 cursos por año, duración máxima de un mes cada uno y cupo máximo de cinco personas.		Para 15 miembros del sindicato por una duración máxima igual al tiempo que duran los cursos. En forma alternada y a juicio de la empresa.	Se concederán 20 días, como máximo, por cada año. Reconoce los pasajes aéreos, terrestres o el valor de éstos, según el caso, y viáticos de \$21.000 diarios.
Permisos para congresos y plenums	Por el tiempo del evento más un día antes y otro después, al número de delegados que por ley le corresponda a un congreso y a un plenum nacional y departamental.		Por el tiempo que duren éstos más 2 días después de dicho certamen, el número de miembros lo acuerdan sindicato y empresa.	Se incluyen en los de cursos.
Restablecimiento corte de caña	Cuando esto suceda y con personal propio, la empresa y sindicato negociarían las tarifas de precios y dotaciones de labor que sean necesarias.			
Trabajo en domingos y festivos	Su remuneración se efectuará de acuerdo con la ley		Conforme a la ley	

Cuadro 5. Continuación

Empresas	Ingenio del Cauca	Ingenio Riopaila	Ingenio San Carlos	Ingenio Risaralda
Auxilio de enfermedad		<p>Previa solicitud de sindicato y cuando la empresa de por terminado el contrato de trabajo aduciendo como causal el numeral 15 del literal a) del artículo 7º del Decreto 2351 de 1965, pagará al trabajador conforme a la siguiente tabla: igual a la definida en el mismo decreto ya citado.</p>	<p>El que labore habitualmente los domingos, tendrá derecho a un día de descanso compensatorio, y quien lo haga ocasionalmente, podrá elegir la forma de pago de acuerdo con la ley.</p>	

- Unas primas de navidad y vacacionales que trascienden los niveles establecidos por la ley.
- Auxilios educativos para la familia y para los trabajadores, que va desde la educación básica hasta la educación superior, incluyendo cursos de capacitación.
- Fondos de vivienda y de inversión con aportes de las empresas.
- Contratos de trabajo a término indefinido para actividades ordinarias, en el Ingenio Risaralda se tiene pactado que tras un acuerdo con el sindicato se podrán contratar actividades ajenas ordinarias con contratos a término definido.
- Reconocimientos a la antigüedad. La convención de Riopaila no presenta este tema.
- Permisos para cursos sindicales pagados por la empresa, así como permisos para congresos y plenum.
- En el ámbito de las indemnizaciones, lo usual es que se considere las autorizadas por la Ley 789 del 2002. No obstante, dos de las cuatro convenciones analizadas contemplan un incremento en días sobre lo establecido por la ley.

No obstante, como se mencionó, las cifras de empleo en el sector han venido descendiendo en el transcurso de la última década y buena parte de los trabajadores que antes eran contratados en condiciones de vinculación, hoy se hacen a través de figuras complementarias que han golpeado fuertemente a las organizaciones sindicales.

En este tema los sindicatos han venido actuando bajo la figura de los contratos sindicales pero aún sin una concepción definida desde el sector o de la industria. Cada sindicato ha resuelto incursionar o no en el tema de acuerdo con su posición y sus posibilidades de actuación. Esto ha sido im-

portante porque ha mostrado experiencias positivas, en tanto que éstos han permitido una actitud de respeto y dignidad de los trabajadores contratados por estos sistemas, en tanto no solamente se ha logrado que se les respete unos salarios dignos sino que se han podido realizar algunos programas, por ejemplo de vivienda, que los contemple a ellos. No obstante el que no exista una posición de conjunto sobre el tema va a permitir que a través de estas figuras se siga golpeando el ingreso de los trabajadores y que las ganancias se queden en los contratistas que sin mayores criterios éticos terminan sobreexplotando a los trabajadores y trabajadoras no convencionales.

Igualmente existe una gran incertidumbre sobre los impactos de las restricciones ambientales e incluso del apalancamiento que el tema del alcohol carburante pueda darle al sector. Las estimaciones que han adelantado los empresarios y el gobierno son por ahora proyecciones y expectativas, probablemente positivas y no es posible aún tomar posiciones sobre estas bases, máxime cuando las condiciones de competitividad del Brasil, por ejemplo, son ampliamente mejores y se vienen triangulando importaciones con ventajas arancelarias vía Bolivia. En la misma dirección se puede hacer referencia a los posibles impactos que el ALCA y el TLC puedan traer sobre el negocio del azúcar y cómo éstos van a trascender sobre la generación de empleo para el sector, así como sobre las condiciones de los actuales trabajadores y de los sindicatos.

No obstante los trabajadores han venido realizando ingentes esfuerzos para lograr una unidad de acción y estructural entre todos los sindicatos. Este es el principal objetivo de la Asociación de Sindicatos de Trabajadores de la Caña de Azúcar, Asicaña. Sin embargo el proceso de unidad no ha sido sencillo, las discusiones y el trabajo no han posibilitado

acuerdos sobre las estructuras y el funcionamiento interno, de tal manera que sea pertinente y en general a la forma de actuar como unidad sindical. De todas maneras la elección de Angelino Garzón sirvió para unir al sector en torno a un propósito común y se convirtió en la demostración del trabajo conjunto de los trabajadores.

En el año 2004 se negociarán todas las convenciones del sector, aspecto que marca una coyuntura muy importante ya que de esto depende que se logren o no consensos sobre la visión de futuro que gobierno, empresarios y trabajadores puedan tener sobre el sector, es la oportunidad para implementar estrategias de diálogo social de carácter tripartito que conduzcan a la construcción de unas mejores condiciones para el sector y en general para la región.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La economía del Valle del Cauca, y la de Cali en particular, atravesó un interesante periodo durante la década de los noventa donde de un auge que llevó al Valle a unos niveles de empleo y consumo superiores a los promedios nacionales, se pasó a una crisis sin precedentes, aun más abrupta que la sucedida en el resto de ciudades del país, pero que logró recuperarse aun más rápido que el ciclo presentado por el país.

El sector azucarero pasó por un comportamiento parecido, debido fundamentalmente a la caída de los precios internacionales del grano, pero hacia finales del decenio de 1990 se recuperó, abandonando su similitud con la senda del PIB regional, y lo hizo basado en inversiones en tecnología y procesos que condujeron al sector a niveles de productividad y competitividad por encima del promedio mundial.

No obstante, parte de ese proceso de ajuste ha debido ser asumido por los trabajadores, aspecto que puede expli-

carse de dos formas: primero porque el ajuste en tecnología y la reingeniería de procesos conduce, obligatoriamente, a reemplazar capital por mano de obra. Segundo, la normativa del país le ha permitido a las empresas contratar personal a través de cooperativas de trabajo asociado, entre otros instrumentos, que le ha significado a los trabajadores una pérdida en ingreso y de garantías laborales así como un debilitamiento de las organizaciones sindicales.

Se tiene así un sector que le genera grandes aportes a la economía del Valle a través de una cada vez mayor participación en el producto agrícola y un mayor valor agregado a través de la industria de alimentos, además es un gran apalancador del empleo, teniendo a su haber cerca del 30% de la población dependiendo de este sector.

Paradójicamente, la poca calidad del empleo generado, la reducción en la cantidad neta de los trabajadores directos empleados en actividades corrientes y la reducción de los ingresos se han combinado con otras crisis sectoriales y con problemas de eficiencia y eficacia del sector público, para dejar como resultado una situación social preocupante que se une a un recrudecimiento de la violencia y la inseguridad que ha golpeado al departamento y en especial a su ciudad capital en los últimos tres años.

Estas situaciones dejan un escenario caracterizado por una gran dinámica productiva, capaz de competir en los mercados globales y con grandes oportunidades en el mercado interno, pero que socialmente tiende a presentar matices de inviabilidad lo que pone en peligro el modelo competitivo.

Esto hace que se deban centrar los énfasis presentes y hacia el futuro inmediato en los elementos críticos y estratégicos (competitividad, empleo, bienestar) que conduzcan a lograr mejores niveles de crecimiento garantizando una adecuada, justa y equitativa distribución del ingreso, de tal ma-

nera que se genere el desarrollo necesario para permitirle a la población unos niveles de vida digna.

Estos elementos por trabajar deben estar precedidos de un gran acuerdo social de carácter tripartito, donde gobierno, empresarios y trabajadores, diseñen y se comprometan con una visión de futuro para el sector, la ciudad y el departamento, de tal manera que se puedan lograr los estándares de competitividad necesarios para mantener con éxito la agroindustria en los mercados internacionales sin poner en peligro la estabilidad social y política de la región.

En estas condiciones el movimiento sindical debe discutir cuál va a ser su definición estratégica para enfrentar los retos del movimiento, del sector y de la región, para esto se proponen los siguientes puntos:

1. Profundizar el proceso de unidad sindical en Asicaña, de tal manera que se le permita a los trabajadores contar con canales oficiales de discusión ante el gobierno y ante Asocaña, que es, en últimas, donde se representan los empresarios.
2. Aprovechar la coyuntura de las negociaciones colectivas para tomar posiciones de industria y lograr defender y expandir, hasta donde sea posible, los beneficios hasta ahora conquistados y que presentan diferencias entre los diferentes sindicatos.
3. Buscar estrategias para acercarse a los demás movimientos sociales, a fin de generar alianzas y solidaridades que fortalezca no sólo al movimiento obrero sino a la sociedad civil del Valle del Cauca.
4. Tomar posturas conjuntas en torno a temas neurálgicos como las cooperativas de trabajo asociado e incluso sobre el contrato sindical. Una posición unificada podrá ser puesta en discusión hacia los acuerdos tripartitos.

5. Expandir el radio de acción de los sindicatos y de Asicaña hacia los trabajadores que teniendo relación con el sector azucarero hoy están por fuera de las organizaciones sindicales. Esto deberá estar precedido por una discusión hacia la conformación de un sindicato de industria.

BIBLIOGRAFÍA

- Echavarría, Juan José; Israel Fainboim y Luis Alberto Zuleta, (2003), *Economías regionales en crisis: el caso del Valle del Cauca*, Bogotá, Fedesarrollo-Alfaomega.
- OIT, (2003), “Latinos sin un empleo digno”, *El Tiempo*, Bogotá, dic. 28 de 2003, pp. 1-12.
- El Tiempo*, (2003), Cali-Valle. Bogotá, jul. 19, 2003.
- Ocampo, José Antonio, (2003), “Reformar las reformas”, *Lecturas de Economía* N° 58, Medellín, Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia.
- Lindsay Jolly, (2003), *Commercial viability of fuel ethanol*. International Sugar Organization, s.p.i.
- CEPAL, (2002). *El conglomerado del azúcar del Valle del Cauca, Colombia*, Santiago de Chile, Redes de Estructuración y Competitividad.
- Calero, Claudia X, Carlos Briceño, (2003), “Proyecto nacional de oxigenación de las gasolinas en Colombia, Cenicaña”, *Carta Trimestral*, v. 25, N° 4.
- Rodríguez, Arabella, (2002), *Análisis de la evolución de las exportaciones e importaciones en el Valle durante la década de los noventa hasta el 2001*, Cali, Secretaría de Planeación Departamental.
- Asocaña, (2002-2003). Informes de gestión.
- Páginas de internet
- www.dnp.gov.co
 - www.dane.gov.co
 - www.asocaña.org
 - www.fedesarrollo.org

**SECTOR BANANERO COLOMBIANO:
EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS**

Jaime Alberto Rendón Acevedo

Héctor Vásquez Fernández

Mario Baena Alfonso

Clara Elena Gómez Velásquez

Documento preparado por la ENS para el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Agropecuaria, Sintrainagro. Medellín, abril del 2004, como soporte al proceso de negociación de la Convención Colectiva de Trabajo.

PRESENTACIÓN

Se adelanta en la zona bananera de Urabá la etapa inicial de la negociación colectiva de trabajo que regirá para el período 2004-2006. Coyuntura que otrora significó procesos tristes para la historia de la región y del país y que hoy se convierte en una oportunidad para construir unas relaciones laborales más equitativas, más democráticas, acordes con las urgencias de la reconstrucción de un país desarticulado por las violencias y la injusticia social.

Conscientes de este compromiso, la Escuela Nacional Sindical, ENS, y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Agropecuaria, Sintrainagro, entregan a los trabajadores y en general a todas aquellas personas involucradas con el sector y la región, el resultado de un análisis sectorial con el que se espera contribuir, no sólo a la comprensión de las actividades propias de la producción y comercialización del banano sino, y no menos importante, al impacto que se genera sobre los trabajadores y la sociedad regional.

Este documento analiza el sector bananero en Colombia y en él se trabaja sobre las estructuras de costos empresaria-

les y los elementos propios de la convención que se negocia en el sector.

EL SECTOR BANANERO EN COLOMBIA

El mercado mundial del producto

Desde finales del 2002 la economía mundial viene soportando un fenómeno monetario de proporciones significativas: el dólar ha venido perdiendo relevancia frente a las monedas fuertes, caso del euro, e incluso frente a monedas débiles como es el caso de las monedas latinoamericanas y el peso colombiano en particular.

Esto conduce a situaciones difíciles de prever en el mercado bananero que se pueden caracterizar en los siguientes puntos:

- a. Las importaciones de la Unión Europea le implicaron a los exportadores de banano un aumento del 16% entre noviembre del 2002 y junio del 2003, en el valor de las ventas, dadas las utilidades por manejo cambiario,¹ para los países de la zona del dólar.
- b. Durante el año 2003 el país presentó una importante devaluación donde se negociaron exportaciones a un promedio del dólar de \$2.875, contra una tasa promedio en el 2002 de \$2.534, que representaron un aumento en los ingresos por ventas a través del tipo de cambio.
- c. La revalorización del peso frente al dólar hace que se resientan los ingresos esperados por exportaciones. Para el año 2004 se estima que el precio del dólar estará promediando los \$2.650 pesos, lo que significa una pérdida importante de ingresos por ventas, que será sólo

1. Banana Market Review, del grupo de discusión Banana Forum de la FAO, en octubre 1° de 2003.

financiada a través de unas mayores ventas por incrementos en la productividad.²

De otro lado, el mercado ha presentado un comportamiento moderado. De hecho, según los reportes de FAO, las exportaciones mundiales de banano aumentaron en el primer trimestre de 2003 en un 3,2% y los ingresos por concepto de exportación en un 7%, en relación con el mismo período de 2002.

En Costa Rica, las inundaciones a finales de 2002 afectaron a la producción y, en consecuencia, las exportaciones en los primeros cuatro meses de 2003 se mantuvieron sin cambios desde el último año en 30 millones de cajas, pero los elevados precios mundiales aumentaron los ingresos a 168 millones de dólares en comparación con los 160 millones de dólares en el mismo período del año anterior.

Desde el mismo informe se asegura que los productores y comerciantes con acceso limitado a la Comunidad Europea están compitiendo en un mercado mundial difícil. Primero, los comerciantes de América Latina contrataron productores para enviar bananos en enero y febrero, pero un clima más cálido de lo habitual hizo que los bananos madurasen antes de lo esperado y el suministro fue abundante. Segundo, las frías temperaturas registradas en Europa entre diciembre y febrero congelaron los puertos rusos y muchos barcos de banano fueron desviados a puertos del Mediterráneo y a Estados Unidos, donde los precios disminuyeron debido a un exceso de oferta. Tercero, las tasas de fletamento fueron elevadas durante los tres primeros meses de 2003 debido al aumento de la demanda de buques mayores desde Argentina y Chile, a la necesidad de utilizar buques especiales para el

2. De acuerdo con los modelos financieros que tiene la ENS, los ingresos del año 2004 para las empresas bananeras, crecerán en 3,9%.

hielo para Rusia y al precio elevado del petróleo. Cuarto, se interrumpió el comercio en Medio Oriente con motivo de la guerra de Iraq.

Siria, el puerto distribuidor de banano destinado a Iraq redujo las importaciones. Quinto, Brasil exportó 126 mil toneladas en la primera mitad de 2003, que es más que sus exportaciones de todo el 2001. Y por último, la Oficina de Estadísticas Agrícolas de Filipinas informa de que la producción interna de banano durante los primeros tres meses de 2003 aumentó un 3,75% gracias a la baja incidencia de la sigatoka negra y al aumento de la superficie cultivada, en especial en Calinan y Tugbok en la región de Davao, Mindanao Norte y en Standard Philippine Fruits Company, (Stanfilco) en Cotabato Norte. Todos estos factores influyeron en los precios del banano. En febrero y marzo los productores ecuatorianos de banano recibieron una media de 2,7 dólares por caja, en comparación con los 3,8 dólares recibidos el año pasado, si bien los precios de importación en la costa oeste de Estados Unidos fueron casi la mitad de los obtenidos durante el mismo período el año precedente.

Sólo unos pocos países han registrado una reducción de las exportaciones. En Colombia, las condiciones atmosféricas secas afectaron las cosechas en Urabá y las exportaciones descendieron un 5% durante el primer semestre. En Panamá, las fuertes lluvias a finales de noviembre de 2002, el clima frío y las inundaciones a comienzos de 2003 afectaron la producción y las exportaciones de banano se redujeron un 2% en el primer trimestre de 2003 en relación con el mismo período de 2002. Las exportaciones de banano también disminuyeron en las islas Windward, de 28.300 en el primer trimestre de 2002 a 17.600 en el mismo período de 2003.

Las perspectivas señalan que los precios de importación de Estados Unidos se recuperarán ligeramente a finales del

verano, cuando la competencia de frutas sea menor, aunque podrían continuar siendo bajos durante el próximo año. La situación política es inestable en Medio Oriente, la economía mundial muestra signos de mejora y las condiciones atmosféricas son favorables para la producción de banano en América Latina, sobre todo porque las condiciones de producción tienden a mejorar en América Central y Colombia en el otoño del hemisferio norte. La ampliación de la Unión Europea, prevista para mayo de 2004, podría tener consecuencias importantes para el comercio mundial del banano y se han iniciado conversaciones para decidir el volumen de contingente y su asignación.

De todas maneras, las negociaciones tanto del ALCA como de los TLC que Estados Unidos pretende realizar con cada uno de los países del continente, se convierte en una expectativa interesante para las exportaciones de banano latinoamericanas. Sin embargo, los países pobres de las Américas no deben esperar demasiado frente a estos acuerdos; históricamente Estados Unidos han mantenido una actitud proteccionista y sólo hasta ahora han comenzado a brindar algunas ventajas adicionales a las exportaciones no tradicionales colombianas. De los negociadores, de un adecuado y justo proceso de integración dependerá una mejor perspectiva de la exportación de banano hacia Estados Unidos y, valga decir, de recuperar el mercado europeo aunque ello implique un esfuerzo mayúsculo por parte de los productores para responder a los requerimientos fitosanitarios y de procesos exigidos.

Principales países exportadores de banano

La India y Uganda son los países de mayor producción de banano, con 16.000.000 y 10.506.200 toneladas métricas respectivamente; le siguen en orden, Ecuador, Brasil y

**Cuadro 1. Principales países productores y exportadores de banano
(Toneladas métricas)**

Principales países productores (2001)		Principales países exportadores (2000)	
India	16.000.000	Ecuador	4.095.191
Uganda	10.506.200	Costa Rica	2.113.352
Ecuador	8.036.843	Colombia	1.710.949
Brasil	5.744.200	Filipinas	1.599.920
China	5.393.000	Guatemala	857.164
Filipinas	5.060.782	Panamá	489.805
Colombia	4.207.474	Cote d'Ivoire	243.032
Indonesia	3.600.000	Honduras	183.400
Costa Rica	2.322.000	México	81.044
Camerún	2.250.000	Brasil	72.466

Fuente: INABIP. Red Internacional para el mejoramiento del banano y del plátano.

China. Colombia ocupa el puesto séptimo y Costa Rica el noveno.

Ecuador sigue siendo el principal país exportador de banano. En el primer semestre del 2003, exportó 117,44 millones de cajas, por valor de US\$543,42 millones, presentando un crecimiento del 4,32% en volumen y del 13,8% en valor frente al mismo período del año anterior, cuando exportó 112,57 millones de cajas por US\$447,47 millones.

Costa Rica, el segundo exportador de la fruta en el mundo, hizo lo propio en 2,82% en volumen y 8,45% en valor, al pasar de 47,63 millones de cajas por valor de US\$248,37 millones a 48,97 millones de cajas por US\$269,36 millones.

Colombia sigue ocupando el tercer lugar en exportación de banano, pero mientras Ecuador y Costa Rica presentaron incrementos respecto de igual período del año anterior, Colombia disminuyó sus exportaciones en 2,93% en volumen y 2,27% en valor.

Un orden internacional injusto

El negocio del banano sigue siendo bastante ventajoso para las compañías multinacionales que controlan su distribución y venta en los mercados mundiales. Esto se aprecia claramente en la diferencia que existe entre los precios FOB y los precios FOR,³ que es el precio del banano puesto en camiones, los cuales reflejan el orden completamente injusto e inequitativo que han impuesto las compañías transnacionales en contra de los países y de los productores de los países productores de banano.

Los mejores precios FOB los presentó la fruta de Costa Rica, US\$5,50. El precio promedio para los tres países que ocupan los primeros lugares en exportaciones de la fruta, Ecuador, Costa Rica y Colombia, por caja exportada, pasó

**Cuadro 2. Principales países exportadores de banano.
Primer semestre de 2003
(Volumen en millones de cajas de 18,14 kg, valor en US\$ millones)**

	Ecuador			Costa Rica			Colombia		
	2003	2002	Var. %	2003	2002	Var. %	2003	2002	Var. %
Volumen	117,44	112,57	4,32	48,97	47,63	2,82	34,81	35,86	-2,93
Valor	543,40	447,47	13,8	269,40	248,40	8,50	188,1	192,50	-2,27
FOB caja	4,63	4,24	9,1	5,50	5,21	5,48	5,40	5,37	0,68

Fuente: Comercializadoras colombianas, proyecto Sica Ecuador-Coreana.

3. En el comercio internacional existen términos para identificar las diferentes actividades por realizar, que se han normatizado bajo el nombre de incoterms. En estos se entiende como precios FOB (free on Board, libre a bordo) aquellos en los cuales el exportador entrega el producto en el puerto de salida y embarcado; a partir de allí, los costos y responsabilidades son asumidas por el comprador. Se conciben los precios como FOR, aquellos en los que el vendedor asume los costos, seguros y trámites hasta localizarlos en los camiones, después de pasar el puerto de destino.

Cuadro 3. Precios FOR del banano. Promedio primer semestre (US\$ por caja)

Estados Unidos					
	Chiquita	Dole	Del Monte	Otras	Promedio
2003	7,27	7,63	7,21	5,72	6,95
2002	9,79	9,88	9,38	7,66	9,18
Variación %	-25,75	-22,81	-23,14	-25,35	-24,21
Alemania					
	Chiquita	Dole	Del Monte	Turbana	Promedio
2003	23,35	18,97	18,42	14,43	19,81
2002	19,40	16,66	16,55	17,32	17,41
Variación %	20,35	13,85	10,58	-12,80	14,38

Fuente: Sopis News

de US\$4,24 en el primer semestre del 2002 a US\$5,17 en el primer semestre del 2003, es decir, un incremento del 21,93%.

En contraste, el promedio del precio FOR de todas las marcas se situó en US\$19,81, con un crecimiento del 14,38% respecto al mismo período del año anterior.

Para las compañías transnacionales el mercado internacional no tuvo un comportamiento parejo. Así por ejemplo, en el mercado americano los precios FOR de todas las marcas presentaron un decrecimiento de -24,21%. Los más altos niveles de precios promedios en el primer semestre de este año se observaron en la marca Dole, con US\$9,88. La marca Chiquita observó una caída del 25,75% respecto a igual período del 2002, al pasar de US\$9,79 a US\$7,27 en promedio por caja.

En cambio, los precios FOR de la fruta en los países de la Unión Europea presentaron comportamientos positivos. Mientras que la marca Chiquita en el primer semestre del

2002 observó un precio promedio de US\$19,40 por caja, en este primer semestre fue de US\$23,35.

El banano en el contexto de la producción y las exportaciones colombianas

El banano y el plátano aportan el 5,7% del valor de la producción del sector agrícola colombiano, donde sólo la producción del banano participa con el 5,2%. Esto significa un aporte al PIB nacional del orden del 0,44%.⁴

Tal y como se aprecia en el cuadro 4, las exportaciones de banano superan las de níquel (2,6%) y las de oro y esmeraldas (2,8%), exportaciones tradicionales de la economía colombiana. Sin embargo la agroindustria de las flores tiene una mayor relevancia dentro del subsector agrario que pesa el 9,9% de las exportaciones.

Las hectáreas sembradas de banano en Colombia en el primer semestre de 2003, ascendieron a 42.006; 906 hectáreas más que en el primer semestre del año anterior, cuando fueron 41.100 las hectáreas sembradas en banano de exportación en las dos zonas productoras del país, representando un crecimiento de 2,2%.

La productividad promedio en este semestre por parte de las dos zonas se colocó en 1.692 cajas por hectárea, menor a la observada el mismo período del 2002, jalonada principalmente por la disminución en la productividad en la zona de Urabá, que registró en este período la productividad más baja desde 1995. Según Augura, estos resultados tienen relación con el intenso verano vivido en los primeros meses del año en la región de Urabá y por los vientos ocurridos en lo corrido del año en ambas zonas productoras.

4. Cálculos de la ENS con base en información estadística del DNP.

Cuadro 4. Aportes sectoriales al comercio exterior

	Promedio	Participación %
Total	1.019,7	100,0
Total tradicionales	467,2	45,8
Café	64,1	6,3
Petróleo	277,7	27,2
Carbón	99,1	9,7
Níquel	26,3	2,6
Total oro y esmeraldas	28,7	2,8
Esmeraldas	7,1	0,7
Oro	21,7	2,1
Total no tradicionales sin esmeraldas y oro	523,8	51,4
Bienes agropecuarios	101,2	9,9
Banano	36,3	3,6
Flores	58,4	5,7
Otros bienes agropecuarios	6,5	0,6
Bienes industriales	410,2	40,2
Químicos	117,8	11,6
Textiles y cueros	75,2	7,4
Alimentos	77,7	7,6
Maquinaria y equipo	65,6	6,4
Metálica básica	12,8	1,3
Papel	31,5	3,1
Mineral no metálico	24,3	2,4
Madera	5,3	0,5
Otros bienes	12,4	1,2

Fuente: DNP. El promedio corresponde a datos de veinte meses entre enero del 2002 y agosto del 2003.

En el primer semestre del 2003 las exportaciones colombianas de banano ascendieron a 34,8 millones de cajas de 18,14 kg por valor de US\$188,1 millones. Se presentaron disminuciones de 2,93% en volumen y de 2,27% en valor,

respecto a igual período del año 2002, cuando se exportaron desde Colombia 35,9 millones de cajas por valor de US\$192,5 millones. Los resultados de este semestre tienen una explicación muy precisa: el intenso verano que sufrió la región del Urabá desde diciembre del año anterior hasta abril de este año y la sobreoferta de banano en los mercados internacionales.

Cuadro 5. Exportaciones colombianas de banano por zonas de exportación (volumen y valor en millones de dólares)

Urabá							
Año	Volumen	Particip.%	Valor	Particip.%	Área	Partic.%	Prod./Ha.
1995	45,9	62,42	230,7	62,10	27.280	62.31	1.685
1996	54,5	70,27	285,4	70,93	27.254	66.00	1.999
1997	59,0	70,96	316,4	69,17	27.436	66.85	2.152
1998	56,5	71,33	288,8	70,37	27.400	66.92	2.060
1999	67,6	74,29	332,1	71,97	29.532	69.43	2.288
2000	62,4	74,31	297,1	73,21	29.586	72.01	2.110
2001	56,9	75,64	287,9	75,23	30.801	73.29	1.847
2002	59,4	75,04	293,0	74,45	31.000	75.49	1.916
2003*	24,9	71,55	133,6	71,02	30.818	73.36	1.619
Santa Marta							
1995	27,7	37,58	140,8	37,90	16.500	37.69	1.677
1996	23,0	29,73	117,0	29,07	14.083	34.00	1.637
1997	24,2	29,04	141,0	30,83	13.607	33,15	1.776
1998	22,7	28,67	121,6	29,63	13.500	33,08	1.680
1999	23,4	25,71	129,3	28,03	13.000	30,57	1.798
2000	21,6	25,69	108,7	26,79	11.500	26,69	1.876
2001	18,9	24,96	54,8	24,77	10.000	24,51	1.892
2002	19,1	24,36	100,6	25,55	11.300	26,71	1.693
2003*	9,9	28,45	54,5	28,98	11.188	26,64	1.765

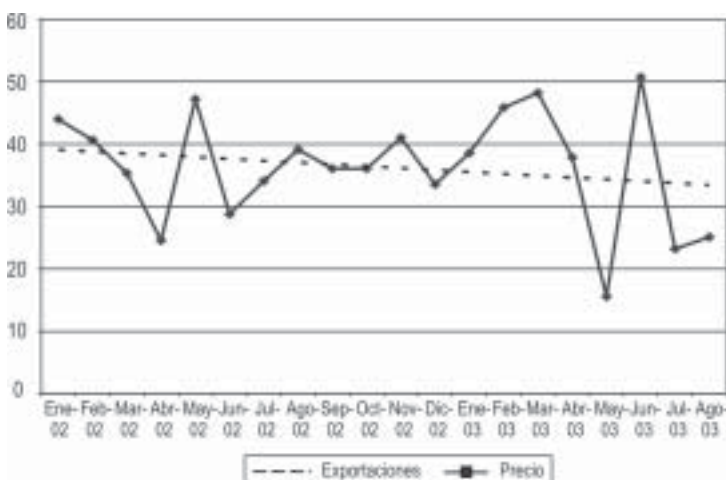
* Primer semestre

Fuente: Augura.

Estas exportaciones han tenido una evolución tendencial a la baja, como se muestra en la siguiente gráfica. Sin embargo, presenta unas variaciones que están lejos de ser resultados estacionales y obedecen más bien a comportamientos coyunturales dados por los precios y las condiciones de producción.

Según Uniban, en todo el año del 2003 Colombia exportó 77,1 millones de cajas, de las cuales 25,4 millones fueron exportadas por esta comercializadora, es decir, el 32,94% del total exportado. El precio FOB promedio de la fruta colombiana presentó un leve comportamiento creciente, al pasar de US\$5,37 por caja en promedio el primer semestre del año anterior a US\$5,40 en promedio en este primer semestre, observándose un crecimiento del 0,56%.

Evolución de las exportaciones de banano
Valores mensuales enero 2002-agosto 2003



Fuente: DNP

**Cuadro 6. Exportaciones por comercializadoras
(millones de cajas)**

Comercializadora	2003	2002	2001	Particip.	Variación
Unibán	11,2	10,8	10,7	32,31	4,34
Probán	4,8	5,2	4,6	13,92	-7,11
Banacol	3,8	4,5	4,5	11,08	-14,62
Banadex	6,6	6,4	6,5	18,88	3,04
Sunisa	0,8	1,0	0,8	2,41	-14,65
Bagatela	0,9	1,2	1,2	2,52	-28,99
Conserva	1,3	2,3	2,8	3,76	-43,10
Banafut	1,0	0,9		2,86	6,86
Tropical	0,7				
Tecbaco	3,3	3,1	3,2	9,58	6,09
Otros	0,2	0,4	0,3	0,56	-47,61
Total	34,8	35,8	34,6	100,00	-2,93

Fuente: Augura y comercializadoras

Al tomarse la información de las exportaciones por comercializadoras, Uniban presentó, en el período de estudio, los mayores volúmenes de exportaciones, al vender al exterior 10,8 millones de cajas de banano y participar con el 32,31% del total exportado. La sigue Banadex, con 6,6 millones de cajas y una participación del 18,88%.

Los países hacia los cuales se exportó la fruta colombiana fueron, en su orden, Estados Unidos, Bélgica (puerto de entrada a la Unión Europea y a otros países de Europa), Alemania e Italia. Estos países participaron con el 37,11%, 34,13%, 18,37% y 8,21%, respectivamente.

La Unión Europea participó con el 62,52% de las exportaciones colombianas, representadas en 21,8 millones de cajas.

**Cuadro 7. Exportaciones por comercializadora zona de Urabá
(millones de cajas)**

	2003	2002	2001	Participación	Variación
Uniban	8,8	8,7	8,7	36,48	1,56
Proban	4,1	4,5	4,3	16,90	-9,76
Banacol	2,6	3,2	3,1	10,85	-19,37
Banadex	4,8	4,6	4,4	20,04	6,25
Sunisa	0,6	0,78	0,5	2,57	-9,63
Bagatela	0,8	1,2	1,1	3,62	-28,99
Conserba	1,3	2,3	2,7	5,41	-43,10
Bafrut	1,0	1,0		4,12	6,86
Tropical	0,7			3,04	

Fuente: Augura.

Cuadro 8. Exportaciones por país (millones de cajas)

País	2003*	2002	2001	Participación
Alemania	6,4	10,3	11,8	18,37
Bélgica	11,9	28,4	25,3	34,13
España	0,6	0,7		1,64
Italia	2,8	6,1	8,1	8,21
Japón	0,1			0,18
E.E.UU.	13,0	28,4	25,3	37,11
Yugoeslavia	0,1	1,7	1,1	0,37
Total	34,8	78,5	75,8	100,00
Total U.E.	21,8	45,7	45,3	62,52

Fuente: Augura.

*Primer semestre del 2003

Finanzas sectoriales

Uniban se constituye en la principal empresa del sector, con activos que ascienden a \$191.581 millones y un patrimonio de \$142.475 millones para el año 2002.

Es importante observar cómo estas tres empresas concentran el sector.⁵ Tomando en cuenta que en la información disponible sólo se considera una muestra, se tiene que el 84% de los activos es controlado por ellas, con la particularidad de que Uniban dispone del 44,4% de los activos sectoriales. Estas tres empresas también controlan el 91,1% de los pasivos y el 76,5% del patrimonio.

Las empresas que le siguen, Proban y Banadex, como se observa en el cuadro 9, poseen unas adecuadas condiciones financieras pero soportan unas utilidades netas que no responden a los parámetros de rentabilidad exigidos. En efecto es interesante observar como Uniban y Banadex, que poseen unos ingresos operativos similares tienen unas diferencias extremas en las utilidades netas, que hace resentir a todo el sector.

Las demás empresas del sector presentan como característica fundamental la poca participación en el sector, pero individualmente son empresas fuertes, con capacidad de actuación respaldada en patrimonio: El caso límite lo representan las empresas Dilia y Río Frío de Santa Marta, al presentar patrimonios negativos en el año 2000.

Los ingresos de los bananeros y la estructura de costos del sector

Aunque en el 2003 las exportaciones de banano desde la zona de Urabá fueron menores que las del 2002, los empresarios bananeros se vieron favorecidos con un mejor precio en dólares y con una mejor tasa de cambio.

En efecto, Urabá exportó, en el 2003, 55 millones de cajas de banano frente a 62 millones en el 2002, pero el pre-

5. Si se considerara Banacol se obtendría una concentración absoluta en cuatro compañías.

Cuadro 9. Estado financieros empresas del sector bananero 2002

Razón social	Activos miles \$	Pasivos miles \$	Patrimonio miles \$	Ingresos operacionales miles \$	Utilidad pérdida neta miles \$
Unibán	271.801.148	129.326.362	142.474.786	190.935.436	38.125.928
Promotora Bananera S.A. Ciproban S.A.	126.657.429	50.859.088	75.798.341	97.150.776	4.084.394
Bananos de Exportación S.A. CibanaDEX S.A.	115.544.364	105.293.242	10.251.122	185.463.427	-14.589.493
Exportadora de Banano Limitada	27.912.786	5.472.364	22.440.422	10.530.971	-2.511.281
Sociedad Agropecuaria Bananal S.A.	13.272.275	1.133.683	12.138.592	3.163.863	168.211
Bananeras de Urabá S.A.	12.189.308	3.976.684	8.212.624	11.343.255	527.873
Bananeras Fuego Verde S.A.	7.070.318	1.554.825	5.515.493	6.532.879	94.420
Bananeras Santillana Ltda. en concordato	6.983.973	2.823.955	4.160.018	2.453.403	-304.743
Banamera Agrícola Banamayal S.A.	6.870.387	2.170.905	4.699.482	2.437.112	-211.838
Banalim Ltda.	6.803.545	3.197.860	3.605.685	2.503.965	1.459.911
Bananeras Cambural Ltda.	4.505.090	2.312.953	2.192.137	2.797.430	44.504
Compañía Exportadora de Prod. Agrícolas Bana y Cia. S.C.A.	4.220.635	254.965	3.965.670	ND	780.400
Bananeras Aristizábal y Cia. S.C.A.	3.613.918	2.072.393	1.541.525	6.809.374	99.200
Banamera La Granja Limitada	2.559.523	1.953.828	605.695	1.440.226	734
Comerban Ltda.	1.654.531	229.016	1.425.515	1.020.041	26.628
Bananeras Dilia Esther Limitada	295.966	402.492	-106.526	ND	-5.716
Bananeras de Río Frio Limitada	59.892	396.437	-336.545	ND	-1.522

Fuente: Supersociedades.

cio de la fruta vendida en el puerto fue de US\$5,4 frente a US\$5,37 en el 2002, y las tasas de cambio fueron respectivamente de \$2.875 frente a \$2.534. Por ello los ingresos de los empresarios bananeros presentaron un incremento del

Cuadro 10. Urabá: indicadores económicos y laborales

	2004	2003	2002	2001	Var. %
Cajas exportadas	62	55	62	56	12,7
Precio FOB (US\$)	5,4	5,4	5,37	5,35	0,0
Tasa promedio dólar (\$)	2.650	2.875	2.534	2.302	-7,8
Valor cajas exportadas (millones de \$)	887.163	853.875	843.670	689.679	3,9
Costo integral caja ⁶	10.235	10.845	9.164	8.457	-5,6
Costos de ventas (millones de \$)	634.570	596.475	568.168	473.592	6,4
Utilidad neta	252.593	257.400	275.502	176.021	-1,9
Margen neto (%)	28,5	30,1	32,6	25,5	
Costos laborales totales (14.500 trabajadores)	203.000	163.850	151.573	139.200	23,9
Costos laborales/ingresos (%)		22,9	19,2	18,0	20,2

Fuente: Augura y cálculos de la ENS.

6. El costo integral de la caja se ha calculado sobre la base de la metodología propuesta por Augura, con los cálculos de costos laborales elaborados por la ENS y con la productividad promedio para la zona de Urabá de 1.619 cajas en el 2003 y 1.916 para el 2004. En ese costo se incluyen todos los costos y gastos totales de las fincas, según el modelo elaborado por Augura: costo laboral total incluyendo costos de convención colectiva, parafiscales y seguridad social; materiales directos e indirectos; gastos administrativos en Urabá y Medellín; gastos de comercialización y venta; gastos de herramientas; gastos generales de plantación y labores complementarias; depreciación; seguros; otras labores; impuestos y otros. La utilidad neta está calculada sin considerar los gastos financieros, de acuerdo con la metodología de Augura y con estimaciones realizadas por la ENS. Los trabajadores beneficiados por la convención colectiva son 14.500 según Sintrainagro.

3,9% con respecto al 2002, no obstante el efecto negativo que sobre la producción y las exportaciones tuvo el clima de la región en este año.

De acuerdo con la metodología construida por Augura en 1999 para calcular el costo integral de una caja de banana, con los costos laborales totales que la ENS ha calculado sobre la base de las convenciones colectivas de la región y con la productividad promedio que tiene ahora la zona de Urabá, los costos de producción de una caja de banana en el 2003 serían de \$10.845, es decir, que 55 millones de cajas, que fue el volumen exportado, costarían \$596.475 millones. Si a los ingresos descontamos los costos y gastos del sector, a los bananeros les quedó en el 2003 una utilidad neta de aproximadamente \$257.400 millones, una utilidad equivalente al 30.1% de los ingresos operacionales.

En este escenario, la participación de los costos laborales totales en los costos de producción y en los ingresos del sector bananero serían del 29,56% y de 19,17% respectivamente.

Si para el 2004 la producción de banana no se afecta por los fenómenos naturales que incidieron en la producción del 2003, se podrían exportar 62 millones de cajas. Si éstas se venden a un precio FOB de US\$5,4 y con una tasa de cambio de \$2.650, significaría que los productores y exportadores del sector van a tener unos ingresos operacionales equivalentes a \$887.163 millones.

En este escenario, con un costo de producción por caja de \$10.235, que incluye costos laborales totales incrementados en 23,89%, que es el costo incremental del pliego de peticiones, el resultado sería que los productores tendrían un costo de ventas equivalente a \$634.570 millones, lo cual arrojaría una utilidad neta de \$252.593 millones, es decir, el 22,9% de los ingresos operacionales. En este escenario los costos laborales pasarían del 19,2% al 22,9%.

Cuadro 11. Estructura de costos de una finca bananera

	1999 Aogura	Part. %	2001 ENS	2002 ENS	2003 ENS	Part. %	2004 ENS	2004* ENS
Costo laboral total*	312,9	32,8	369,6	402,8	433	34,5	538	253
- Mano de obra directa	79,8	8,3						
- Mano de obra indirecta	61,6	6,4						
- Otras labores y factor prestacional	171,5	18,0						
Materiales directos	52,4	5,4	66	70	74	5,2	78	78
Materiales indirectos	91,6	9,6	115	122	130	9,2	138	138
Gastos generales de plantación	119,2	12,5	150	159	169	12,0	179	179
Gastos administrativos	149,1	15,6	194	205	218	15,4	231	231
Gastos herramientas*	2,6	0,2	3	3	3	0,2	3	3
Gastos comercialización y venta	123,0	12,9	159	168	179	12,6	190	190
Labores complementarias	11,0	1,1	14	15	16	1,1	17	17
Depreciación*	7,4	0,7	9	9	9	0,6	9	9
Seguros*	4,9	0,5	6	6	6	0,4	6	6
Gastos financieros								
Gastos administrativos (Medellin)	74,7	7,8	97	103	109	7,7	115	115
Impuestos y otros	4,5	0,4	6	6	6	0,4	6	6
Total (millones)	953,3	100,00	1.189	1.269	1.352	100,00	1.510	1.225
Costo unitario caja (140.580 cajas)	6.781		8.457	9.164	10.845		10.235	8.303
Total hectáreas: 77. Trabajadores por hectárea: 0,5. Numero de trabajadores: 38,5								

* El 2004 se ha calculado sobre la base de un salario mínimo y con una productividad de 1.916 cajas por hectárea.

Fuente: Augura y cálculos de la ENS.

El escenario de la modificación de los contratos de trabajo (flexibilización)

Dentro de los argumentos que ha expresado la comisión negociadora de los productores bananeros, figura la necesidad de modificar las condiciones de contratación de los trabajadores, a través de la flexibilización de los contratos de trabajo.

Las consecuencias que una política de estas traería para la región serían demasiado graves: por un lado, implicaría una reducción de los ingresos de los trabajadores que impactaría negativamente en la calidad de vida de toda la región de Urabá, por el efecto que tiene en la demanda agregada de toda la zona, en la que los ingresos de los trabajadores constituyen un importante factor de esa demanda, si no el más importante.

Por otro, se retrocedería gravemente en materia de distribución del ingreso, a favor de los empleadores. El cuadro 11 explica el impacto de esta transferencia.

En este escenario calculamos el costo integral de una caja de banano sobre la base de un salario mínimo, que es en últimas lo que pretenden los empleadores del sector.

Los costos laborales pasarían de \$433 millones a \$253 millones, una disminución del 41,58%, y el costo de una caja integral de banano pasaría de \$10.845 a \$8.303, es decir, una disminución de 23,44%.

Como se observa en el cuadro, los costos laborales del sector bajarían de \$163.850 millones a \$95.306 millones una caída equivalente al 41,84%, y la utilidad neta del sector pasaría de \$257.400 millones a \$372.433 millones, es decir, un incremento del 44,69%.

En este escenario propuesto por los empleadores, los trabajadores perderían \$68.544 millones, que se traducirían en menor calidad de vida, y los empleadores tendrían una utilidad neta adicional equivalente a \$115.033 millones.

Cuadro 12. Urabá: Indicadores económico laborales

	2004*	2004	2003	2002	2001	Var. %
Cajas exportadas (millones)	62	62	55	62	56	12,7
Precio FOB (US\$)	5,4	5,4	5,4	5,37	5,35	0,0
Tasa promedio dólar año	2.650	2.650	2.875	2.534	2.302	-7,8
Valor cajas exportadas (millones de \$)	887.220	887.220	853.875	843.670	689.679	3,9
Costo integral caja	8.303	10.235	10.845	9.164	8.457	-23,4
Costos de ventas (millones de \$)	514.786	634.570	596.475	568.168	473.592	-13,7
Utilidad neta	372.434	252.593	257.400	275.502	176.021	44,7
Margen neto (incluye impuestos) (%)	42,0	28,5	30,1	32,6	25,5	39,3
Costos laborales totales (14.500 trabajadores)	95.306	203.000	163.850	151.573	139.200	-41,8
Costos laborales/ ingresos (%)	10,7	22,9	19,2	18,0	20,2	-44,0

* Calculado sobre la base de costos laborales iguales a un salario mínimo legal.

Impacto de la negociación en una finca bananera tipo

Según la comisión negociadora de los empresarios bananeros, a los productores sólo les llega US\$3,96 por caja y no los US\$4,5 que reciben las comercializadoras en el puerto, aunque en la mayoría de los casos productores y comercializadores son prácticamente las mismas personas.

Los anteriores datos los hemos aplicado a una finca bananera típica como la que escogió Augura en 1999 para calcular el costo integral de una caja de banano. Para ello hemos construido dos escenarios: uno con incrementos en los costos laborales totales en la misma proporción del incremento planteado por el pliego de peticiones, tal como lo presentó el sindi-

cato, y otro con un salario mínimo, que sería el escenario resultante de la modificación de los contratos de trabajo en la región, como se sugiere de las propuestas que se han hecho en la mesa de negociaciones por parte de la comisión negociadora de los empresarios.

En el primer escenario (en el que los empresarios aceptan el pliego tal como lo presentó el sindicato), con una productividad por hectárea similar de 2.038 en el 2004 (39 cajas semanales), la participación de los costos laborales totales en los costos de producción y en los ingresos del sector bananero serían del 35,6%, es decir, tendría un incremento de 3,6 puntos. La utilidad neta del productor, recibiendo US\$3,96 por cada caja exportada, pasaría de \$67 a \$165 millones, es decir, un incremento del 146,26% (véase cuadro 13).

En este primer escenario, la rentabilidad de la finca no se menoscaba poniendo en cuestión su competitividad, pues se generaría de todas maneras una rentabilidad del 9,8%, y eso que estamos trabajando sobre el supuesto de unos incrementos salariales equivalentes al 24,2%.

En el segundo escenario (cambio del régimen de contratación y, por consiguiente, desmonte de la convención colectiva) los 38,5 trabajadores de esta finca perderían ellos solos \$180 millones, 4,6 millones por trabajador, lo que significaría retroceder gravemente en materia de distribución del ingreso, en detrimento de los trabajadores. El impacto sería catastrófico en términos de vida digna, autonomía y libertad para la mayoría de la población urabaense. En cambio, los empresarios de esta finca incrementarían sus utilidades netas de \$67 millones a \$450, es decir un incremento del 571,6%.

Cuadro 13. Estructura de costos de una finca bananera

Augura	1999 %	Particip. ENS	2003 %	Particip. ENS	2004* %	Particip. ENS	2004**	Particip. %
Costo laboral total*	312,9	32,8	433	32,0	538	35,6	253	20,6
– Mano de obra directa	79,8							
– Mano de obra indirecta	61,6							
– Otras labores y factor prestacional	171,5							
Materiales directos*	52,4	5,4	74		78		78	
Materiales indirectos*	91,6	9,6	130		138		138	
Gastos generales de plantación*	119,2	12,5	169		179		179	
Gastos administrativos**	149,1	15,6	218		231		231	
Gastos herramientas*	2,6	0,2	3		3		3	
Gastos comercialización y venta	123,0	12,9	179		190		190	
Labores complementarias*	11,0	1,1	16		17		17	
Depreciación*	7,4	0,7	9		9		9	
Seguros*	4,9	0,5	6		6		6	
Gastos financieros								
Gastos administrativos (Medellin)**	74,7	7,8	109		115		115	
Impuestos y otros*	4,5	0,4	6		6		6	

Cuadro 13. Continuación

	1999 Augura	Particip. %	2003 ENS	Particip. %	2004* ENS	Particip. %	2004** ENS	Particip. %
Total (millones)	953,3	100	1.352	100	1.510	100	1.225	100
Costo unitario caja (140.580 cajas)	6.781		10.845		10.235		8.303	
Total hectáreas	77		77		77		77	
Productividad por hectárea	2.288		1.619		2.038		2.038	
Cajas exportadas	176.178		124.663		156.926		156.926	
Ingresos del productor (US\$3.95 por caja)			1.419		1.675		1.675	
Tasa de cambio			2.875		2.696		2.696	
Utilidad neta (millones de \$)			67		165		450	
Trabajadores por hectárea	0,5		0,5		0,5		0,5	
Número de trabajadores	38,5		38,5		38,5		38,5	

* Con un incremento de los costos laborales igual al incremento que representa el pliego de peticiones

** Se calcula sobre la base de un salario mínimo legal.

LAS TRABAJADORAS BANANERAS Y EL PLIEGO⁷

El Área Mujer Trabajadora de la ENS ha venido desarrollando desde 1997 procesos con las trabajadoras bananeras; esta experiencia ha permitido conocer sus intereses y necesidades. A partir de la interacción, se llegó a un acuerdo en torno a la necesidad de profundizar sobre las principales problemáticas que afectan la vida y el trabajo de las mujeres; este fue el origen de la investigación *Derechos y reveses de las trabajadoras de la agroindustria del banano en Urabá*⁸, la cual indaga por los derechos laborales, sexuales y reproductivos de estas mujeres, de manera que posteriormente se pudiera desarrollar una estrategia de promoción de derechos y denuncia frente a posibles infracciones a los mismos. La investigación iniciada a finales del 2002 culmina en mayo del 2004, y contó en su desarrollo con la activa participación del Departamento Mujer Sintrainagro, en particular de dieciséis mujeres del grupo de apoyo de esta dependencia, quienes participaron directamente en los distintos momentos del proceso.

En este documentose incluyen dos miradas sobre una misma situación, la primera una síntesis de los problemas centrales que la investigación encontró en torno a los derechos laborales, sexuales y reproductivos de las mujeres, elementos que pueden configurar nuevos escenarios en la negociación

-
7. Texto preparado por Clara Elena Gómez Velásquez del Área Mujer Trabajadora de la ENS. Sobre este tema, la autora ha publicado recientemente la investigación *Derechos y reveses de las trabajadoras de la agroindustria del banano en Urabá*.
 8. La investigación y la campaña hacen parte del proyecto: “Promoción del liderazgo, participación sindical y defensa de los derechos humanos y laborales de la mujer trabajadora”, y cuentan con el apoyo económico de Instituto Sindical de Cooperación al Desarrollo, Iscod y la Agencia Española de Cooperación Internacional AEI.

del pliego de peticiones y que están siendo abordados por las mujeres y la ENS a través de la realización de una campaña que busca difundir en la opinión pública un conjunto de alternativas en relación con el respeto y la plena vigencia de los derechos humanos de las mujeres, generando un compromiso social en la ciudadanía de la región de Urabá, en trabajadores y trabajadoras y en los empresarios bananeros. Las demandas de las mujeres se pueden resumir en la búsqueda de trato digno, acceso al trabajo y libertad para el ejercicio de la maternidad.

En segunda instancia se abordan los planteamientos de 330⁹ mujeres sobre la pregunta: ¿Qué reivindicación de las mujeres de Sintrainagro, incluirías en el pliego de peticiones? La misma fue realizada y procesada por el Área Mujer Trabajadora de la ENS y el Departamento Mujer Sintrainagro. Se entrevistó una mujer de cada una de las fincas bananeras.

La agenda de las trabajadoras bananeras

La realidad de las mujeres se caracteriza por dificultades de acceso al trabajo, disminución de los puestos existentes, trabas a la maternidad y diversas situaciones de irrespeto.

Trabajos decentes para las mujeres: más y mejores trabajos para las mujeres

Nos colocamos en alerta ante la disminución de puestos de trabajo femeninos en las fincas bananeras. Aparecen reiteradamente expresiones que muestran el gran temor que las mujeres tienen en relación con su trabajo. La percepción de éstas es que cada vez es más difícil el ingreso o la contratación de una mujer en las fincas, a pesar de su experiencia o capacidad; según ellas en los años de la violencia que vivió la

9. Una por cada finca bananera con presencia de mujeres.

región (1996-1997), y como respuesta a la carencia de mano de obra masculina y al incremento de la jefatura femenina de hogares, las empresas bananeras generaron puestos de trabajo para ellas con la modalidad de *jornada especial*, que de paso respondía al tránsito entre “ama de casa” y trabajadora de la agroindustria. Las mujeres ubican cómo ahora, y cada día en mayor medida, los puestos de trabajo femenino se cierran para las mujeres, por razones entre las que se destacan: “las mujeres son muy problemáticas y chismosas y se embarazan”. Ahora el trabajo en las fincas se cierra para ellas.

En relación con trabajo las solicitudes de las trabajadoras son:

- Ampliación del número de mujeres trabajando en las fincas.
- Estabilidad laboral y equidad en la participación.
- Políticas que favorezcan el ingreso de mujeres jefas de hogar.

Maternidades libres: libre opción de la maternidad

La búsqueda es en torno a la defensa del derecho a decidir libremente el número de hijos e hijas que cada mujer desee tener, buscando condiciones favorables para la maternidad, lo que implica denunciar la exigencia de prueba de embarazo o certificado de ligadura de trompas, como requisito de ingreso al trabajo en las fincas. Las mujeres se sienten recriminadas por embarazarse en la empresa y ven en su maternidad una razón para la discriminación del empleo femenino.

Rasgos particulares de esta situación se encuentran en el hecho de que la presión que las mujeres reciben no viene simplemente de los empleadores a quienes incluso justifican, sino de los mismos compañeros que ven en la maternidad

una disminución de la “productividad de las mujeres” y entonces suelen decirles: “si no puede, que coja su marido. Háglele hija como lo hizo anoche. Esta vieja está abroncada. Esta vieja no sirve. Que busquen marido. La mujer es para la casa. Nos mandan a coger marido. No somos capaz con el trabajo. Chupa sangres. Unas morrocas”.

Por si esto fuera poco, ellas se sienten recriminadas por parir hijos e hijas mientras tienen contrato con la empresa, y ven este hecho como algo natural en el cual la empresa “tiene toda la razón, ellos acaso la preñaron...” se les oye decir a hombres e incluso a mujeres. Es decir que no hay una construcción clara de la noción del derecho a la maternidad.

Los planteamientos sobre la maternidad son:

- Reconocimiento de la maternidad como función social.
- Eliminación de la prueba de embarazo y el certificado de ligadura de trompas como requisito de ingreso.
- Ambientes de trabajo acogedores para las embarazadas.

Respeto y trato dignos; sin discriminación, burla y acoso sexual

Trabajamos por una relación basada en el respeto y el trato digno. La vida cotidiana se ve afectada por burlas y acoso sexual. Es un no a la violencia cotidiana contra las mujeres, colocando un freno a actitudes discriminatorias agenciadas por los hombres. Estas situaciones (en la mayoría de las veces) no están dadas en la relación de subordinación laboral, sino que se presentan con sus propios compañeros de trabajo. El quehacer implica una desnaturalización de la violencia y la realización de acciones en búsqueda de mejorar el trato entre hombres y mujeres.

En este tópico se solicita:

- Respeto a los derechos laborales sexuales y reproductivos de las trabajadoras.
- Campañas educativas para los trabajadores y trabajadoras.
- Construcción de ambientes respetuosos.
- Promoción de un trato digno entre hombres y mujeres.

Reivindicaciones de las mujeres para el pliego de peticiones

En la historia de los pliegos de peticiones sindicales, tradicionalmente no aparecen reivindicaciones que reconozcan los intereses y necesidades de las mujeres trabajadoras; aquellos comúnmente hacen referencia a unos intereses generales que no consideran las diferencias entre hombres y mujeres. La inclusión de asuntos de interés específico para las mujeres es reciente, los primeros elementos que se incluyen están relacionados con la maternidad y propugnan por guarderías, sanciones contra el acoso sexual, y ampliación de la licencia de maternidad.

El Departamento Mujer Sintrainagro viene estudiando diversas problemáticas de las trabajadoras y propugna por la inclusión en su pliego de peticiones de demandas específicas de las mujeres.

El empleo, una necesidad sentida por las mujeres

El 60% de las trabajadoras bananeras solicitan más empleo y afirman que en las empresas ha disminuido la contratación de mujeres. En propuestas concretas plantean una política de cuotas, en la que el 50% del personal de la empresa esté compuesto por mujeres.

La demanda de mayor trabajo para las mujeres asume diversas formas: que en las empacadoras haya más mujeres

que hombres, determinar la presencia obligatoria de mujeres en la finca, incluir bonificaciones especiales para las mujeres y dotar al empleo femenino de mayor estabilidad.

Llama la atención cómo un porcentaje importante de mujeres plantea una cierta obligatoriedad en la medida: “que cada finca tenga la obligación de tener mujeres empleadas”. Estas alternativas constituyen la respuesta de las mujeres a su percepción de rechazo por parte de los empleadores y aún de los mismos hombres trabajadores.

Otro rasgo importante es ubicar una política de preferencia para las mujeres con jefatura de hogar. Adicionalmente plantean la ubicación de las mujeres en jornada ordinaria y en jornada especial¹⁰. Ellas propugnan por la construcción de alternativas económicas para las mujeres, de forma que puedan enfrentar un posible desempleo, y lo visualizan mediante la conformación de microempresas que brinden nuevas alternativas de empleo; esta propuesta es planteada tanto para ser tenida en cuenta en la negociación del pliego, como para ser implementada por el sindicato.

También se aboga por construir unas reglas de juego claras para la contratación de mujeres, de tal manera que se logren minimizar los abusos relacionados con la exigencia de contraprestaciones sexuales a las mujeres que ingresan o con la existencia de requisitos discriminatorios para ellas. Un caso similar es la solicitud de aumentar la vigilancia en relación con los despidos arbitrarios por razones de edad.

Respeto y reconocimiento del trabajo de las mujeres

Las trabajadoras solicitan reconocimiento y respeto a las mujeres y sus derechos, lo que implica luchar contra el acoso sexual en los lugares de trabajo y en los sindicatos, para lo

10. Trabajan sólo los días de embarque.

cual debe reconocerse, prevenirse, denunciarse y combatirse al igual que otras violencias sobre la mujer.¹¹

Un 12% de las mujeres tienen aspiraciones marcadas por un reclamo de respeto, reconocimiento y ampliación de posibilidades de participación. Esta solicitud se fundamenta en una mirada que ubica situaciones de discriminación contra las mujeres, al respecto se propone que sean los mismos empresarios quienes ayuden a disminuir la discriminación, para así obtener el respeto y trato digno.

Más estudio y mayores posibilidades de capacitación

Los intereses de estudio y capacitación son planteados por el 7% de las mujeres; ellas ubican el deseo de que la finca eduque académicamente a los trabajadores, además del interés de avanzar y cualificar la formación, tanto a nivel de cursos como de educación formal, programas de educación básica y universitaria.

Reconocimiento de la maternidad y guarderías para hijos e hijas

Las solicitudes relacionadas con hijos e hijas aparece en un 2% de los planteamientos; son opiniones que señalan la necesidad de tener un lugar fijo y seguro donde puedan ir los hijos e hijas mientras la madre trabaja; allí se sugiere el establecimiento de guarderías en las fincas o en sitios aledaños a las viviendas.

Otra demanda es el reconocimiento de la maternidad como función social, lo que implica la prohibición total del despido de las trabajadoras en embarazo o lactancia, y así mismo la prohibición de la exigencia de prueba de embarazo o certificado de ligadura de trompas para ingresar a trabajar; prime-

11. Las mujeres trabajadoras sindicalizadas construimos una fuerza colectiva. Tercer Congreso.

ro está el derecho a la vida que la producción de la riqueza. Las agresiones al derecho a la maternidad se configuran en agresiones contra la vida misma, contra el cuerpo de las mujeres, y por si fuera poco son violaciones continuas y silenciadas.

Vivienda y propuestas para las jóvenes trabajadoras

En el 3% de las trabajadoras se encuentran diversas propuestas, entre las que cabe resaltar la propuesta en torno a mejora de la calidad de vida: “beneficio que nos lleve a una vida mejor” (vivienda prioritaria para las mujeres con jefatura de hogar), casa para las jóvenes trabajadoras.

Salud y aminoración de riesgos ocupacionales

Respecto a la salud se plantea la necesidad de incorporar implementos de aseo menos *fuertes*, pues los mismos están causando problemas de salud en las trabajadoras.

Ampliar las posibilidades de participación sindical femenina

Si bien el clamor por el aumento de la participación de las mujeres a los sindicatos no es un asunto para negociar en el pliego, esta coyuntura coloca a las mujeres en el horizonte de este escenario y les recuerda la necesidad de participación. De ello dan testimonio opiniones que reclaman acciones afirmativas en la busca de una mayor representación de las trabajadoras incluyendo por cada finca una mujer comité obrero, por cada subdirectiva una dirigente sindical de tiempo completo; se recomienda “tener un reglamento escrito donde diga que debe haber una mujer comité obrero por finca, una comiteza”. En síntesis se trata de generar mayores oportunidades para que las mujeres sean dirigentas sindicales.

Otra situación que se plantea está relacionada con la participación de las mujeres en la negociación. Se pide reconocer que las mujeres están poco involucradas en ella y se pide mayor participación en la misma. Se plantea el interés y la necesidad de ganar una mayor incidencia de las mujeres en la mesa de negociación, para que así se pueda negociar directamente la problemática de la mujer. También hay planteamientos que buscan el mejoramiento del Departamento Mujer, obteniendo permisos sindicales exclusivos para ellas.

A modo de conclusión

Al señalar la necesidad de la inclusión de mujeres, se quiere decir que haya acceso al trabajo, rechazando la disminución de puestos de trabajo femeninos en las fincas bananeras. Un trato digno, significa rechazar maltratos y agresiones hacia las mujeres y en especial el acoso sexual. Reconocimiento implica valorar el trabajo de las mujeres, identificando los aportes que realizan, además de valorar la función social de la maternidad, sin discriminarlas por el hecho de ser madres.

Los derechos ligados a la maternidad se deben defender traspasando su característica prestacional; constreñir este derecho atenta contra la vida misma, restringe el libre desarrollo de la personalidad, y se encuentra con el derecho a no ser discriminada en el espacio del trabajo por razones de género, continuando con el ejercicio de la dimensión sexual y reproductiva de los derechos. Un trato digno es inherente a la condición de los seres humanos y característica esencial de la convivencia, y la defensa del trabajo hace parte de los derechos laborales, necesarios de defender, en esta época tan llena de recortes.

Se hace necesario mostrar a nuestra sociedad las diversas violaciones a los derechos humanos de las mujeres, y en especial los que ocurren en el mundo del trabajo, profun-

dizando en los intereses y necesidades de ellas. Hay que ir más allá de la denuncia y situarnos en el plano de la reparación, posible en tanto los derechos de las mujeres se incorporen a las negociaciones colectivas y a su vez las mismas sean convenidas en los acuerdos con las empresas. Por su parte el Departamento Mujer de Sintrainagro propugna por la inclusión en su pliego de peticiones de demandas específicas de las mujeres, y el Área Mujer Trabajadora de la ENS acompaña estos procesos en calidad de asesora y de cara a la construcción de un futuro mejor para hombres y mujeres trabajadoras.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El análisis planteado en este documento hace que en el compromiso de Sintrainagro con los trabajadores y en general con la región se deba continuar sobre el sendero del fortalecimiento institucional del sindicato y en la defensa de las convenciones colectivas de trabajo. Por esto, al pensar la situación del sector se deben precisar los siguientes puntos:

- El sector bananero representa el todo para la región de Urabá, pero es escasa su participación en la producción nacional, e incluso, su participación en el comercio exterior del país, es aún precaria, aunque comparativamente, frente a productos como azúcar y minería, gana relevancia.
- La negociación colectiva y la relativa garantía de estabilidad laboral que ésta reivindica, permite asegurar una mejor distribución de la riqueza generada en el sector bananero de Urabá, que de otra forma iría a parar de forma abrumadora a los bolsillos de los empresarios, desmejorando calidad de vida en el conjunto de la región y no sólo en la población trabajadora del sector.

- Lo anterior se podría ver en el escenario propuesto por los empresarios de modificar (flexibilizar) el régimen de contratación de los trabajadores. En este escenario desaparece la contratación colectiva, las remuneraciones serían las equivalentes al salario mínimo, los costos laborales bajarían del 19,2% actual al 10,7% y al 20,65% del costo de una caja integral, y las utilidades netas de los empresarios se incrementarían en 44,69%.
- El país, ante los acuerdos comerciales que se avecinan, se viene comprometiendo con estrategias de flexibilización del trabajo que han significado el menoscabo de las garantías laborales y de los derechos convencionales adquiridos. La región ha presentado un manejo de las relaciones obrero patronales que ha posibilitado, a nuestro parecer, un crecimiento sostenido de la productividad, cualquier intento por alterar los sistemas de contratación iría en contra de la productividad y por ende en el comportamiento financiero de las empresas y en los ingresos (demanda agregada) de la región. Por esto la organización sindical debe mantener una defensa cerrada sobre el trabajo digno, adecuadamente remunerado, con el derecho a mantener las garantías dadas por la ley y la convención colectiva de trabajo.
- La participación de Colombia en el mercado del banano mundial es importante, sin embargo la gestión tanto del país como de las comercializadoras frente a los nuevos convenios y a las exigencias del mercado debe profundizarse no sólo para mantener al sector sino para lograr un mejor posicionamiento, tanto en volúmenes como en precios, en el contexto mundial.
- Esta participación se podría ampliar todavía más en el mercado de la Unión Europea, no sólo por la ampliación que experimenta este mercado con el ingreso de nuevos paí-

ses, sino por la sensibilidad cada vez mayor por parte de los consumidores de esta región hacia productos que se originan bajo relaciones laborales que incluyan y respeten los derechos laborales y la noción de trabajo decente promovida por la OIT (“mercado justo”). En esta perspectiva, ampliar y fortalecer la negociación colectiva constituye una estrategia esencial para ganar participación en estos mercados.

- La región de Urabá presenta una alta productividad, de hecho ésta ha servido para mitigar los efectos de las variaciones en el tipo de cambio. Cuando se compara el país con otros productores, con menores costos laborales, se debe considerar que ellos son de una menor productividad. Las adecuadas relaciones entre empresarios y trabajadores ha permitido esta característica y debe ser propósito de ambos, incluyendo al gobierno local y nacional propender por el bienestar y un mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores, de tal manera que esto redunde en procesos de mayor eficiencia y eficacia.
- La situación laboral y social de las mujeres trabajadoras e inclusive de la participación de la mujer en los procesos productivos debe revisarse y ser un propósito tanto de empresarios como del mismo sindicato. El compromiso de la región con las mujeres que han soportado buena parte de los procesos de construcción social debe materializarse en el respeto y en la equidad frente a su participación en todos los procesos económicos, sociales y políticos.
- La región de Urabá debe desarrollar un pensamiento como tal, es decir, la Constitución colombiana le permite a los territorios organizarse y constituirse en unidades geográficas concretas. En esta dirección trabajan en el sur del país y en el Magdalena Medio, incluso con el aval guber-

namental. Sintrainagro debe promover no sólo una discusión sobre el tema, del cual ya existe un amplio trabajo respaldado en la Universidad de Antioquia, sino también la constitución de mesas de trabajo que dinamicen la propuesta territorial.

- La defensa al derecho del trabajo debe tener como punto crítico el acceso de las mujeres al trabajo e incluso la defensa a unas condiciones internas de trabajo basadas en la equidad y en el respeto. Para esto no sólo se deben comprometer, desde la convención colectiva, instrumentos que posibiliten la contratación femenina sino también que desde el sindicato y las empresas se propenda por procesos educativos que conduzcan a ambientes de respeto, tolerancia y compañerismo entre hombres y mujeres.
- El tema de salud y medio ambiente se convierte en otro de los temas neurálgicos para la región. Por el hecho de ser una agroindustria, la utilización de agroquímicos y las condiciones climáticas hacen que se deba trabajar en el tema de la calidad ambiental y por ende en la salud como una condición para posibilitar mejoras en la calidad de vida de los trabajadores y habitantes de la región y, en últimas, de su bienestar.

**EL SECTOR ASEGURADOR:
ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS SECTORIALES**

José Fernando Gutiérrez

Jaime Alberto Rendón Acevedo

Héctor Vásquez Fernández

Mario Baena Alfonso

Documento preparado por la ENS para la discusión en el seminario taller:
Políticas sindicales para el sector asegurador, Bogotá, octubre 7 y 8 del 2004.

INTRODUCCIÓN

El sistema financiero colombiano ha debido soportar un proceso intensivo de modernización y adecuación a patrones internacionales, tanto de fortalecimiento patrimonial como de modernización comercial, con el fin de ponerse a tono con las condiciones de competitividad internacional.

De hecho no sólo los acuerdos de Basilea, que le implicaron a las instituciones financieras del país asumir una gran responsabilidad frente a la capitalización de las empresas y obligaron a desarrollar procesos de adquisiciones y fusiones de empresas con la consabida repercusión sobre el empleo, sino también la redefinición comercial de los negocios que los ha conducido a consolidar alianzas de tipo estratégico con el fin de adecuarse a patrones internacionales de servicio, calidad de los productos y productividad, han sido el motivo para que el sector haya debido enfrentar un proceso de modernización y competencia extranjera sin precedentes.

Así mismo el sector asegurador, en particular, ha debido afrontar las consecuencias de la crisis económica que el país

soportó hacia finales de la década pasada y de la que apenas se comienzan a obtener mejores resultados, no sin antes generar unos profundos problemas de demanda agregada que minaron no sólo la capacidad adquisitiva, los ingresos de los colombianos, sino también la misma capacidad financiera y de gasto de las empresas.

Este documento recoge no sólo el análisis de las aspectos macroeconómicos involucrados con el sector asegurador en Colombia, sino que realiza un estudio sobre el comportamiento financiero y las condiciones sociolabores que han caracterizado al sector en la actual coyuntura.

Con este estudio la ENS, junto al Sindicato de los Trabajadores de Colseguros, pretende impulsar en todos los trabajadores del sector, un análisis que conduzca a la definición de políticas laborales y sindicales para el bienestar de los trabajadores del sector asegurador colombiano.

Economía y empleo

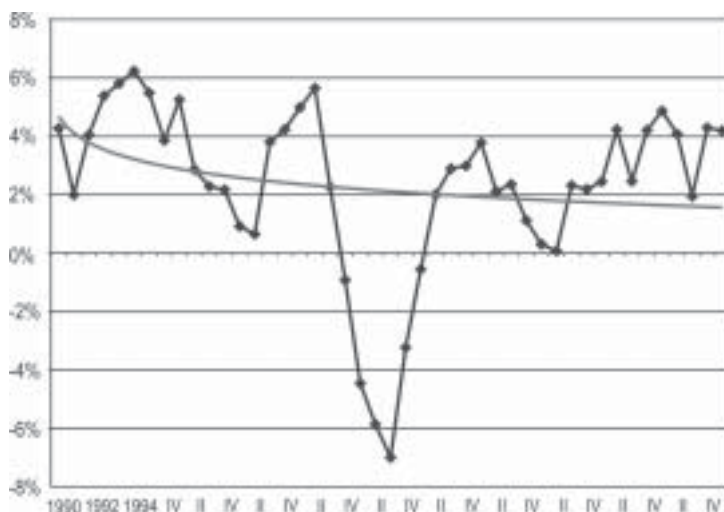
Crecimiento económico

La coyuntura de la economía colombiana está mediada por dos propósitos fundamentales. Primero, mantener los resultados macroeconómicos registrados durante el 2003 y el primer semestre del año actual, y sacar adelante las normas que hacen trámite en el legislativo.

Para esta finalidad el gobierno espera que al final del año el crecimiento económico sea superior al registrado al final del 2003 (3,74%), así mismo el gobierno espera reducir los niveles de desempleo y fijar la inflación en el rango entre un 5% y un 5,5% como grandes logros de política económica.

El comportamiento de la economía colombiana en lo que va corrido del 2004 se ha recibido con optimismo por los resultados de los últimos tres años. En efecto, tras un largo perío-

Gráfico 1. Evolución crecimiento económico



Fuente: Dane - DNP

do de crisis, que condujo a la economía colombiana a una recesión sin precedentes en los últimos 70 años, desde el año 2001, después de superar la crisis y tras una leve caída del ciclo económico, la economía volvió a repuntar para comenzar a crecer a tasas superiores a la tendencia de largo plazo, como puede observarse en el gráfico 1. Para el año 2003 la economía colombiana experimentó un crecimiento que superó las expectativas al alcanzar 3,74%.

La cifra de crecimiento que inicialmente estaba proyectada para un 2%, alcanzó cifras superiores al 3,7% muy alejado del promedio de la región (Latinoamérica) que llegó a un 1,5%.¹ Al crecimiento de la economía colombiana lo jalonó

1. CEPAL, “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe”, www.eclac.cl, 2003.

la minería con el 12,1% y la construcción con el 12,4%. Los sectores de la industria manufacturera (4,2%), el comercio (5,1%), el transporte (4,5%) y el sector financiero (4,6%) lograron crecimientos por encima del promedio.

Sin embargo, los sectores que crecieron por debajo del promedio se convierten en un importante puntal de análisis: agricultura (3,1%), electricidad (3,3%) y servicios (1,2%). Como se ve, el comportamiento sectorial fue significativo, excepto para el sector de los servicios que ha presentado un escaso crecimiento en los últimos cuatro años.

En lo corrido del 2004 el crecimiento de la economía sigue en ascenso jalonado por la construcción, que presentó un incremento del 12,14%, el sector financiero con 7,48% y el transporte con 6,34% entre otros. Para el segundo trimestre del presente año el crecimiento de la economía alcanzó un 4,32%, una cifra importante que no se veía desde hace siete años.

Sin embargo es necesario anotar cómo el crecimiento del país ha estado jalonado por la Formación Bruta de Capital, es decir, las empresas son las que han contribuido con este resultado a través de mayores inversiones en la economía, representadas en tecnología de bienes intermedios y de capital. No ha ocurrido lo mismo con el consumo de los hogares, donde su crecimiento ha estado por debajo del comportamiento macroeconómico. Esta tendencia se espera mejore para los últimos trimestres del año, pero en especial para el 2005 (véase cuadro 1).

No obstante, de acuerdo con información de prensa y la *Encuesta social de Fedesarrollo*,² las familias sí han empezado a aumentar su consumo con base en un mayor endeu-

2. Felipe Barrera Osorio y Lucas Higuera, *Encuesta social de Fedesarrollo: una evaluación de la situación social de Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga y Cali. Informe final*, Bogotá, Fedesarrollo, 2004.

Cuadro 1. PIB por componentes de demanda

	2003 %	Contribución (puntos)	2004 %	2005 %
Consumo final	2,12	1,79	3,5	3,8
Hogares	2,39	1,49	3,4	4,6
Gobierno	1,35	0,29	4,1	1,3
FBK*	18,66	2,95	10,5	8,9
FBK Fijo	13,12	1,92	11,4	9,5
Exportaciones	4,18	0,77	1,8	-0,1
(menos) Importaciones	9,54	1,76	6,0	4,2
Total PIB	3,74	3,74	4,0	4,0

* Formación bruta de capital.

Fuente: Ministerio de Hacienda y Crédito Público, junio de 2004

damiento, probablemente como efecto de unas mejores perspectivas de futuro las familias resuelven endeudarse para suplir necesidades de bienes de consumo duradero, como electrodomésticos y enseres. Adicionalmente, la encuesta arroja un resultado interesante: las familias han venido disminuyendo la venta de activos, producto de una mejora en sus ingresos y de mayores expectativas de trabajo.

El crecimiento registrado es importante, pero no se debe entender que beneficie a la sociedad y reduzca la pobreza, tal como lo han presentado las autoridades económicas, incluido el presidente con las convocatorias de las tertulias económicas al afirmar: “tenemos que crecer más para beneficiar a más compatriotas”.³ Dicha aseveración infiere que el crecimiento es condición previa a la expansión de los servicios para el bienestar y la reducción de la pobreza, pero la realidad dista considerablemente, ya que los segmentos pobla-

3. “La economía colombiana creció 3,5% en el 2003”, *El Tiempo*, feb.3, 2004.

cionales que tienen mayor ingreso son los más beneficiados con el crecimiento anotado.⁴

Aunque los datos anteriores registraron un gran impacto ante la opinión pública, desconocedora de los pormenores de la economía, se puede afirmar que clamar un parte de victoria por el comportamiento registrado, equivale a una débil argumentación, ya que no se mencionan otros aspectos como el comportamiento de los servicios sociales, comunales y personales, esenciales para los pobres, que crece al 1,2%, ni mucho menos la demanda interna, lo que significa, como se indicó, que los hogares no son la fuente del crecimiento económico.

Dicho consumo aporta el 52% de la demanda final de la economía. Por el peso que representa preocupa su escaso dinamismo, del que el gobierno hace caso omiso, ya que si el consumo no responde la recuperación siempre estará en duda, pues solamente cuando el dinamismo de la economía extiende sus beneficios entre la población podrá hablarse de verdadero crecimiento económico con resultados sociales de redistribución.

También es necesario recalcar el comportamiento cíclico de la economía. La apertura y la cada vez creciente exposición a las economías internacionales trae como consecuencia una mayor volatilidad del ciclo económico; es decir, los momentos de auge y de crisis son cada vez menos prolongados y más próximos. La evidencia para América Latina muestra cómo los períodos entre crisis pasaron de ocho a cuatro años en la

4. Esta es una vieja e importante discusión en economía, se trata de contrastar crecimiento y desarrollo: para la teoría dominante es menester el crecimiento como condición del desarrollo, cualquier intento de ejercer una política contraria implicaría procesos de redistribución de la riqueza bajo perspectivas diferentes que van desde más impuestos con destinación específica, por ejemplo a combatir el hambre, la pobreza o la renta básica; hasta medidas extremas como expropiaciones con fines redistributivos.

última década. Esto es importante porque permite trazar un punto de moderación a las expectativas del gobierno: se debería empezar a esperar un marchitamiento económico para el año 2006 con el agravante de que durante el período de auge, éste se logró gracias, como se dijo, a sectores no generadores de empleo y por ende de mayores ingresos para la población.

Precios

En el 2003 la tasa de inflación medida por la variación del índice de precios al consumidor, IPC, estuvo por encima de la meta anunciada del Banco de la República (rango entre 5% y 6%). Al finalizar el año anterior el IPC registró una variación anual de 7,49%. Esta trayectoria sigue siendo favorecida por la debilidad de la demanda interna que se traduce en un menor incremento a lo largo del año.

El comportamiento del IPC fue el segundo más bajo de los últimos 35 años después de 1970, cuando fue de 4,16%. La variación anual se sitúa como la tercera más baja presentada en julio de las tres últimas décadas. La variación mensual presentada fue de -0,03, inferior a la registrada para el mismo periodo del año 2003 de -0,14; la inflación año corrido se centra en 4,56%. Para los últimos doce meses está en 6,19%, aún superior a la meta de este año, pero continúa en descenso. Para el mes de agosto se continuó con la tendencia al descenso y se situó en 5,89% para los últimos doce meses.

No obstante, el esfuerzo que el país viene realizando para llevar la inflación a estándares internacionales no ha tenido repercusiones significativas sobre el empleo, que es en últimas donde se esperan sus efectos.⁵ Así, tal y como se obser-

5. Desde la teoría económica se espera que con un menor costo de la canasta y los salarios se genere un mayor incentivo a la contratación de fuerza de trabajo.

va en el gráfico 2, la reducción de la inflación ha sido importante y más rápida que los efectos sobre la generación del empleo.

Incluso tomando como referencia información de largo plazo, desde 1990 y haciendo caso omiso a los cambios metodológicos presentados en la medición de la inflación (1998) y el empleo (2001), se puede observar cómo la tendencia de los precios es a disminuir mientras que el comportamiento del empleo es creciente. Obsérvese cómo en los últimos tres años se ha logrado bajar el desempleo respecto a su línea de tendencia, pero la inflación no, aspecto que muestra no sólo la rigidez de la inflación en Colombia sino que recalca en la ortodoxia monetaria del Banco de la República en la década pasada y que tras la crisis “aflojó” permitiéndole a la economía un mejor desempeño.

Empleo

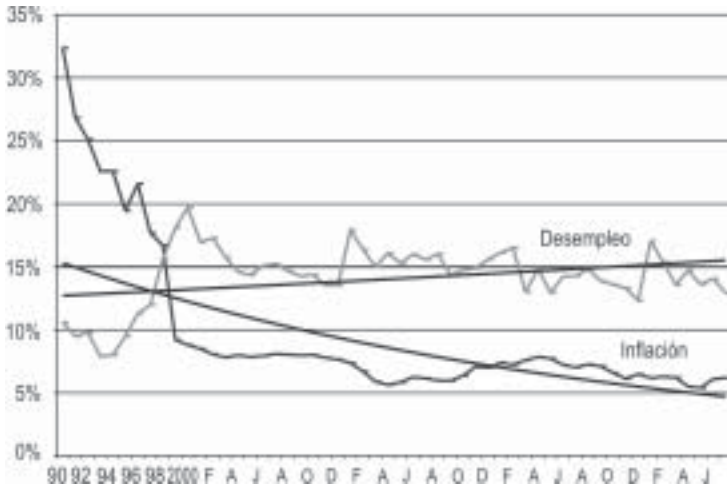
El gobierno Uribe muestra resultados alegres en esta variable y hoy el desempleo se acerca a tasas históricas que pueden considerarse como de pleno empleo.⁶ Efectivamente, el ejecutivo y las autoridades económicas exhiben con triunfalismo la disminución de la tasa de desempleo y el incremento del número de ocupados y presentan la generación de más de 1.000.000 empleos en todo el país.⁷

Si bien es cierto que las cifras emitidas por el DANE evidencian una reducción de la tasa de desempleo y una ma-

6. En economía existe un concepto: la tasa de desempleo de pleno empleo o el desempleo estructural, que se refiere a la tasa de desempleo existente cuando todos los factores de producción se encuentran en su máxima producción. Cálculos del DNP para la economía colombiana han mostrado cómo la tasa de desempleo estructural puede estar cercana al 11,5%.

7. Departamento Nacional de Planeación, “Seguimiento a la política de empleo”, www.dnp.gov.co, jun. 7, 2004.

Gráfico 2. Evolución de la tasa de inflación y el desempleo

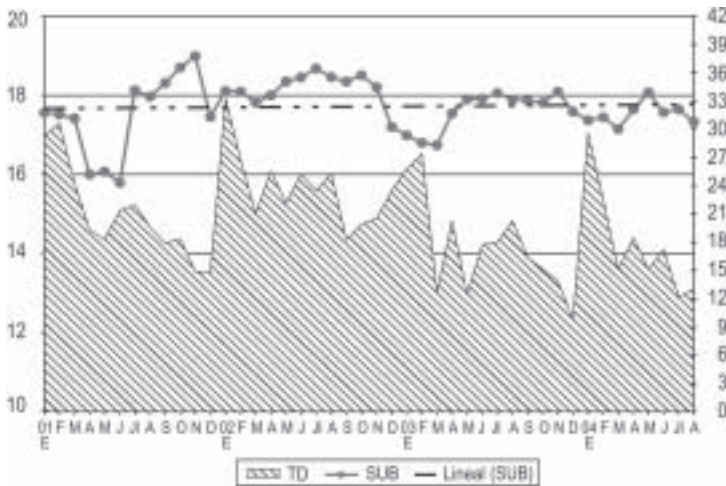


yor ocupación, preocupan los tipos de empleos generados y la calidad del mismo. De hecho, mientras la tasa de desempleo ha venido disminuyendo en los últimos meses, la tasa de subempleo se ha mantenido en promedios superiores al 30%, tal y como se muestra en el gráfico 3.⁸

En el gráfico 3 se muestra cómo el subempleo no responde a estacionalidades claras como en el caso del desempleo, pero se mantiene en un rango bastante amplio, esto es entre

8. Recuérdese que la población subempleada está definida por el DANE como aquellas personas que pertenecen a la población ocupada, que quieren y pueden trabajar más tiempo del que usualmente le dedican a sus actividades remuneradas. La población subempleada se divide en población subempleada visible y en población subempleada invisible. La población subempleada visible son quienes reconocen ser subempleados y trabajan menos de 32 horas semanales. Y la población subempleada invisible, es el conjunto de individuos que trabajando 32 horas semanales, afirman que sus ingresos no son suficientes para atender sus gastos; y que juzgan que su ocupación no está de acuerdo con su profesión.

Gráfico 3. Tasas de desempleo y subempleo



Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta Continua de Hogares, ECH, DANE.

un 25% y un 38%. Adicionalmente, el subempleo no refleja, en forma directa, la calidad del empleo, pero dados sus componentes en tanto duración, remuneración y perfil, sí permiten realizar inferencias frente al grado de insatisfacción sobre el empleo.

Con este planteamiento se puede asegurar entonces que la tendencia en el subempleo, a diferencia del desempleo, ha sido al aumento. En otras palabras, el grado de insatisfacción con el empleo aumenta a medida que se incrementan los puestos de trabajo en la economía.

Otro elemento interesante en la última encuesta continua de hogares, ECH, es la reducción de la población económicamente activa, PEA. Resulta bastante elocuente como la PEA decrece y posibilita, obviamente, una reducción del desempleo e incluso del subempleo. Este fenómeno puede tener varias interpretaciones: la primera, en contra de las políticas gubernamentales.

mentales y se refiere al cansancio producido en la población al buscar empleo y no encontrarlo, lo que los hace desistir o la salida neta de personas en busca de oportunidades en el exterior. La otra lectura posible, bondadosa con el gobierno, es que los programas de retención de jóvenes en el sistema educativo vienen siendo exitosos o incluso, que los nuevos puestos representan unos salarios importantes que hacen desistir del mercado de trabajo a otros miembros de la familia.

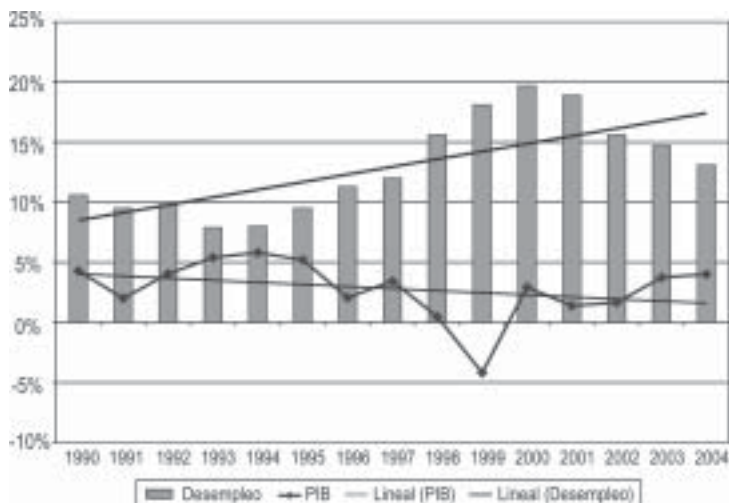
Desde nuestro concepto, creemos que es bastante difícil tomar una posición precisa, a partir de la ECH, sobre el fenómeno, pero por percepción, e incluso por el análisis ya planteado, creemos que la primera postura se acerca más a la realidad vivida.

Ahora bien, el mayor crecimiento de la economía empieza a materializar nuevos puestos de trabajo pero desafortunadamente los beneficios del crecimiento no se han trasladado de igual manera al mercado de trabajo a pesar de haber reformado la legislación laboral, donde se esperaba que a través de la flexibilización o la adaptación de la normativa laboral, sobre todo en materia de contratación y de despido, se facilitaría la contratación de mano de obra y de paso el aumento de la competitividad, posibilitando una mejor inserción internacional y un mayor crecimiento económico.

A pesar de los diversos cuestionamientos sobre la poca efectividad de la reforma en la generación de empleo, sobre el mismo hay cuentas que magnifican los pobres resultados. En uno de los documentos técnicos sobre el mercado laboral⁹ del año 2003 se afirma que en dicho año el número de ocupados aumentó en 1.027.100 personas, lo que se vio reflejado en un aumento de la tasa de ocupación. Comparando

9. Francisco José Pérez Torres, "Balance de la evolución del mercado laboral colombiano en el cuarto trimestre de 2003", DANE, www.dane.gov.co.

Gráfico 4. Crecimiento vs. empleo



Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE y el DNP.

las cifras del primer trimestre de 2004 con las del primer trimestre de 2003, se observa que el empleo apenas creció al ritmo de la población.¹⁰ En el período en mención se registró un crecimiento de 336,8 mil personas, lo que significa, en el último año, una tasa de crecimiento del 2%; este incremento “es un crecimiento natural, vegetativo; es el que se espera aunque el gobierno no haga nada”.¹¹

La evidencia demuestra que las nuevas ocupaciones se están concentrando en sectores productores de servicios fortaleciendo la tendencia cada vez más de la terciarización¹² de

10. Álvaro Montenegro, “¿Dónde está el nuevo empleo?”, *El Tiempo*, ago. 1, pp. 1 y 11.

11. *Ibíd.*

12. La terciarización implica la expansión del sector de servicios, pero no de servicios modernos sino asociados a actividades informales o de supervivencia.

la economía. Lo anterior demuestra que en Colombia no se está generando empleo, sino por el contrario, se le está destruyendo y reemplazando por ocupaciones independientes con ingresos precarios, sin cobertura en seguridad social y sin recaudo de parafiscales. Las reformas laborales han conducido a una precarización y deslabolarización del empleo en Colombia, soportada en la utilización de figuras como el outsourcing, los contratos de prestación de servicios y las cooperativas de trabajo asociado (véase gráfico 4).

Agenda legislativa

El segundo semestre del año 2004, representa un gran paquete de reformas que sin lugar a dudas serán aprobadas por un congreso ampliamente proclive a los intereses del primer mandatario que ha revivido los auxilios y dádivas para que sus iniciativas no tengan tropiezo en el legislativo. No obstante, en las pujas por más puestos y prebendas presupuestales, se viene presentando una aparente “entrada en razón” de los congresistas, donde, y es lo más seguro, van a terminar en una aprobación masiva de los proyectos, incluida la reelección, a costa del erario público.

Con una popularidad del 79%, el gobierno tiene una agenda legislativa con temas tan disímiles y trascendentales como sacar adelante las reformas económicas en los campos de:

- Reforma pensional
- Reforma tributaria
- La aprobación del presupuesto de 2005
- El estatuto orgánico del presupuesto

De hecho las propuestas esenciales del gobierno en lo concerniente a la reforma tributaria están relacionadas con establecer una tarifa del 4% en el IVA para todos los bienes, la mayoría de los alimentos de la canasta familiar, con

excepción de los servicios públicos, la salud y la educación; un impuesto a las pensiones mayores de 6,5 salarios mínimos. La reforma es resistida por los congresistas, que han empezado a condicionar sus apoyos a la definición de cuotas burocráticas como ya se mencionó, práctica que el otrora candidato Uribe rechazó fuertemente.

Se espera que esta reforma genere dos billones de pesos, incluidos en los ingresos del presupuesto del año 2005, para alcanzar unos ingresos de la nación en ese presupuesto de \$93,1 billones. Dicho presupuesto tiene un déficit previsto de 2,4% del PIB, meta que podría variar, alcanzando un tope de 2,9% del PIB, si no se cumple con la privatización de algunas empresas estatales, entre las que se encuentra Bancafé.¹³

Por otro lado, el tránsito de la reforma pensional (o proyecto de acto legislativo), pretende la reforma a la Constitución que propone la eliminación de la mesada catorce (aunque ya se modificó y se gravará dicha mesada con un 50%) para las nuevas personas que se jubilen, la supresión desde el 2008 de los regímenes especiales de jubilación y un tope de veinticinco salarios para pensiones públicas.

Esta medida es de gran prioridad después de que la Corte Constitucional declaró inconstitucional la Ley 860 de 2003. Esta ley modificaba el régimen de transición, en lo que tiene que ver con las semanas aportadas al sistema pensional público de prima media por los trabajadores (pasando de 1.000

13. Ya ha hecho tránsito el presupuesto, y su aprobación se hizo a pesar de las señales de alarma expresadas por analistas, centros de investigación económica e incluso por varios congresistas y hasta la Contraloría General de la República. La aprobación se hizo con un grave problema de financiación de ocho billones de pesos y sujeta a unos supuestos bastante rígidos como la venta de empresas del Estado, la aprobación de la reforma tributaria y la contratación de empréstitos aún no gestionados.

a 1.300 semanas de cotización) y no recibirían el 75% sino el 65% de su salario; además establecía que aquellas personas que al primero de abril de 1994 (fecha en que entró a regir la Ley 100) tuvieran 35 años las mujeres y 40 los hombres, se podrían pensionar con el 75% de su salario si han cotizado 1.000 semanas y si tienen 55 años las mujeres y 60 años los hombres.

Lo grave de este asunto es que el gobierno sigue buscando la solución al problema pensional en los lugares equivocados. El sistema pensional colombiano le ha entregado para su custodia y administración la suma de veintitres billones de pesos (hasta junio 30 de 2004) a las sociedades privadas del sistema provisional y sigue garantizando la entrega de los recursos de pensión (bonos) a estas entidades aún a costa del déficit fiscal. Lo grave del asunto es que cerca del 72% de los recursos invertidos por estos fondos los tiene el Estado a través de TES y de participaciones en sociedades públicas, lo que se convierte en otro traslado de recursos de las arcas públicas a los fondos privados.

Si bien se puede objetar que estos son los recursos de los ahorradores pensionales, también es cierto que el esfuerzo para que este sistema funcione se está haciendo a costa de un permanente déficit fiscal. Esto junto a las pensiones llamadas de privilegio, que representan cerca del 50% de los fondos requeridos hace que este modelo pensional no sólo sea inviable financieramente sino que se convierte en un “karma” intergeneracional que hará tarde o temprano estallar las finanzas públicas del país.

Por último, en materia social el gobierno ha presentado grandes avances en la cobertura de educación básica (85%), la cobertura del régimen subsidiado (27,1%) y el contributivo (31%) y en la cobertura en vacunación (93,9%) así como en la ampliación de programas de asistencia social a más de

cuatro millones de niños y 75.000 adultos mayores. Lo cierto es que la administración Uribe se ha destacado por reducir la política social focalizando cada vez más, haciéndola más selectiva y condicional vía privatización de servicios propios del Estado, favoreciendo a los proveedores privados de la salud y las pensiones. De otra parte, los beneficios condicionales focalizados en los pobres, además de ser empobrecedores y estigmatizadores, posiblemente tendrán muy poco impacto, ya que los beneficios para los pobres serán pobres beneficios.¹⁴

En suma, bajo el pretexto de reducir la crisis fiscal el esquema de la política social se ha focalizado cada vez más y la tendencia es a que los ciudadanos tomen a su cargo más servicios sociales que por décadas han sido responsabilidad del Estado; mientras tanto más de dos terceras partes de la sociedad viven en condiciones de pobreza, lo cual no representa una base económica para sustentar el crecimiento en medio de una quiebra de las finanzas públicas donde la deuda absorbe más del 40% del presupuesto y equivale al 52,5% del PIB. De allí la necesidad de estar proponiendo reformas tributarias cada año, que, como se dijo, harán en un futuro próximo, inviables las finanzas públicas en el país.

LA ACTIVIDAD ASEGURADORA EN LA ECONOMÍA. EVOLUCIÓN SECTORIAL

La industria aseguradora

La actividad aseguradora hace parte de la actividad económica y mercantil de los países. Tiene unas características

14. "Protección social en una era insegura. Un intercambio Sur-Sur acerca de políticas sociales alternativas en respuesta a la globalización", www.sw2002.org.

específicas, peculiares y complejas relacionadas con la prestación de servicios surgidos de la existencia de riesgos económicos (actuales o futuros) que afectan a los individuos, a las empresas y a la sociedad en general. Estos riesgos, para ser incluidos en la actividad aseguradora, deben reunir unas condiciones relacionadas con las presiones ejercidas por los cambios ocurridos en el entorno social, económico, tecnológico y legal.

El seguro está íntimamente ligado al riesgo y es el proceso que permite aceptarlo y convertirlo en un instrumento financiero que puede, incluso, cotizar en bolsa (como ocurre desde 1992 en la Bolsa de Futuros de Chicago). Apoyándose en la incertidumbre que reportan determinados sucesos, se cuantifican en términos de probabilidad para transformarlos en seguridad.

Se entiende por riesgo no sólo al objeto asegurado, sino también, a la posibilidad de producirse, por azar, un acontecimiento que origine una necesidad económica o patrimonial. El individuo (decisor) puede adoptar distintas conductas a la hora de enfrentarse al riesgo (aversión, indiferencia o preferencia por el mismo) que se traducen en distintas actitudes: autoasunción, prevención y previsión, distinguiéndose en esta última el ahorro, el autoseguro y el seguro (como mecanismo para reducir la incertidumbre del asegurado a través del pago de la prima). Este último constituye la forma más perfecta y técnicamente eficaz para cubrir riesgos.

Paralelamente al desarrollo económico de las sociedades se incrementa la actividad industrial aseguradora. Así, el seguro desempeña un papel fundamental en la economía de cada país, favoreciendo el desarrollo económico y social e incrementando la renta nacional porque, entre otros servicios, fomenta la propensión a la inversión productiva ajena, el propio coste del seguro se capitaliza e invierte en la economía

nacional y, a largo plazo, constituye un importante instrumento de fomento y captación de ahorro.

El negocio del seguro obtiene una singular posición en la actividad económica y empresarial debido a que, en el desarrollo de su actividad, se convierte en mediador financiero especializado de primera magnitud, que no crea dinero sino que lo recibe e invierte (consecuencia de la inversión de su proceso productivo).

En Colombia el sector se encuentra normatizado por el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, modificado en 1999 a través de la Ley 510 y por última vez mediante la Ley 795 del 2003. Los grupos de entidades que conforman el sector y que se encuentran explicadas en la tabla de la página siguiente, son:

- Compañías y cooperativas de seguros
- Sociedades de reaseguros y Reacodex
- Sociedades corredoras de seguros
- Agentes y agencias colocadoras de seguros.

Adicionalmente estos grupos de empresas están facultados por la ley para realizar y conformar empresas con actividades de capitalización: las sociedades de capitalización son instituciones financieras cuyo objeto consiste en estimular el ahorro mediante la constitución, en cualquier forma, de capitales determinados, a cambio de desembolsos únicos o periódicos, con posibilidad o sin ella de reembolsos anticipados por medio de sorteos.

Un factor fundamental en el desarrollo económico es el ahorro producido especialmente por los seguros de vida que, además de tener un efecto estabilizador (al producirse en la fase de gasto de la renta nacional y no en la de producción) induce al aumento del nivel de vida de un país. El volumen de activos financieros que mueven las entidades de seguros las

sitúa después de los establecimientos de crédito y de las sociedades de servicios financieros en el conjunto del sistema financiero.¹⁵

El sector asegurador y los subsectores del seguro aparecen como una unidad institucional relacionada con la actividad económica, realizando operaciones de producción de servicios, consumo intermedio, formación bruta de capital, importaciones, exportaciones, sueldos, impuestos y subvenciones, dividendos y otras rentas, además de otras operaciones financieras. Es considerado como un importante componente de la actividad económica debido al volumen de ingresos que genera y a que sus inversiones tienen una función social y económica, cubriendo riesgos personales y de negocios.

De hecho el sector ha venido ganando participación dentro de la producción nacional. Al observar su participación respecto al PIB se nota cómo en la época de la apertura económica el sector ha experimentado un importante crecimiento al pasar del 1,4% del PIB en 1991 al 2,57% en el año 2003 (véase gráfico 5).

La capacidad inversora del sector asegurador se sitúa junto a los principales inversores institucionales porque confluyen en él varios de los factores que han supuesto una revolución en el sistema financiero del que forma parte: el proceso dinámico de sus flujos de rentas, los gastos y los movimientos financieros. Incluso con la reforma del sistema financiero colombiano, el sector asegurador no ha intervenido significativamente en los cambios económicos y sociales hasta época reciente. Entre otros aspectos debido al escaso desarrollo frente

15. Los establecimientos de crédito son: bancos comerciales, bancos comerciales y de ahorros, compañías de financiamiento comercial, corporaciones financieras y cooperativas de carácter financiero. Las sociedades de servicios financieros son: las almacenadoras y las compañías fiduciarias.

Entidades del sector asegurador colombiano

Las compañías y cooperativas de seguros son entidades que dedican su objeto social a la realización de operaciones de seguro, bajo las modalidades y en los ramos que les son autorizados expresamente. Así mismo, pueden efectuar operaciones de reaseguro, en los términos que establece el gobierno nacional.

Los organismos de carácter cooperativo que prestan servicios de seguros deben ser especializados y cumplir la actividad aseguradora principalmente en interés de sus propios asociados y de la comunidad vinculada a ellos.

Son dos los tipos de compañías o cooperativas de seguros que pueden operar en el mercado asegurador colombiano:

- Compañías o cooperativas de seguros generales: son aquellas que por regla general se dedican a la explotación de los denominados seguros de daños, de responsabilidades o de personas (que no generen obligaciones de largo plazo).
- Compañías o cooperativas de seguros de vida: son aquellas que por regla general, explotan los denominados seguros de personas. Estas sociedades tienen la exclusividad para comercializar seguros que generen obligaciones de largo plazo (pólizas de vida individual y/o de pensiones).

Las sociedades de reaseguros son aquellas entidades cuyo objeto social consiste exclusivamente en el desarrollo de operaciones de reaseguro.

En la actualidad en Colombia no existen sociedades de reaseguro debidamente constituidas en los términos de artículo 53 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

Las sociedades corredoras de seguros son sociedades anónimas cuyo objeto social es exclusivamente el ofrecimiento de seguros, la promoción de la celebración de contratos de seguro y la obtención de su renovación a título de intermediarios entre el asegurado y el asegurador.

Los agentes colocadores de pólizas de seguros son las personas naturales que promueven la celebración de contratos de seguro y la renovación de los mismos en relación con una o varias compañías o cooperativas de seguros. Los agentes colocadores de pólizas de seguros se clasifican en:

- Agentes de seguros dependientes: son aquellas personas que han celebrado un contrato de trabajo para desarrollar la labor de agente colocador con una compañía o cooperativa de seguros.
- Agentes de seguros independientes: son aquellas personas que, por sus propios medios, se dedican a la promoción de pólizas de seguros, sin dependencia de la compañía o cooperativa de seguros, en virtud de un contrato mercantil.

Las agencias colocadoras de seguros representan a una o varias compañías de seguros en un determinado territorio. Los agentes y agencias de seguros no son vigilados por la Superintendencia Bancaria de Colombia.

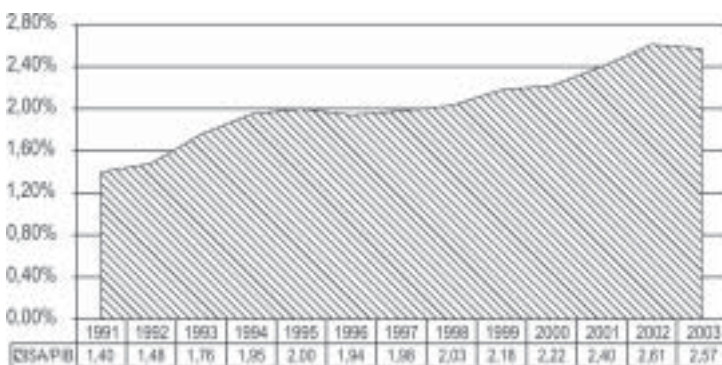
Fuente: Superintendencia Bancaria con base en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

a la banca, la crisis del sistema financiero y la caída del ahorro por la crisis económica han contribuido a esa falta de dinamismo.

No obstante, en la última década se han producido fenómenos expansivos de la industria aseguradora relacionados (por una combinación de diferentes circunstancias económicas) con la liberalización del sistema financiero, que por un lado ha beneficiado al sector y por el otro, ha permitido la entrada masiva de grandes empresas extranjeras, dotadas de capital y agresividad en cuanto a la oferta de productos. Esto ha obligado a las empresas colombianas a adoptar políticas para enfrentar un mercado globalizado a través a fusiones entre sí o con empresas extranjeras para poder competir, produciéndose la absorción de pequeñas compañías por las más fuertes, con el fin de mejorar en competitividad o concentración creada por los propios directivos de las empresas para no ser absorbidos y con el mismo fin de competir en el mercado.

Como se mencionó atrás, en Colombia esta actividad se amplió con la apertura económica, ya que el sector asegurador inició un proceso de cambio. Pasó de un sistema contro-

Gráfico 5. Participación del sector seguros en el PIB



Fuente: Elaboración propia con base datos de Fasesolda y el DNP.

lado a un proceso de liberación. Las leyes 45 de 1990 y 9 de 1991 dieron libertad total a las compañías en cuanto a tarifas, pólizas, tratados de reaseguros e introdujeron cambios en los regímenes para la inversión extranjera. También autorizaron a los inversionistas extranjeros para adquirir hasta el 100% del patrimonio accionario de una compañía de seguros. La libre competencia generó una guerra de precios que en 1991 provocó una reducción en el ingreso global por primas del 8,2% en términos reales con respecto al año anterior. La reforma del sistema de seguridad social, por medio de la Ley 100 de 1993, dio un gran impulso al sector en años siguientes.¹⁶

En medio de los retos que implican los nuevos tiempos, los seguros tienen la gran ventaja de que en Colombia todavía no son un negocio maduro y aún hay espacio para crecer. Las cifras lo indican: mientras que en los países desarrollados (OCDE), la participación en el PIB del sector asegurador es del 8%, cifra similar al total de los países del globo, para Estados Unidos la participación alcanza al 10% y para Europa el 9%, en Colombia ésta apenas llega al 2,57%. Sin embargo, para poder aprovechar este potencial las empresas tienen que hacer grandes inversiones en tecnología, pues la productividad de este sector en Colombia es de las más bajas del mundo.

Adicionalmente, tal y como se muestra en el cuadro 2, la participación del país e incluso de Latinoamérica en el mercado mundial es bastante baja. Es más, éste es un factor crítico en un momento en el que al país están entrando las grandes multinacionales del mundo asegurador. Las cifras de productividad son muy dicentes: los gastos administrativos

16. Este hecho convocó además a las más importantes compañías de seguros a tener participación (a ser promotoras en realidad) de las instituciones que conforman el sector provisional, es decir los fondos de pensiones y cesantías.

como proporción del valor de las primas son del 21,9% en Colombia, mientras en Brasil son el 15% y en Chile el 12,3%.¹⁷

La coyuntura del sector asegurador colombiano

El sistema financiero colombiano ha debido soportar una reestructuración permanente en los últimos quince años con el fin de adecuarlo a condiciones de competitividad internacional, pero en especial para que sea capaz de garantizar una adecuada capacidad y solvencia patrimonial, sujetándose a los acuerdos internacionales para tal efecto, como es el caso de los acuerdos de Basilea.

En estas condiciones, una normativa cada vez más estricta ha hecho que las necesidades de una mayor capacidad patrimonial y una competencia más cerrada, sobre todo por parte de compañías poderosas en el contexto mundial, conduzca hacia procesos de fusiones y adquisiciones de empresas que en el país empezaron a darse hacia 1994 y que aún hoy se mantienen y se espera que continúen por los próximos cinco años.

El sector asegurador también ha estado presente en este proceso. De hecho, cuando en 1989 el sector se estructuraba con un 15,9% de compañías extranjeras, en el año 2002 la participación extranjera en el sector representaba el 37,3%, esto es la participación en el total de las primas emitidas.¹⁸

17. Esto permitirá que más compañías multinacionales intenten entrar al mercado asegurador colombiano, al igual que con la banca, aprovechando e introduciendo conocimiento y economías de escala para lograr mejores y mayores estándares de productividad que conduzcan a mejorar su rentabilidad. Obviamente ya el país tiene una experiencia en este aspecto: los resultados han estado en el terreno del desplazamiento de mano de obra (despidos) y en la no disminución de las tarifas o los costos al público.

18. Mauricio Cárdenas S., *Negociaciones del TLC en servicios financieros: efectos servicios financieros: efectos macroeconómicos sectoriales*. Fedesarrollo, abr., 2004. (Con base en datos de Fasecolda).

Cuadro 2. Participación del sector asegurador en el contexto mundial

País o región	Participación % total	Participación % vida	Participación % otros
Estados Unidos (1)	38,10	31,00	46,80
Europa	32,20	32,60	31,10
Asia	22,90	30,60	13,30
Canadá (8)	1,74	1,30	2,60
América Latina	1,52	1,00	2,30
México (2)	0,49	0,39	0,72
Brasil (2)	0,48	0,31	0,62
Chile (38)	0,10	0,11	0,18
Argentina (41)	0,09	0,05	0,15
Colombia (42)	0,08	0,04	0,14
Oceanía	1,42	1,40	1,50
África	0,91	1,20	0,60
Total mundial	100,00	100,00	100,00

Fuente: Tomado de Negociaciones del TLC en Servicios Financieros: Efectos Servicios Financieros: Efectos Macroeconómicos Sectoriales. Mauricio Cárdenas S. Director Ejecutivo, Fedesarrollo. Abril de 2004.

Entre paréntesis se especifica la posición que ocupa el país en el rango mundial.

Evolución anual 2002-2003

El comportamiento del sector asegurador registró un crecimiento en las primas del 9% en 2003, superior al de la inflación de dicho año, pero inferior a la cifra presentada por la industria aseguradora en 2002, (18%).¹⁹

El volumen de las primas emitidas alcanzó los \$5,8 billones que equivalían en su momento a US\$ 2.018 millones, monto inferior al de 2002 (US\$ 2.124 millones) dado el me-

19. Los datos estadísticos y financieros de este informe son tomados de los reportes de las entidades a la Superintendencia Bancaria. De Fasescolda se referencia el documento "Informe sobre el desempeño del sector asegurador colombiano durante el año 2003".

nor ritmo de crecimiento de las primas frente al comportamiento de la tasa de cambio, siendo las compañías de seguros de vida las más dinámicas en su crecimiento al pasar de \$1,9 billones en 2002 a \$2,1 billones en el año 2003, es decir un crecimiento del 11%.

Después de prácticamente una década de crecimiento continuo en que el sector asegurador incrementó su penetración en el PIB de Colombia, los resultados para el 2003 evidencian un leve descenso en este indicador. Las primas emitidas al finalizar el 2003 ascendieron a los \$5,8 billones de pesos, cifras que comparadas con el volumen registrado en el 2002 (\$5,3 billones), arrojó un crecimiento en pesos corrientes del 9% y en pesos constantes del 2,4%.²⁰

Los ramos de seguridad social presentaron un crecimiento promedio del 7,5%, inferior al arrojado en el año 2002 (15,5%). Lo anterior se explica, en parte, por la disminución de los aportes que reciben las aseguradoras que manejan pólizas previsionales con las administradoras de fondos de pensiones, producto de la reforma pensional que entró en vigencia a principios de 2003 y al fenómeno de la deslaborización (sumado al desempleo) que se viene presentando en la sociedad y que está implicando que cerca del 50% de los trabajadores registrados en los fondos de pensiones se encuentren inactivos.

Para el primer trimestre de 2004 el desempeño del sector asegurador presentó una desaceleración, comparado con igual período del 2003. En efecto, el crecimiento de primas emitidas fue del 3,1% inferior a la registrada por la industria en el 2003 que fue del 14,8%.

El volumen de primas alcanzó los \$1,4 billones que equivalen a US\$ 521 millones, monto superior al del año 2003

20. Fasesolda, *op. cit.* p. 4.

(US\$ 467 millones) debido principalmente al efecto de la reevaluación del peso frente al dólar, siendo las compañías de seguros generales las más dinámicas en su crecimiento al pasar de \$877 mil millones en el primer trimestre de 2003 a \$904 mil millones en el mismo período de 2004, como ya se anotó, un crecimiento del 3,1%.

En la evolución de las primas por ramos se encuentra que el ramo de daños creció en promedio un 1,9%, destacándose el crecimiento en los ramos del SOAT. Por su parte, los seguros de personas lograron crecer a un ritmo equivalente al 8,4%, en donde las primas procedentes de pólizas de vida individual disminuyeron un 6,8%. Caso contrario se presentó en el ramo de seguros educativos que obtuvo un crecimiento de 174% al acumular primas en el primer trimestre del año por valor de \$118.446 millones.

Los ramos de seguridad social presentaron un decrecimiento equivalente a 1,6% que se explica por la disminución de los aportes que recibieron las aseguradoras que expiden pólizas de seguros provisionales a las administradoras de fondos de pensiones, producto de la reforma pensional.

Situación financiera reciente de las empresas del sector

Tomando como base la información financiera más reciente, esto es a junio del año 2004, se realizaron las comparaciones financieras tanto para el sector, por grupos de negocios y por empresa respectos a igual período del año 2003.

- Las utilidades de junio del 2004 ascendieron a \$242.221 millones, un 12% menos que las registradas en junio del 2003 (véase cuadro 3).
- En cuanto a los grupos de negocios, esto es, los seguros generales y los seguros de vida, se tiene una variación en el resultado del ejercicio del -1,6% para los seguros ge-

nerales y del $-23,6\%$ para los seguros de vida (véase cuadro 4).

- Es de anotar que el aporte de los seguros de vida a los resultados del ejercicio es del 49% , mientras que los seguros generales aportaron el 51% del resultado.
- Con estos resultados y al buscar las explicaciones de ellos en los ingresos, se tiene que las primas emitidas por la industria representan el $43,3\%$ del total de los ingresos de la industria aseguradora. Si se tiene en cuenta que la liberación de reservas pesa el $37,7\%$ de los ingresos, se puede comprobar ese efecto de una normativa cada vez más estricta sobre las reservas en los resultados inmediatos de las empresas.
- De todas maneras los ingresos crecieron, comparativamente, el $5,8\%$, pero ese crecimiento está explicado por la liberación de reservas, ya que el crecimiento en las primas emitidas que fue del $4,8\%$ se anuló con las pérdidas del período en los ítems de reaseguros e inversiones.
- En cuanto a los gastos, la industria aseguradora en Colombia presentó un crecimiento del $6,7\%$, donde vale la pena resaltar que los gastos administrativos son del orden del $9,9\%$ del total, y presentaron sólo un crecimiento del $5,8\%$ en el período analizado.
- Los activos del sector presentaron un crecimiento del $13,3\%$ que equivalen a $\$1,2$ billones. Este crecimiento estuvo soportado en las inversiones, que tienen una participación del $65,9\%$ en los activos (véase cuadro 3).
- Si se estudian los activos por grupos de negocio (véase cuadro 4), se tiene que el crecimiento de los mismos fue apalancado por los seguros de vida, que es el negocio que soportó el crecimiento en las inversiones del sector.
- Los pasivos más importantes del sector se refieren a reservas técnicas de seguros y capitalización, que repre-

Cuadro 3. Industria aseguradora colombiana

Activo	Junio 2004	Junio 2003	Variación %	Variación absoluta	Participación	
					Junio 2004 (%)	Junio 2003 (%)
Disponible	260.201	285.500	-8,9	-25.300	2,6	3,3
Pactos de reventa	8.079	27.300	-70,4	-19.222	0,1	0,3
Inversiones	6.541.619	5.447.002	20,1	1.094.617	65,9	62,2
Cartera de créditos	174.770	229.573	-23,9	-54.803	1,8	2,6
Cuentas por cobrar	1.672.559	1.694.575	-1,3	-22.017	16,9	19,3
Bienes realizables y recibidos en pagos	41.519	59.503	-30,2	-17.984	0,4	0,7
Propiedades y equipo	278.375	271.925	2,4	6.451	2,8	3,1
Otros activos	947.597	744.223	27,3	203.373	9,5	8,5
Total activo	9.924.718	8.759.602	13,3	1.165.116	100,0	100,0
Pasivo						
Pactos de recompra	11.611	11.794	-1,6	-183	0,2	0,2
Cuentas por pagar	837.942	792.044	5,8	45.897	11,4	12,0
Créditos de bancos y otras obligaciones financieras	150.199	128.146	17,2	22.053	2,0	1,9
Reservas técnicas de seguros y capital.	5.748.281	5.125.105	12,2	623.176	78,2	77,8
Otros pasivos	276.112	241.057	14,5	35.055	3,8	3,7
Pasivos estimados y provisiones	331.155	290.297	14,1	40.858	4,5	4,4
Bonos obligatorios convertibles en acciones						
Total pasivo	7.355.300	6.588.442	11,6	766.858	100,0	100,0
Patrimonio						
Capital social	678.372	657.965	3,1	20.407	26,4	30,3
Reservas	781.592	538.334	45,2	243.258	30,4	24,8
Fondos de destinación específica	13	13	0,0	0	0,0	0,0

Cuadro 3. Continuación

Activo	Junio 2004	Junio 2003	Variación %	Variación absoluta	Participación	
					Junio 2004 (%)	Junio 2003 (%)
Superavit o déficit	756,487	626,018	20,8	130,469	29,4	28,8
Resultados de ejercicios anteriores	94,893	52,778	79,8	42,114	3,7	2,4
Resultados del ejercicio	242,221	275,364	-12,0	-33,143	9,4	12,7
Dividendos decretados en acciones	0	0	-	0	0,0	0,0
Patrimonio asignado-programas especiales	15,841	20,687	-23,4%	-4,846	0,6	1,0
Total del patrimonio	2,569,418	2,171,760	18,3	398,259	100,0	100,0
Total pasivo y patrimonio	9,924,718	8,759,602	13,3	1,165,116		
Primas emitidas	2,905,067	2,771,985	4,8	133,082	42,9	43,3
Reaseguros interior y exterior	550,688	573,410	-4,0	-22,722	8,1	9,0
Liberación reservas	2,764,357	2,415,187	14,5	349,170	40,8	37,7
Producto de inversiones	339,250	406,189	-16,5	-66,939	5,0	6,3
Otros ingresos	217,669	235,961	-7,8	-17,292	3,2	3,7
Total ingresos	6,777,030	6,402,732	5,8	374,299	100,0	100,0
Siniestros liquidados	1,178,933	1,114,128	5,8	64,805	18,2	18,3
Reaseguros interior y exterior	1,063,701	1,051,279	1,2	12,422	16,4	17,3
Constitución reservas	3,091,782	2,758,922	12,1	332,861	47,6	45,5
Gastos administrativos	637,471	602,427	5,8	35,044	9,8	9,9
Gastos financieros	84,858	77,359	9,7	7,499	1,3	1,3
Otros egresos	432,126	479,030	-9,8	-46,904	6,7	7,9
Total egresos	6,488,870	6,083,144	6,7	405,726	100,0	100,0
Utilidad antes de impuestos	288,160	319,587	-9,8	-31,427		
Impuesto de renta y complementarios	45,939	44,224	3,9	1,715		

Fuente: Superintendencia bancaria, julio de 2004. Cifras expresadas en millones de pesos.

Cuadro 4. Industria aseguradora colombiana por grupos de negocio

Activo	Seguros generales				Seguros de vida			
	Junio 2004	Junio 2003	Variación %	Junio 2004	Junio 2003	Variación %	Junio 2003	Variación %
	Disponible	174.104	175.226	-0,6	86.097	110.274	-21,9	110.274
Pactos de reventa	6.264	16.067	-61,0	1.814	11.234	-83,9	11.234	-83,9
Inversiones	2.689.617	2.327.431	15,6	3.852.002	3.119.571	23,5	3.119.571	-2,9
Cartera de créditos	34.534	85.214	-59,5	140.236	144.358	-2,9	144.358	-2,9
Cuentas por cobrar	1.387.407	1.433.088	-3,2	285.152	261.487	9,1	261.487	-24,2
Bienes realizables y recibidos en pagos	26.684	39.936	-33,2	14.835	19.568	-24,2	19.568	-9,9
Propiedades y equipo	199.902	192.759	3,7	78.473	79.166	-0,9	79.166	33,3
Otros activos	654.066	524.008	24,8	293.531	220.215	33,3	220.215	19,8
Total activo	5.172.579	4.793.729	7,9	4.752.140	3.965.873	19,8	3.965.873	
Pasivo								
Pactos de recompra	5.482	4.091	34,0	6.129	7.703	-20,4	7.703	-1,6
Cuentas por pagar	684.637	636.246	7,6	153.305	155.798	-1,6	155.798	11,2
Créditos de bancos y otras obligaciones financieras	90.955	74.872	21,5	59.243	53.273	11,2	53.273	19,5
Reservas técnicas de seguros y capital	2.496.798	2.404.584	3,8	3.251.483	2.720.521	0,4	2.720.521	30,1
Otros pasivos	139.920	105.416	32,7	136.192	135.641	0,4	135.641	-
Pasivos eslimados y provisiones	190.186	181.953	4,5	140.969	108.344	30,1	108.344	17,8
Bonos obligatorios convertibles en acciones	0	0	0,0	0	0	-	0	
Total pasivo	3.607.979	3.407.162	5,9	3.747.321	3.181.280	17,8	3.181.280	5,1
Patrimonio								
Capital social	446.701	437.448	2,1	231.671	220.517	61,3	220.517	-
Reservas	445.462	329.988	35,0	336.130	208.346	45,1	208.346	-
Fondos de destinación específica	13	13	0,0	0	0	-	0	-
Superavit o déficit	452.331	416.359	8,6	304.156	209.659	45,1	209.659	-
Resultados de ejercicios anteriores	77.248	57.550	34,2	17.645	-4.772	-23,6	-4.772	-
Resultados del ejercicio	142.846	145.209	-1,6	99.375	130.155	-23,6	130.155	-
Dividendos decretados en acciones	0	0	-	0	0	-	0	-
Patrimonio asignado programas especiales	0	0	-	15.841	20.687	-23,4	20.687	28,1
Total del patrimonio	1.564.600	1.386.566	12,8	1.004.819	784.593	28,1	784.593	19,8
Total pasivo y patrimonio	5.172.579	4.793.729	7,9	4.752.140	3.965.873	19,8	3.965.873	

Fuente: Superintendencia bancaria, julio de 2004. Cifras expresadas en millones de pesos.

sentan el 78,2%. El total de los pasivos de la industria aseguradora creció el 11,6% en el período analizado.

- En materia de patrimonio, la industria presentó en el período un crecimiento del 18,3% explicado, fundamentalmente por la reservas y el superávit.

Como se ve, con estos resultados (tanto los presentados para el año completo, como los obtenidos en el primer semestre de este año que fueron comparados con el mismo período del año 2003), se puede concluir que si bien la industria ha tenido un comportamiento satisfactorio en cuanto a sus niveles de ingresos y fortalecimiento patrimonial, también es necesario considerar las pérdidas que el sector ha venido teniendo vienen siendo menores lo que permite decir que el sector se recupera a la vez que se fortalece patrimonialmente y le genera mayor confianza a sus usuarios a través de una regulación más prudente en cuanto a límites de endeudamiento, régimen de inversiones, patrimonio técnico y patrimonio adecuado, así como el establecimiento de reservas técnicas.²¹

Precisamente estos cambios harán que las empresas del sector busquen las utilidades al interior de las compañías, es decir, en la operación del negocio, o si se prefiere, en el logro de una mayor productividad y eso se hará, fundamentalmente, sobre la base de una mayor producción por empleado, en otras palabras, reduciendo el personal existente y profundizando la relación con el mercado para aumentar el número de las primas.

21. Estos cambios, realizados a través de la reforma financiera (Ley 795 del 2003), garantizan no sólo unas empresas más sólidas para el mercado, sino que se adecúan a los patrones normativos internacionales, lo que genera unas condiciones favorables a la entrada de los inversionistas internacionales.

Desde otra perspectiva, es importante analizar la participación de las entidades del sector. El cuadro 6 muestra las cifras de cada entidad y por grupo de negocios.

Definitivamente, la compañía de mayor participación en el mercado colombiano es Suramericana. Si se considera desde el nivel de activos, del cual posee el 12,6% de seguros generales y el 21,6% de seguros de vida, ganó en participación en el último período. Igual ocurre si se mide por el nivel de utilidades donde presentó un resultado favorable a junio de del 2004 por \$37.838 para seguros generales y \$33.923 millones para seguros de vida. Las utilidades de esta compañía representan el 50% del sector en junio de este año.

La segunda compañía de seguros generales del país es La Previsora, que cuenta con una participación en los activos de este grupo del 11,6%. Le siguen en su orden: Colseguros (10,4%), Liberty (9,4%), Royal (5,6%), Agrícola (5,5%), Bolívar (5,3%). Estas compañías poseen el 60,4% de los activos en seguros generales.

En cuanto a la participación de las demás empresas en el campo de los seguros de vida, la segunda compañía es Vidalfa con una participación del 13,7%, es seguida por Bolívar (10,9%), Colpatria (9,9%) y Colseguros (8,5%), para una participación del 64,6% en cinco empresas.

Estos datos muestran una mayor concentración en el subsector de los seguros de vida. Sin embargo, las cifras para los dos grupos de negocios muestran una alta concentración lo que posibilita que los procesos de fusiones, adquisiciones y reestructuraciones que se han venido argumentando tengan una mayor posibilidad en los próximos años.

Cuadro 5. Participación de las compañías de seguros generales

Compañías	Activos		Participación		Utilidades		Participación	
	Junio 2004	Junio 2003	Junio 2004 (%)	Junio 2003 (%)	Junio 2004	Junio 2003	Junio 2004 (%)	Junio 2003 (%)
Suramericana	660.403	531.742	12,6	11,1	37.838	23.116	26,5	15,9
Previsora	601.300	520.588	11,6	10,9	36.504	12.245	25,6	8,4
Aseguradora Colseguros	539.234	609.122	10,4	12,7	3.470	13.124	2,4	9,0
Liberty Seguros	488.058	454.969	9,4	9,5	1.005	9.290	0,7	6,4
Royal y Sun Alliance	288.269	275.803	5,6	5,8	7.686	12.155	5,4	8,4
Compañía Agrícola de Seguros	281.994	224.771	5,5	4,7	5.638	13.404	3,9	9,2
Bolivar	275.294	230.001	5,3	4,8	16.295	5.814	11,4	4,0
Seguros Colpatria	245.005	214.603	4,7	4,5	4.731	7.866	3,3	5,4
Eslado	219.327	185.843	4,2	3,9	4.700	4.064	3,3	2,8
Mapffe	177.879	151.980	3,4	3,2	1.497	1.535	1,0	1,1
Central de Seguros	174.848	271.712	3,4	5,7	-536	6.262	-0,4	4,3
Generali Colombia	171.141	158.017	3,3	3,3	-360	1.653	-0,3	1,1
AIG Colombia Seguros Generales	152.919	114.748	3,0	2,4	7.310	2.716	5,1	1,9
Solidaria	140.244	120.607	2,7	2,5	7.687	11.012	5,4	7,6
Cóndor	134.226	141.744	2,6	3,0	218	3.629	0,2	2,5
Chubb de Colombia	122.145	103.388	2,4	2,2	1.385	4.082	1,0	2,8
Conianza	98.571	81.487	1,9	1,7	1.125	2.112	0,8	1,5
Mundial	87.562	85.789	1,7	1,8	803	2.108	0,6	1,5
BBVA Seguros Ganadero	82.187	86.131	1,6	1,8	1.284	2.313	0,9	1,6
ACE Seguros	56.403	53.433	1,1	1,1	-1.044	2.958	-0,7	2,0
Equidad	52.809	47.231	1,0	1,0	2.932	785	2,1	0,5
Alfa	47.450	48.637	0,9	1,0	2.648	2.707	1,9	1,9
Cia. Citral. seguros incendio y terremoto	44.899	0	0,9	0,0	211	0	0,1	0,0
Segurexpo de Colombia	23.428	40.676	0,5	0,8	-222	-837	-0,2	-0,6
Cia. de seguros de Cr. Com. Creditseguros	16.985	15.528	0,3	0,3	41	581	0,0	0,4
ABN Amro Seguros Colombia	0	25.181	0,0	0,5	0	513	0,0	0,4
Total	5.172.579	4.793.729	100,0	100,0	142.846	145.209	100,0	100,0

Cuadro 6. Participación de las compañías de seguros de vida

Compañías	Activos		Participación		Utilidades		Participación	
	Junio 2004	Junio 2003	Junio 2004 (%)	Junio 2003 (%)	Junio 2004	Junio 2003	Junio 2004 (%)	Junio 2003 (%)
Suramericana	1.025.999	807.253	21,6	20,4	33.923	29.391	34,1	22,6
Vidalía	652.396	547.632	13,7	13,8	20.505	36.271	20,6	27,9
Bolivian Vida	519.705	419.653	10,9	10,6	4.911	5.639	4,9	4,3
Vida Colpatría	468.856	375.230	9,9	9,5	16.906	14.424	17,0	11,1
Colseguros	403.676	428.242	8,5	10,8	-7.871	17.548	-7,9	13,5
Royal y Sun Alliance	261.634	186.578	5,5	4,7	1.421	2.096	1,4	1,6
BBVA Seguros Canadero	210.569	165.879	4,4	4,2	5.212	3.047	5,2	2,3
Riesgos Profesionales Colmena	207.288	176.278	4,4	4,4	7.693	5.708	7,7	4,4
Surleap	199.679	166.139	4,2	4,2	9.590	3.547	9,7	2,7
Liberty Seguros de Vida	113.814	85.652	2,4	2,2	2.592	2.760	2,6	2,1
Skandia	111.941	113.786	2,4	2,9	145	264	0,1	0,2
AIG Vida	101.143	91.584	2,1	2,3	-338	585	-0,3	0,4
Agricola	92.287	86.474	1,9	2,2	-2.089	809	-2,1	0,6
Previsora Vida	84.108	64.795	1,8	1,6	776	2.434	0,8	1,9
Mapife Colombia Vida Seguros	75.658	58.408	1,6	1,5	-553	241	-0,6	0,2
La Equidad Vida	60.714	47.346	1,3	1,2	32	1.491	0,0	1,1
Aurora Vida	53.540	49.065	1,1	1,2	1.753	1.215	1,8	0,9
Vida Estado	39.478	32.825	0,8	0,8	1.281	848	1,3	0,7
Pan American	29.409	23.543	0,6	0,6	-305	-284	-0,3	-0,2
Generali	23.850	21.634	0,5	0,5	2.426	1.144	2,4	0,9
Central de Seguros	16.395	17.874	0,3	0,5	1.365	976	1,4	0,8
Total	4.752.140	3.965.873	100,0	100,0	9.937.523	13.014.512	100,0	100,0

EL TLC Y EL SECTOR ASEGURADOR

Los servicios tienen una participación de más del 60% del PIB en la economía nacional y dada tan alta participación el TLC representa un grave riesgo para la industria aseguradora nacional debido al potencial de la industria americana.

El sector asegurador colombiano ha fijado una postura frente a la negociación del TLC con Estados Unidos,²² entre las que cabe resaltar:

Derecho de establecimiento en materia de seguros: este modo de prestación de servicios ha sido entendido, para el sector financiero y de seguros, como la posibilidad de que los inversionistas de cualquiera de los países miembros tengan el derecho de establecerse en otra nación, vía la inversión extranjera.

Dado que a partir de la Ley 9 de 1991 dicha inversión, en Colombia, puede ser de cualquier proporción en el capital de una empresa (hasta el 100%), nuestra opinión es que se preserve la legislación colombiana en los distintos acuerdos multilaterales, es decir, que no se consagre limitación alguna en cuanto a este modo de prestación.

No obstante lo anterior, deberían tenerse presente, en el momento de realizar las respectivas negociaciones, las disposiciones locales vigentes en materia de inversión extranjera en otros países, habida cuenta de que debe existir reciprocidad en las posibilidades de establecimiento por parte de inversionistas de un país en los otros países que hacen parte del mismo tratado.

22. El sector asegurador frente a las negociaciones del TLC con Estados Unidos, www.fasecolda.com.

Comercio transfronterizo de seguros: tal como se ha manifestado en otras oportunidades, la propuesta de Colombia debe ser moderada y, en este sentido, la posición del sector es la de que se mantenga reservado el modo de prestación de servicios de comercio transfronterizo.

El gremio de los aseguradores, reunido en Fasecolda, explica las siguientes razones que justifican su solicitud:

La libertad de comercio transfronterizo de seguros implicaría la no obligación del prestador del servicio exterior de cumplir con las regulaciones domésticas, tales como márgenes de solvencia, inversiones, requisitos de capital mínimo, entre otros requerimientos, como sí ocurre con las entidades nacionales. Vale la pena recordar que estos requisitos se constituyen en la principal garantía con que cuentan tanto los usuarios de los servicios financieros y de seguros frente a las entidades que prestan dichos servicios como el mercado financiero en general.

Existe la preocupación constante de que las corporaciones extranjeras de gran dimensión podrían, en un momento determinado y con bajo riesgo para ellas, por su tamaño, absorber buena parte de los pequeños mercados de América Latina, afectando el mecanismo interno de ahorro, entre otros factores. En el caso del sector asegurador, es claro que en relación con algunos productos (seguros de vida, de pensiones, rentas vitalicias, etc.), se maneja un ahorro interno importante el cual podría verse seriamente afectado por la migración de dichos recursos a otros países.

Otro aspecto de preocupación es el impacto sobre los recursos fiscales de la nación que sería considerable al eliminarse o no existir las cargas tributarias a las cuales no estarían sometidas las sucursales (entendidas como oficinas de representación) de las compañías de seguros extranjeras que pres-

tarían sus servicios en el territorio colombiano, en virtud del denominado comercio transfronterizo.

Las compañías de seguros son inversionistas institucionales por excelencia. La natural disminución de recursos que manejarían las compañías locales debido al comercio transfronterizo, afectarían consecuentemente el monto de los recursos que invierten las aseguradoras en los distintos sectores (público y privado).

Prestación de servicios relacionados con la seguridad social: la prestación de servicios relacionados con la seguridad social, tales como los derivados de los sistemas de pensiones, salud y riesgos profesionales, se encuentra excluida del TLC, cuando éstos son ofrecidos por el gobierno o por entidades públicas, de forma monopólica, tal como lo contempla el GATS.

En el caso de los servicios de seguridad social prestados por entidades privadas, resulta de especial atención la naturaleza de los recursos que se administran, ya que éstos son recursos públicos y una de las principales fuentes de ahorro interno.

Por lo anterior, es preciso reconocer que la prestación de los mismos puede ser abierta tanto a entes privados nacionales como extranjeros, sin perjuicio de que sus normas básicas sigan siendo aquellas emanadas de la Constitución colombiana y demás ordenamientos de carácter público. Estas normas serán aquellas relativas a la libertad de establecimiento y constitución de sociedades extranjeras, pues las características propias de los regímenes de pensiones, salud y riesgos profesionales hacen necesario reservar algunos modos de prestación de los servicios, de forma tal que sólo se pueda operar por medio de la presencia comercial en otro país.

Posición de FIDES en relación con las Negociaciones Multilaterales: la posición del sector asegurador colombiano

coincide con la posición sostenida por la Federación Interamericana de Empresas de Seguros, FIDES, la cual agrupa a los gremios de seguros de los países de América Latina, España y Estados Unidos. Dicha postura se resume en los siguientes puntos:

Libertad de establecimiento: se requiere que los inversionistas en el exterior tengan, cuando menos, el mismo capital que se exige a las compañías de origen nacional y deban someterse a la igualdad fiscal, de reservas, de reglamentos operativos y de regímenes legales administrativos, civiles y penales.

Comercio transfronterizo: los gobiernos le han dado un complejo manejo al comercio transfronterizo ante la presión de países más poderosos que buscan su apertura en servicios, incluyendo seguros. Es por este motivo por el cual el asunto merece especial atención, ya que existen innumerables asimetrías entre los países que conformarán el ALCA, tanto de orden financiero, técnico y legal como en lo referente al tamaño de los mercados. Todo lo anterior sin mencionar la falta de armonización de las normas que regulan la actividad aseguradora en los distintos mercados.

Es por ello que la autorización de operaciones transfronterizas de seguros se debería posponer hasta tanto se hayan homogeneizado los regímenes legales y, como consecuencia de ello, las prácticas comerciales y financieras de los seguros en los países de menor grado de desarrollo.

Lo anterior nos permite recoger la posición del gremio frente al tratado y permanecer al tanto del estado de las negociaciones, como a la continua colaboración en el desarrollo de las mismas.

SITUACIÓN LABORAL DEL SECTOR

El impacto de los procesos de reestructuración del sector en la cobertura de afiliación y en el campo de aplicación de las convenciones colectivas

En los últimos años el sector asegurador colombiano ha venido disminuyendo su planta de personal como respuesta a los cambios en el plano de la globalización y la apertura económica. Este contexto, que ha generado una fuerte presencia de competidores externos por parte de empresas multinacionales especializadas en el ramo de los seguros, las empresas del sector han procedido a reestructurar su actividad especializándose en sus aspectos más fuertes y de mayor generación de valor, construyendo alianzas estratégicas con otras empresas y, de paso, avanzando en una estrategia de debilitamiento paulatino de las asociaciones sindicales, con el objetivo de tener las manos libres para reducir uno de los factores de costo que más tiene a la mano controlar, como lo son los costos laborales.

Los casos de Suramericana y Colseguros muestran muy claramente esta tendencia. En la primera empresa, en 1996 laboraban un total de 2.596 personas entre empleados (1.455) e intermediarios dependientes (1.141). Ya para el 2002 el total había bajado a 1.490, es decir, una disminución del 43,95%, siendo más dramática la disminución del personal de intermediarios dependientes, que cayó en un 57,23%, frente a la de los empleados y empleadas, que disminuyó en un 31,1%.

Por su parte en Colseguros, que durante este período se fusionó con La Nacional de Seguros y pasó de manos del capital nacional (grupo Santodomingo) a la multinacional Allianz, contaban en el 2001 con 1.490 trabajadores y al año 2004 sólo cuenta con 1.000.

Este proceso ha tenido un impacto profundamente negativo sobre las organizaciones sindicales y sobre la cobertura de la contratación colectiva,

La peor parte en este terreno la sufrieron los trabajadores de Generali de Colombia, al ver desaparecida su organización después de 43 años de existencia y pasar a conformarse con un pacto colectivo impuesto por la empresa como parte de su estrategia antisindical; en el caso de Suramericana donde se contaba con 980 afiliados a principios de la década de los noventa, en el año 2004 sólo aparecía con 204 afiliados, es decir, se convirtió en un sindicato minoritario que lo coloca en condiciones muy precarias para incidir sobre las condiciones de trabajo y las políticas laborales de la empresa, sin desconocer la existencia de otra organización sindical (de vendedores). La misma situación, sin ser tan gravosa como la de Suramericana, la atraviesa el sindicato en Colseguros que paso de 620 afiliados en el 2001 a 456 en el 2004.

En La Previsora, ante la ofensiva de las empresas para golpear a las organizaciones sindicales y precarizar las condiciones de contratación, han optado por no hacer denuncia de la convención colectiva y han preferido la prórroga por varios períodos ante el temor de que su conflicto sea llevado a un tribunal de arbitramento en el que muy seguramente la empresa lograría su objetivo de revisar algunas cláusulas convencionales muy favorables a los trabajadores como es la de pensión anticipada.

Por último en Seguros Bolívar, por la información que poseemos, el impacto de la reestructuración no afectó en mucho a la organización ya que el número de socios pasó de 830 en el año 2001 a 730 en el 2004, conservándose como sindicato mayoritario.

El ámbito de aplicación de la convención colectiva

En relación con el ámbito de aplicación de las convenciones colectivas (véase cuadro 7), que resulta un indicador fundamental del impacto que las organizaciones sindicales tienen en sus respectivos sectores, se manifiesta la misma tendencia que se observa para toda la negociación colectiva en el país: las empresas buscan limitar su campo de aplicación, excluir ciertas categorías de trabajadores o aplicarlas sólo a los trabajadores sindicalizados. Esta política resulta una expresión de la cultura antisindical pues prevalece en la mayoría de los sectores empresariales del país y busca debilitar la capacidad negociadora de los sindicatos.

- Suramericana: La convención colectiva de trabajo se aplica a los trabajadores de la “Empresa” en los términos de la legislación laboral, que devengan hasta \$1.616.442 mensuales durante el segundo año de vigencia, o que ocupen en propiedad cargos dentro del Escalafón de Mantenimiento, categorías 1 a 4, o dentro del escalafón técnico administrativo, categorías 1 a 10. Se excluye también a los agentes colocadores de pólizas de seguros y títulos y a las personas que devenguen salario integral
- En Seguros Bolívar la convención colectiva se extiende a todos los trabajadores que aparecen expresamente en la nómina de la “las compañías”. Se excluye sólo a los cargos de nivel ejecutivo (C 4 y 5).
- En La Previsora, quedan excluidos los trabajadores que renuncien voluntaria y expresamente a sus beneficios (C.3).
- Seguros Generales: Se aplica a todo el personal vinculado o que se vincule a la empresa con contrato de trabajo a término indefinido. Excluye a los intermediarios de seguros de cualquier clase y a quienes renuncien voluntariamente a ella (artículo 3).

- Colseguros. Rige para todos los contratos celebrados y que se celebren hasta un tope de trece salarios mínimos; excluye también al presidente, vicepresidente, contralor, gerentes y subgerentes.

Salarios y remuneraciones

En el período en el que se firmaron las convenciones colectivas del sector de seguros se firmaron en el país 492 convenciones, 204 pactos colectivos y 4 contratos sindicales. El promedio de negociación de los incrementos salariales fue el siguiente: el 35,89% acordaron incrementos salariales entre el 5% y el 8%; y el 64,1% acordaron incrementos entre el 8% y el 11%. En las empresas del sector los incrementos salariales fueron los siguientes:

- Seguros Generales: sueldos hasta \$600.000, 13,75%; entre 600.000 y 800.000, 13%; entre 800.001 y 1.000.000, 12,5%; entre \$1.000.001 y \$1.500.000, 12%; entre \$1.500.001 y \$1.900.000, 11,5%; de \$1.900.001 en adelante, 9,5%. Para el segundo período los incrementos fueron el IPC más 1%, 1,25% y 1,75% de acuerdo con tres escalas. Esta convención se firmó el 26 de febrero del 2000.
- Seguros Bolívar: sueldos hasta \$770.000, 9,2%; lo que excede a este tope del salario, 7,3%: para el segundo año se estableció el IPC más un punto (fecha de firma: mayo 21 de 2003).
- Colseguros: primer período, 7,5%; segundo período, IPC más 0,25 puntos (fecha de firma: agosto 2002).
- La Previsora. primer período, IPC (1-1-2001); segundo período, IPC más 1.2 (9.95%). Actualmente se encuentran en prórroga.

Según los salarios promedios que prevalecen en estas empresas (\$1.702.717 Suramericana, \$1.260.545 Colseguros,

\$926.927 Bolívar; \$516.757 La Previsora y \$381.037 Seguros Generales), la mayoría de los trabajadores se encuentran en una situación bastante precaria, pues su sueldo básico no les permita cubrir las necesidades de la canasta familiar, que en agosto de 2004 era de \$1.926.887 la de ingresos medios y \$769.756 la de ingresos bajos y tienen, por tanto, que echar mano de sus prestaciones legales y extralegales para tratar de cubrir sus necesidades socio-económicas.

Esta situación no se corresponde con los niveles educativos y de profesionalización que tienen hoy la mayoría de los trabajadores del sector. Analizando las características socio-económicas de dos de las más importantes empresas del sector, se encontró que más de la mitad de los trabajadores vinculados tienen un nivel educativo bastante alto: en la empresa 1 el 15,8% son profesionales y el 35,3% tienen formación tecnológica y existe un 3,6% que tienen niveles de postgrado; por su parte, en la empresa 2 el 46,5% de los trabajadores tienen nivel profesional, el 7,5% han realizado algún postgrado y el 17,1% ostentan alguna tecnología.

Adicionalmente, en términos de reclutamiento de personal, tal parece que la tendencia por parte de las empresas del sector sea la de reclutar a sus trabajadores entre los sectores de clase media, y en particular egresados de ciertas universidades privadas, a las que por sus costos no pueden tener acceso los estudiantes de los estratos 1 y 2, incluso en la mayoría de los casos, ni siquiera los estudiantes del estrato tres.

En relación con las primas extralegales, el total de días que tienen cada una de las compañías, se destaca la de La Previsora con 80 días, seguida de Generali de Colombia con 75 días, luego la de Colseguros con 72 días, continuando con la de Seguros Bolívar con 45 días y Suramericana con 40 días.

La convención colectiva de La Previsora establece la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa,

consistente en el reparto del 2% de las utilidades netas. Este beneficio tiene carácter salarial. Por su parte, la de la Asociación de Agentes establece en el artículo 16 una prima de productividad para quienes alcancen los promedios mínimos y según la antigüedad del empleado. Esta prima equivale al 30% del promedio mensual de sus comisiones.

Finalidad de la convención, las partes implicadas y su legitimidad, derechos y garantías sindicales

Aunque las convenciones colectivas del sector de los seguros no son muy abundantes en relación con aspectos que garanticen que la finalidad de la convención colectiva sea la de mejorar las condiciones de trabajo en todos sus aspectos, la calidad de vida, las relaciones entre las partes y el fortalecimiento de los actores que intervienen en ella, de todas maneras aparecen algunas cláusulas que vale la pena resaltar pues indican un avance significativo en este sentido:

- La de Colseguros: le permite al sindicato desarrollar una acción de inducción sindical a través de “charlas con nuevos trabajadores” que ingresen a la empresa (artículo 9) y establece garantías al sindicato durante el conflicto para la libre movilización, expresión, reunión y libertad de opinión de los trabajadores (artículo 12).
- La de La Previsora incluye una garantía para los miembros de la comisión negociadora en el sentido de que gozarán del fuero sindical hasta por diez meses después de la fecha en que concluya el conflicto colectivo. También incluye el respeto a la libertad sindical y la protección especial de que gozan los trabajadores sindicalizados a no ser discriminados en razón del ejercicio del derecho de asociación.
- La de Seguros Bolívar al referirse a las condiciones de trabajo señala que la empresa se compromete a conser-

var las condiciones de trabajo, prestaciones y servicios que ha establecido a favor del personal y que cualquier cambio que se introduzca en el futuro, se hará siempre con el fin de buscar mayores beneficios para los empleados.

- El artículo 26 de la de Suramericana establece el derecho a la información sobre los siguientes aspectos:
 - El último día hábil de cada trimestre: nombre del empleado, categoría y puntaje, código, dependencia, nombre del cargo, sueldo, fecha de ingreso y de nacimiento, relación de cargos cancelados durante el trimestre; promociones con detalles; relación de préstamos con detalles; relación de cargos nuevos y reclasificación cubiertos por la convención; valor de los abonos ordinarios para pagos de préstamos de vivienda; balance semestral y listado comparativo de pérdidas y ganancia de las empresas de Suramericana; total de empleados beneficiarios de la presente convención por rango de antigüedad sin tope de salarios.
 - Semestralmente: sueldos y prestaciones de los trabajadores beneficiarios, detallado y no individualizado. Detalle del costo anual de la convención colectiva para cada período. Resumen anual de todas las prestaciones extralegales pactadas y utilizadas por los beneficiarios. Relación de los trabajadores beneficiarios de la convención y retirados por aplicación de los artículos 6 y 7, retiros voluntarios. Relación de los trabajadores que hayan hecho uso de los siguientes beneficios: nacimiento o aborto, matrimonio, fallecimiento de familiares. Listado de trabajadores que recibieron bonificación por jubilación; monto promedio de la pensiones mensuales por jubilación; relación de pagos por prima de antigüedad por cada año.

- Listado de retenciones de nómina a favor de ASES; valor de la primas de seguros pagadas por la empresa; número de trabajadores beneficiados por la convención que estén asegurados; composición familiar de cada trabajador beneficiado por la póliza de hospitalización.
- Respecto del fuero sindical, a diferencia de la mayoría de las convenciones colectivas del país, en este sector se amplía. La convención colectiva de Colseguros, por ejemplo, lo extiende a dos personas más que la junta directiva nacional designe (artículo 10); la de Seguros Bolívar lo amplía también a 8 delegados sindicales según lista que pase el sindicato, y la de la Previsora lo extiende por tres meses por encima de lo legal.

Empleo y contratación laboral

El tema de las modalidades de contratación es uno de los aspectos fundamentales de la negociación colectiva: las formas alternativas al contrato laboral indefinido se están implementando para flexibilizar las relaciones laborales y disminuir costos y la tendencia es a que las empresas acudan cada vez más a la subcontratación de trabajadores o de actividades que antes realizaban con trabajadores contratados de manera directa.

Estas modalidades de contratación, que tienen la intención de mejorar los niveles de competitividad y de eficiencia de las empresas, concentrándose en aquellas actividades que les generan mayor valor agregado y subcontratando aquellas de menor aporte, les permite también obviar los trámites de la contratación de personal, su formación y capacitación, eludir el pago de prestaciones sociales y las indemnizaciones por despido, reduce costos laborales y, finalmente, eluden las negociaciones con los sindicatos pues solamente se tienen que rela-

cionar con trabajadores contratados precariamente a través de terceros, de mucho menor costo y que cuentan con muy pocas posibilidades de sindicalización.

Frente a esta situación muchos sindicatos carecen de una política clara que se exprese en la negociación y en las convenciones colectivas de trabajo, a través de la reivindicación de cláusulas específicas que limiten la subcontratación o la contratación de temporales, o que incidan en las condiciones bajo las cuales las empresas y entidades pueden subcontratar o vincular temporales. Pocas veces los pliegos de peticiones y las convenciones colectivas incluyen aspectos relacionados con el tema de la subcontratación y rara vez los sindicatos asumen la representación y reivindicación de los intereses de los trabajadores subcontratados. El resultado final, es que por las vías de la subcontratación los empresarios no sólo están logrando significativas reducciones de costos laborales, sino también restringen de manera peligrosa las posibilidades de crecimiento e incidencia de los sindicatos y amenazan su misma existencia.

Por otro lado, ante los procesos de reestructuración de las empresas, como los que se observan en el sector de los seguros, que en la mayoría de los casos tienen como consecuencia una disminución de la planta de personal, se hace necesario incorporar cláusulas convencionales como las que se sugieren que permitan su incidencia en estos procesos.

En relación con estos temas es notoria la ausencia de cláusulas por parte de las convenciones colectivas del sector, lo que sugiere una línea de acción sindical poco preocupada en los asuntos de la organización del trabajo, que desconoce los cambios que se están produciendo en el mundo del trabajo y su incidencia sobre los derechos de los trabajadores y trabajadoras, está reducida a una actividad puramente reactiva cuando se afectan los intereses de sus afiliados.

La única referencia al tema de los contratos la tiene la convención colectiva de Seguros Generales que en su artículo 6 señala que los contratos de trabajo celebrados entre la empresa y sus trabajadores serán a término indefinido. Sin embargo, incluye la posibilidad de contratos a término fijo en los siguientes casos: cuando se requieran trabajos especializados de índole técnica o cuando ocurran vacantes temporales por vacaciones, incapacidades o licencias.

Condiciones de trabajo

Una característica de las convenciones colectivas de este sector, que no se observa por ejemplo en la mayoría de las convenciones colectivas del sector manufacturero, es la de ampliar el período de vacaciones, como lo vemos a continuación:

- La Previsora: un año de servicio, un día adicional; dos y menos de cinco, 5 días hábiles adicionales; entre cinco y diez años, 8 días hábiles; entre diez y quince años, 10 días hábiles; entre quince y veinte años, 12 días hábiles; más de veinte años, 17 días hábiles.
- Colseguros: de dos a cinco años, 4 días adicionales; de cinco a diez años, 6 días; de diez a quince años, 8 días; de quince a veinte años, 10 días; veinte y más, 15 días.
- Seguros Bolívar: un día adicional.

La convención colectiva de Suramericana establece una jornada laboral máxima de 42.,5 horas a la semana, de lunes a sábado, excepto para trabajadores de manejo y confianza, e incluye que el trabajo en sábado sólo se programará hasta el medio día. Esta cláusula resulta muy avanzada para las condiciones laborales del país, que todavía mantiene una de las jornadas laborales más larga del planeta.

Productividad y calidad, cambios tecnológicos y en la organización, sistemas y métodos de trabajo

Los temas de la organización del trabajo y de la producción constituyen hoy un asunto esencial en la política sindical. Se trata de un asunto que tiene que ver con el carácter mismo de la negociación colectiva, que se encarga, entre otros temas, de “determinar la condiciones de trabajo y empleo” y de hacer realidad en los lugares de trabajo los derechos civiles y políticos de los trabajadores, lo cual tiene relación con el concepto de “democracia económica” o “democracia de la empresa”.

En las convenciones del sector prácticamente no aparece nada, debilidad que es común a la mayoría de la negociaciones colectivas del país, que, al decir de Enrique de la Garza, son propias de un sindicato que de manera general “ha privilegiado como espacio el de la circulación, es decir [se ha] concentrado en la negociación de la compraventa de la fuerza de trabajo como mercancía (empleo, salario y prestaciones)”, fenómeno ante el cual este autor se pregunta: “¿Hasta qué punto los sindicatos podrán mutar de organizaciones centradas en la contratación colectiva del salario, el empleo y las prestaciones económicas a otros de la producción con varias modalidades?”

Nuevamente los temas de la organización del trabajo y de la producción y la necesidad de que los trabajadores y las organizaciones sindicales intervengan, colocándose en el papel de interlocutores válidos, se vuelve un asunto fundamental, de tal manera que los cambios que allí se produzcan, las transformaciones que las empresas implementen—tecnológicas y organizativas— no se hagan en exclusivo interés del capital ni nos pongan en una situación defensiva a los trabajadores y a los sindicatos.

Las reivindicaciones asociadas a estas transformaciones hacen parte de los temas del desarrollo del concepto de “democracia” que van más allá de la esfera política e incluyen tam-

bién lo económico y lo social, incluyendo, por tanto, a la empresa y a sus responsabilidades sociales.

Estos cambios y las políticas que las empresas desarrollan para mejorar la productividad de las empresas, cuando los sindicatos no intervienen, casi siempre tienen como resultado un desmejoramiento de las condiciones de trabajo, mayores cargas y responsabilidades laborales y una apropiación exclusiva de los dueños de las empresas de sus resultados.

También aquí las condiciones de negociación son bastante difíciles, no sólo por la situación de los sindicatos, sino por la propia cultura de los empresarios que se niegan a admitir a los sindicatos y a los trabajadores y trabajadoras como interlocutores necesarios en todos estos procesos.

Sobre estos aspectos la única referencia que encontramos en las convenciones colectivas del sector fue en la de la Asociación de Agentes, que establece en el artículo 16 una prima de productividad para quienes alcancen los promedios mínimos y según la antigüedad del empleado. Esta prima equivale al 30% del promedio mensual de sus comisiones.

Formación profesional

Este punto es crucial para los trabajadores y los sindicatos. Los cambios en el mundo del trabajo y la incertidumbre que generan obliga a su inclusión en la negociación colectiva buscando cuatro objetivos fundamentales: uno, mejorar la capacitación y la formación profesional que asegure una mayor incidencia de los trabajadores en la organización del trabajo y que los habilite en el uso de las nuevas tecnologías; dos, mejorar la empleabilidad de los trabajadores en el mercado de trabajo; tres, mejorar las condiciones de remuneración y las condiciones de trabajo; y cuatro, lograr la validación de los estudios realizados a través de instituciones reconocidas. Un sistema de capacitación debe tener por

objeto promover el desarrollo de competencias laborales de los trabajadores a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar la empleabilidad y productividad de los trabajadores y de las empresas así como la calidad de los procesos y productos.

Para lograr estos objetivos, los sindicatos deben tomar la iniciativa, ser propositivos y vincularse activamente a los planes de formación, buscando que sus propuestas e iniciativas hagan parte del programa de formación de la empresa y que este programa sea permanente y no coyuntural.

Sobre este tema encontramos los siguientes contenidos:

La convención colectiva de Seguros Bolívar establece:

- Instalación de un programa piloto para consultas de Internet ubicado en la oficina principal con posibilidades de extensión a otras sucursales.
- La compañía se obliga a costear cursos de capacitación relacionados con sus servicios, de acuerdo con proyecto que presente el sindicato.

La convención colectiva de Colseguros establece un plan de becas para estudios técnicos, tecnológicos y universitarios. El valor de la beca corresponde al 100% del total de la matrícula.

La convención colectiva de La Previsora establece que la compañía pagará los cursos de capacitación y especialización que realicen sus empleados incluyendo el material de estudio. Para la elaboración del plan la compañía hará un inventario de los recursos humanos y diseñará un programa que satisfaga las necesidades de la empresa. Este programa incluye: capacitación interna y externa; esta última incluye: cursos de entrenamiento, postgrados y especializaciones, y cursos en el exterior.

Cuadro 7. Colombia. Contenidos convencionales de las principales compañías de seguros

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Departamento	Cundinamarca	Anitoquia	Cundinamarca	Cundinamarca	Cundinamarca
Vigencia de la convención	Agosto 1 de 2004 Julio 31 de 2006	Nov. 10 de 2003 Nov. 9 de 2005	Julio 1 de 2003 Junio 30 de 2005	Enero, 1 de 2003 Dic. 31 de 2004. Está en prórroga desde enero 1 de 2003.	Enero 1 de 2003. Dic. 31 de 2004. Se terminó la organización sindical que surgió en 1959. Pacto colectivo.
Organización sindical	Sinfrase	Aases	Sinfrase Seguros Bolívar	Sinfraprevisora	-
Total trabajadores	1.000	1.000	1.200	765	300
Total beneficiarios	850	204	830	670	280
Salario mínimo convencional/diario	\$ 16.332	\$ 19.995	\$ 12.933	\$ 14.917	\$ 12.530
Salario básico promedio/día	\$ 41.451	\$ 55.992	\$ 30.481	\$ 16.993	\$ 38.143
Incremento porcentual salarios	1er. año: 7% sueldos hasta \$2.538.000/mes 2do. año: IPC.nal. a julio 31 de 2005 +0.30 sueldos hasta \$2.715.000	1er. año: 9% sueldos hasta \$1.763.000. 2do. año: IPC.nal. a octubre 2004 + 1 sueldos hasta \$1.922.000.	1er. año: salarios hasta \$700.000 el 9.20%, lo que superen dicha suma el 9.20% para los primeros \$700.000 y para lo que exceda el 7.30%. 2do. año: IPC.nal. A junio de 2004 + 1. (6.07%+1=7.07%).	Debido a la prórroga los salarios no tienen incremento salarial, salvo quienes devenguen el salario mínimo convencional que equivale al smmvl +25%.	1er. año se elaboró un esquema de cargos y salarios el cual contempló un aumento salarial 2do. año, incrementos diferenciales por niveles salariales de los cargos, así: Para los cuatro niveles salariales del cargo auxiliar en el IPC

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
					proyectado 2004 más 1,5 (5,5% + 1,5% = 7%). Para los cuatro niveles salariales de los cargos de asistente 1, 2 y 3 en el IPC proyectado 2004 más 1% (5,5% + 1% = 6,5%). Para los cuatro niveles salariales de los cargos analista/director 1 y director 2 en el IPC proyectado 2004 (5,5%).
De la participación de utilidades				La compañía repartirá la suma de dinero equivalente al 2% de la utilidades netas repartibles de cada uno de los ejercicios anuales.	
Prima junio	15 días	15 días	-	30 días	15 días
Prima navidad	30 días	-	15	30 días	30 días
Prima vacaciones	27 días del sueldo a los de la Nacional y de 84 días de s.d.m.l.v. más un incremento porcentual por	25 días	30	20 días	30 días

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
	tiempo de servicio a partir del 5° año, es decir un (1%) año hasta 20% máximo.	A jubilados en junio el equivalente al 50% de su pensión mensual de jubilación.		De la bonificación especial de navidad: El 80% para los primeros \$118.646, el 55% al excedente hasta \$237.292 y el 30% a la suma que exceda a \$237.292	
Aux. educativos			Fomento del estudio y la cultura. Biblioteca para uso exclusivo de sus empleados. Cursos de capacitación que permitan un mejor desempeño en las materias de la compañía. Auxilio especial para libros: al estudiante con un promedio de calificaciones de 4,0 o más, de \$147.000 anual 1er. año y para el 2do. año \$157.000.		

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Auxilios educativos preescolar o primaria; hijos			Se extiende igualmente para los hijos de los trabajadores fuera de Bogotá.	3 smmlv. Crédito condonable	\$250.000 1er. año \$267.000 2do. año
Auxilio educativo secundaria; hijos				3 smmlv. Crédito condonable	\$281.000 1er. año \$300.000 2do. año
Aux. educativo universidad; hijos				3 smmlv. Crédito condonable	\$314.000 1er. año \$336.000 2do. año
Auxilio educativo primaria y secundaria trabajador				3 smmlv. Crédito condonable	
Auxilio trabajador estudiante universidad	El 100% de la matrícula ordinaria.			3 smmlv. Crédito condonable	Se otorgan como préstamo: \$450.000 1er. año por semestre. \$500.000 2do. año por semestre.
Auxilios guardería					\$151.000 1er. año \$162.000 2do. año
Becas universidad trabajadores			Mantiene 7 becas semestrales, cada una por el valor de \$1.500.000 1er. año y de \$1.600.000 el 2do. año.		

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Auxilio educativo hijos especiales, con problemas o limitaciones de salud.				4 smmlv. Crédito condonable.	
Auxilio educativo a la cónyuge o compañera				4 smmlv. Crédito condonable	
Fondo educativo para auxilios hijos o auxilios para estudio.	Anualmente \$72.000.000	Por reglamento se define el monto y distribución de los auxilios para el estudio de trabajadores, sus hijos y hermanos, y para hijos de quienes se jubilen o pensionen por el ISS o cualquier otra entidad.		Del crédito para educación preescolar, primaria y secundaria condonable por asistencia o aprobación de los estudios.	
Tesis de grado				3 smmlv. Crédito condonable.	
Préstamos para educación universitaria			El fondo educacional para el 1er. año será de \$190.000.000 y para el 2do. año de \$200.000.000. El límite salarial para tener derecho será de \$930.000		

Cuadro 7. Continuación

<p>Empresa</p>	<p>Colseguros Allianz Group</p>	<p>Suramericana</p>	<p>Compañía de Seguros Bolívar</p>	<p>La Previsora S.A.</p>	<p>Generali Colombia Seguros Generales S.A.</p>
			<p>mensuales 1er. año, para el 2do. año será de \$1.000.000, con excepción de que se llegue a estos topes por méritos. El valor de cada préstamo será de \$1.030.000 por semestre, 1er. año, 2do. año será de \$1.100.000 por semestre. Condicionaciones del préstamo. Préstamos especiales: los hijos de los empleados fuera de Bogotá, que llenen los requisitos del reglamento, pero única y exclusivamente para cursar estudios primarios y de bachillerato. A estos mismos estudiantes la compañía les proporcionará 10 cuadernos por periodo lectivo.</p>		

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Fondo vivienda	1er. año \$4.610.000.000 2do. año \$5.010.000.000 1ros. y 2dos. préstamos.	No tiene fondo formalmente establecido, se hacen 1ros. y 2dos. préstamos.	\$2.700.000.000 1er. año. \$2.850.000.000 2do. año. Estudia cada caso de refinanciación de viviendas a solicitud del sindicato. \$160.000 1er. año. \$180.000 2do. año.	\$2.592.240.000 préstamos de primera y segunda oportunidad.	
Auxilio gastos notariales	\$95.000 por la vigencia.			Reconoce al trabajador la mitad del valor de los gastos de beneficencia, notariales y de registro.	
Seguros para el crédito de vivienda			Seguro de deudores: la empresa paga el 50% de las primas. Póliza de incendio: paga el 50% con los amparos adicionales de asonada y actos mal intencionados de terceros. Seguro de terremoto: el 20%.	De las pólizas de vida de deudores y de incendio y/o rayo y terremoto de inmuebles hipotecarios: el 50% del valor de las primas.	Seguro de vida grupo deudores hipotecarios, se paga por partes iguales.
Fondo calamidad doméstica	Préstamo personal hasta por \$850.000.		Hace préstamos hasta por 3,5 sueldos, de los cuales máximo 2 sueldos para tratamiento odontológico.	Se otorgan préstamos personales a sus trabajadores a término indefinido y con una antigüedad de 6 meses, hasta un salario sin que se requiera justificar la solicitud.	Otorga préstamos personales hasta por un mes de sueldo. Préstamos por calamidad doméstica hasta por un mes de sueldo sin exceder de \$850.000.

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Régimen indemnizatorio	<p>Trabajadores con contrato antes del 1° de mayo de 2004:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 año = 59 días, 5 años = 182 días, 10 años = 507 días, 20 años = 924 días, 25 días = 1.145 días, 30 años = 1.372 días, 35 años = 1.568 días, 40 años = 1.791 días. <p>Para los de la Nacional: menos de</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 año = 60 días, 5 años = 284 días, 10 años = menos de 10 años = 500 días. Con 10 años o más, solo puede ser despedido por justa causa. <p>Para trabajadores que ingresaron después del 1° de mayo de 2004:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 año = 47 días, 5 años = 146 días, 	<ul style="list-style-type: none"> 1 año = 80 días, 5 años = 299 días, 10 años = 613 días, 15 años = 813 días, 20 años = 1.013 días, 25 años = 1.213 días, 30 años = 1.413 días, 35 años = 1.613 días, 40 años = 1.813 días. <p>La tabla de indemnización tendrá un incremento de 47 días en su resultado cuando el despido se origine por el cierre de una oficina de la empresa.</p>	<p>Lo establecido en la ley:</p> <p>Hasta un año = 30 días,</p> <ul style="list-style-type: none"> 5 años = 110 días, 10 años = 210 días, 15 años = 310 días, 20 años = 410 días, 25 años = 510 días, 30 años = 610 días, 35 años = 710 días, 40 años = 810 días. 	<ul style="list-style-type: none"> 1 año = 45 días, 5 años = 161 días, 10 años = 855 días, 15 años = 1.305 días, 20 años = 1.755 días, 25 años = 2.205 días, 30 años = 2.655 días, 35 años = 3.105 días, 40 años = 3.555 días. 	<p>Lo establecido en la ley:</p> <p>Hasta un año = 30 días,</p> <ul style="list-style-type: none"> 5 años = 110 días, 10 años = 210 días, 15 años = 310 días, 20 años = 410 días, 25 años = 510 días, 30 años = 610 días, 35 años = 710 días, 40 años = 810 días.

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Coseguros Allianz Group	Suramericana	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Auxilios organización sindical	<p>10 años = 330 días, 15 años = 451 días, 20 años = 554 días.</p> <p>Para su funcionamiento \$1.400.000 mes. Para adquisición de tickets aéreos: \$4.500.000 mes. Casa vacacional: \$55.000.000 por la vigencia. Dotación de oficinas en muebles. Las compañías asumen el valor total de las primas de los seguros.</p>		<p>Apoyo al bienestar social de los trabajadores a través de la organización con una suma equivalente a 120 smmlv, por cada año, \$42.960.000. Dotación de local para la oficina y los inmuebles y enseres necesarios.</p>	
Póliza de salud	<p>La empresa reconoce el 74% de las primas de la póliza de Seguros Médicos Voluntarios para trabajador y familiares.</p>	<p>La empresa contratará productos de salud y el trabajador elige uno de ellos y la empresa contribuirá hasta con un aporte de \$ 38.500 para familiar beneficiario menor de 60 años y hasta con \$54.000 por familiar</p>	<p>La compañía contratará y pagará el 100% de una póliza de seguros de salud, para el trabajador y familiares y los pensionados de la compañía.</p>	<p>La compañía asumirá el costo de una póliza de hospitalización y cirugía, al cónyuge e hijos de todos los trabajadores. Incluye el riesgo de cáncer.</p>

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Auxilio odontológico	Se contrata con una institución especializada un plan de atención para los trabajadores cobijados con la presente convención colectiva de trabajo, asumiendo parte del costo.	beneficiario mayor de 60 años, 1er. año, para el 2do. incremento IPC más 1. Requisitos para la cobertura familiar.		La compañía adoptará con destino a los servicios odontológicos especializados, la suma de 100 smmlv, por cada año de vigencia, con la cual se constituirá un fondo.	Durante la vigencia reconoce un auxilio hasta de \$255.000.
Medicinas		Donde no haya ISS o EPS, la empresa reconocerá el valor de las medicinas formuladas por el médico cuando no haya incapacidad y siempre que el gerente respectivo autorice la cuenta.			
Pago EPS	Para los de la Nacional, la empresa continuará pagando el valor de los				

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Servicio médico	<p>aportes a las EPS correspondientes a los riesgos de enfermedad no profesional y maternidad.</p> <p>Para los de la Nacional, trabajador y padres un servicio de consulta médica a un costo de \$1.800 y la de especialista \$2.700. El número máximo de consultas al año será de ocho.</p>			<p>En la casa matriz funciona el consultorio establecido, atendido por un médico al menos media jornada laboral. Aplica también para los pensionados por la compañía.</p>	<p>Para gastos médicos hasta \$255.000 por trabajador.</p>
Bonificación pensionados	\$1.300.000	<p>\$6.667.000 1er. año; 2do. año el valor del 1ro. incrementado en el IPC más 1.</p>			
Pensión compartida		<p>La empresa cubrirá el 100% de la pensión compartida de jubilación que el extrabajador tenga derecho, y a su vez reclamará al ISS, la parte</p>			

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Venta de seguros	<p>A trabajador y conyuge: hechos los descuentos legales y contractuales y el del intermediario: de automóvil descuento del 40%. En los de incendio, terremoto, susstracción y hogar el 39%. De vida individual tradicionales el 36%. En los productos de vida con ahorro o planes con ahorro el 33%. El de seguro de vida de grupo voluntario el 39%. Padres e hijos: automóviles el 30% –no de servicio</p>	<p>que le corresponde a dicho instituto. Si éste no responde, la empresa asume lo que le corresponderá el trabajador gestiona- ra el pago de la proporción que le correspondía a dicha entidad.</p> <p>a) Trabajadores, jubilados y a los pensionados por el iss o por cualquier otra entidad de la seguridad social, que tomen el seguro juvenil, para sus hijos, el 65% del valor de la prima, límite máximo de \$15.600.000 en invalidez y de \$3.115.000 para gastos de curación en el 1er. año, en el 2do. incremento del IPC+1.</p> <p>b) Póliza colectiva hábitat seguro: el 55% del valor de la prima, incluyendo el</p>		De la participación en remates y salvamentos.	Para gastos médicos hasta \$255.000 por trabajador.

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
	<p>publico – seguros de incendio, terremoto, sustracción y hogar el 39%.</p> <p>Los de vida individual tradicionales el 36%.</p> <p>Productos de vida con ahorro o planes de ahorro el 33%.</p>	<p>amparo adicional de terremoto, temblor de tierra o erupción volcánica y sustracción con o sin violencia, hasta por un valor asegurado de \$100.500.000, para vivienda y de \$32.208.000 para contenidos, en el 1er. año, en el 2do. año incremento del IPC+1.</p> <p>c) Póliza colectiva de automóviles: descuento del 20% sobre el valor de la prima.</p> <p>d) seguro exequial colectivo: el 55% de las primas 1er. año y 2do. año incremento IPC+1.</p>	<p>De 3 a 5 años = 3 días de salario básico: de 5 a 10 años = 5 días: de 10 a 15 años = 7 días: de 15 a 20 años = 10 días: de 20 a 25</p>	<p>5 años = 20 días, 10 años = 40 días, 15 años = 60 días, 20 años = 80 días, 25 años = 95 días</p>	<p>5 años = 20 días, 10 años = 40 días, 15 años = 60 días, 20 años = 100 días, 22,5 años = 100 días,</p>
Reconocimiento a la antigüedad		<p>5 años de servicio = 30 días de salario básico. 10 años de servicio = 57 días de salario básico.</p>	<p>De 3 a 5 años = 3 días de salario básico: de 5 a 10 años = 5 días: de 10 a 15 años = 7 días: de 15 a 20 años = 10 días: de 20 a 25</p>	<p>5 años = 20 días, 10 años = 40 días, 15 años = 60 días, 20 años = 100 días, 22,5 años = 100 días,</p>	<p>Esta dada en pesos. Colocamos el equivalente en días: 5 años = 4 días, 10 años = 7 días, 15 años = 11 días,</p>

Cuadro 7. Continuación

	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
	30 años = 110 días 35 años = 125 días 40 años = 140 días.	15 años de servicio = 65 días de salario básico. 20 años de servicio = 73 días de salario básico. 25 años de servicio = 67 días de salario básico. 30 años de servicio = 69 días de salario básico.	años = 12 días; de 25 a 30 años = 15 días; y de 30 años en adelante = 20 días.	25 años = 125 días, 27,5 años = 125 días, 30 años = 125 días, 35 años = 125 días	20 años = 15 días, 25 años = 18 días, 30 años = 22 días, 35 años = 26 días, 40 años = 29 días
	0,5 sueldo	\$350.000 por la vigencia	15 días de sueldo a quienes tengan más de 5 años de antigüedad.		
	\$95.000	\$330.000 por la vigencia.	\$830.000 1er. año. \$890.000 2do. año		1er. año \$415.000 2do. año \$445.000
	Gastos entierro trabajador \$1.287.480 más póliza de vida, básico = 44 sueldos. Doble indemnización por muerte accidental. Incapacidad total y permanente 100% del amparo básico. Enfermedades graves por el 50% del amparo básico.	Auxilio funerario: trabajador o jubilado por la suma de \$1.850.000 1er. año, 2do. año se incrementa la del 1er. año en el IPC más 1 o la póliza de seguro exequial colectivo que consiste en el pago de la empresa del 55% de las primas con un	\$505.000 1er. año, \$545.000 2do. año, seguro de vida: \$15.950.000 1er. año, \$17.000.000 2do. año.	Seguro de vida equivalente a 110 smmlv, trabajador a su servicio y de 76 smmlv para un pensionado. Doble indemnización por muerte accidental. De los gastos funerarios una suma equivalente a 5 smmlv.	Póliza seguro de vida grupo equivalente a 50 smmlv más un auxilio para sufragar gastos de entierro con un mínimo de \$445.000 1er. año y de \$477.000 2do. año.

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
		<p>valor asegurado de \$3.975.000 1er. año, incremento 2do. año del IPC más 1.</p> <p>La posibilidad de ampliarlo a sus beneficiarios. Seguro de grupo y accidentes personales; el 65% de las primas de un seguro de vida de grupo con el anexo de incapacidad total y permanente y de un seguro de accidentes personales con los amparos de muerte accidental e invalidez accidental, incluida la originada por homicidio o su tentativa, e invalidez por enfermedad, para sus trabajadores; en una suma de \$31.450.000 1er. año y 2do. año incrementado en el IPC+1. Igualmente, paga la prima de un seguro de vida de grupo con el</p>			

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Coleseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Auxilio por muerte de familiares del trabajador	\$875.000	\$1.850.000 1er. año y para el 2do. año se incrementa en el IPC más 1.	\$505.000 1er. año, \$545.000 2do. año.	El equivalente a 5 smmlv.	1er año \$330.000, 2do. año \$353.000.
Auxilio óptico	1. Intervención quirúrgica por miopía o astigmatismo \$950.000. 2. Lentes de contacto 70% del valor. 3. Lentes corrientes 100% del valor y, 4. Monturas corrientes hasta \$90.000 una vez al año.	\$170.000 1er. año; 2do. año incrementada en el IPC más 1.	\$150.000 1er. año, \$163.000 2do. año. El auxilio se otorga una vez más, si se requiere cambio. Para cirugía refractiva: \$300.000 1er. año, \$326.000 2do. año.	Hasta el 77,2% de un smmlv.	Por la vigencia \$255.000.

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Coseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Auxilio por gran invalidez			\$5.200.000 1er. año, \$5.500.000 2do. año.		Igual al de vida 50 smmlv.
Suministro de información	1. En forma mensual: Centro de costo, ciudad de giro, dependencia, código de ubicación, ubicación, cédula, código de empleado, apellidos y nombres, fecha de nacimiento, fecha de ingreso, periodo de radicación, antigüedad, cargo curva, código categoría curva, clase empleado, tipo de contrato, sueldo actual, compañía y sexo. 2. El último día hábil de cada trimestre: a) Promociones ocurridas, nombre del trabajador, su nuevo cargo, categoría y valor del aumento salarial, de los trabajadores cobijados dentro del escalafón.	a) Suministro de disquetes: la empresa, previa solicitud escrita de la asociación el último día hábil de cada trimestre: Nombre del empleado, categoría y su puntaje, código, dependencia, nombre del cargo, sueldo, fecha de ingreso y de nacimiento, relación de cargos cancelados durante el trimestre. Promociones: nombre del trabajador, su nuevo cargo, categoría y valor del aumento salarial. Relación de préstamos de vivienda: nombre del trabajador, monto y clase de préstamo. Relación de los cargos nuevos y reasignados, cubiertos	Reglamento de información: a) Auxilios: en enero y julio de cada año, nombre, clase de auxilio, valor, localidad y fecha de pago. b) Vivienda: • Relación de los préstamos a diciembre, aprobados a casados y solteros no utilizados, nombre, localidad, fecha de solicitud, fecha de aprobación y valor del préstamo. • Tres días hábiles después de reunido el comité, lista de solicitudes aprobadas. • Semestralmente se informa sobre el monto de los préstamos contabilizados y cancelados. • En el mes de enero un listado de los usuarios del		

Cuadro 7. Continuación

<p>Empresa</p>	<p>Colseguros Allianz Group</p> <p>b) Relación de los cargos nuevos y reclasificados, de los trabajadores cubiertos por la convención. c) Nombres y apellidos de las personas jubiladas, o que se hayan retirado en calidad de pensionados, de los trabajadores cubiertos por convención. d) Una vez enviados a la superintendencia. El balance trimestral y estado comparativo de ganancias y pérdidas. e) En forma semestral: • Listado detallado por rubros presupuestales y no individualizado de sueldos, prestaciones y auxilios a los trabajadores cobijados por esta convención.</p>	<p>Suramericana</p> <p>por esta convención. Valor de abonos ordinarios, extraordinarios, y de cesantías, para pago de préstamo por vivienda. Nombre de las personas jubiladas por la empresa o que se hayan retirado en calidad de pensionados. Balance semestral y listado comparativo de pérdidas y ganancias de cada una de las compañías. Total empleados beneficiarios por esta convención, por rango de antigüedad sin tope de salarios. b) En forma semestral: sueldos y prestaciones de los trabajadores beneficiarios, detalle del costo anual de la convención para cada periodo, resumen anual de</p>	<p>Compañía de Seguros Bolívar</p> <p>fondo con código, nombre, valor inicial del préstamo, saldo y valor de cuota. • Semestralmente un listado actualizado detallado con los nombres y saldos de los préstamos otorgados. c) Educación: • En enero y julio el estado del fondo, total abonos, de cuotas ordinaria, extraordinaria, valor total de nuevos préstamos y saldo del fondo. • Informe escrito a los usuarios del fondo respecto de las condonaciones con copia al sindicato. d) Calamidad doméstica: • Semestralmente la lista de solicitudes y el valor aprobado. e) Administración financiera.</p>	<p>La Previsora S.A.</p>	<p>Generali Colombia Seguros Generales S.A.</p>
-----------------------	---	--	---	---------------------------------	--

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
<ul style="list-style-type: none"> Relación de los trabajadores retirados por los siguientes conceptos: Aplicación del artículo 7º, Decreto 2351/65, Ley 50/90 y retiros voluntarios, indicando años de servicio y su cargo. Relación de los trabajadores que hayan hecho uso de las siguientes prestaciones extralegales y su correspondiente valor: nacimiento de hijo o aborto, matrimonio, fallecimientos, pagos prima de antigüedad por cada año, número de trabajadores asegurados, auxilio óptico, auxilio odontológico, avalúo, auxilio para gastos notariales, primas extralegales, auxilio de 	<p>todas las prestaciones extralegales; la relación de los trabajadores beneficiarios retirados por los siguientes conceptos: aplicación del artículo 7º, Decreto 2351/65, artículo 6º, Ley 50/90, retiros voluntarios, indicando años de servicio y su cargo. Relación de trabajadores que hayan hecho uso de las siguientes prestaciones extralegales y su correspondiente valor: nacimiento de hijo o aborto no provocado, matrimonio, fallecimiento de cónyuge, hijos o padres. Listado de trabajadores que recibieron la bonificación por jubilación, monto promedio de las pensiones mensuales por jubilación, relación de pagos de la prima de</p>	<ul style="list-style-type: none"> Los presentados a la asamblea general de accionistas, balance general de cada una de las compañías. Informe de personal. Mensualmente, por localidad y dependencia, código, nombre, fecha de ingreso, fecha corrida y sueldo. 			

Cuadro 7. Continuación

Empresa	Colseguros Allianz Group	Suramericana	Compañía de Seguros Bolívar	La Previsora S.A.	Generali Colombia Seguros Generales S.A.
Auxilio de alimentación	<p>alimentación, reemplazo temporales, becas. f) También entregarán: • Detalle del costo anual de la convención colectiva por cada período. • Resumen anual de todas las prestaciones extralegales pactadas y utilizadas por el trabajador.</p>	<p>antigüedad, por cada año. Listado quincenal de retenciones de nómina a favor de ASES. Valor total de las primas de seguros pagadas por la empresa. Número de trabajadores beneficiados por la convención, que están asegurados. Para los productos de salud se indicará también, la composición familiar de cada trabajador beneficiado por la convención.</p>		<p>El 14,29% de un smmlv, con efecto prestacional, más una suma equivalente al 26% de un smmlv, sin efecto prestacional. Este subsidio se causará y pagará también durante las vacaciones y las incapacidades, asimilando estas situaciones al trabajo en días laborales.</p>	
	<p>Para los de jornada continua \$115.000 mensuales 1er. año y de \$120.000 2do. año. No constituye salario. Para los de la Nacional: \$2.511 diarios 1er. año; en el 2do. se incrementa en el IPC.</p>	<p>A los trabajadores de jornada continua un auxilio de \$113.000 mensuales 1er. año, 2do. año. O proporcional al tiempo de trabajo, incrementado en IPC+1.</p>			

Fuente: Elaboración de la ENS con base en las convenciones de cada empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Aún faltan algunos años para que se consolide la reestructuración en marcha del sector asegurador colombiano. Ésta, que ha sido producto de todos los procesos de apertura económica, reestructuración productiva y ajustes institucionales presentados en la economía colombiana desde 1989, se ha venido ejecutando en escenarios de escaso crecimiento económico, deterioro de los ingresos en la población y poca actividad generadora de empleo, lo que ha hecho que los crecimientos y los ajustes esperados para el sector no hayan avanzado con la rapidez que sí se ha observado en los establecimientos de crédito.

Estos escenarios, que además no son exclusivos del país sino que responden a los modelos de ajuste implementados en América Latina, se van a ver aun más presionados ante las expectativas de la firma de un tratado con Estados Unidos e incluso si se expande a todas las Américas a través del ALCA.

Por eso, hoy no se puede dudar, existe la certeza de que en un mercado globalizado y en un ramo tan competitivo como el de los seguros, las empresas optan por un fortalecimiento financiero como condición necesaria para posicionarse y mantenerse entre las empresas líderes.

Para lograr tal propósito, muchas empresas han iniciado procesos de reestructuración donde el enorme costo social ha sido asumido por los trabajadores que se han visto perjudicados por la medida en mención. Esta medida se ha convertido en la más recurrente de las empresas al buscar un ajuste en sus finanzas, lo cual evidencia el grado de vulnerabilidad de los trabajadores del sector frente a las políticas de los empresarios con el fin de mantener las metas anotadas.

Ante la inminencia de la firma del TLC con Estados Unidos, las empresas deben asegurar de antemano su su-

pervivencia (no es un secreto que dicho tratado representa un grave riesgo para la industria aseguradora nacional debido al enorme potencial de la industria americana y europea), pero también es cierto que las empresas nacionales gozan de una gran fortaleza financiera como para enfrentar la competencia foránea. No en vano, Suramericana es la compañía más grande del mercado nacional y el grupo económico al que está adscrita ya ha mostrado bastante audacia en el sector financiero para enfrentar la competencia y salir fortalecido.

Sin embargo, estos procesos se han venido realizando soportados no sólo en los esfuerzos de capitalización, sino con un gran peso en ajustes sobre la nómina con el alto costo que ello trae para el país en materia de ingresos, estabilidad laboral y viabilidad social.

Ante este panorama, las organizaciones sindicales del sector han venido trabajando no sólo en fortalecer las estructuras sindicales con un trabajo serio, cada vez más cualificado y argumentado, sino que han trascendido hacia espacios de negociación que les permita mantener, en muy buena medida, las reivindicaciones logradas en el pasado.

De todas maneras los hechos internacionales, la evolución del sector en particular y en general del sistema financiero, hacen que ante la inminencia de estos procesos de reestructuración, las organizaciones sindicales tiendan a debilitarse y que se ponga en peligro una historia de reivindicaciones, luchas y logros que mantienen a los trabajadores del sector en unas condiciones de mayor dignidad de vida que el promedio de los trabajadores colombianos.

Oponerse a estos procesos ya no tiene ningún sentido, ni económico ni político. Pero eso no quiere decir que los trabajadores deban bajar la guardia ante el riesgo de estos elementos sobre su estabilidad laboral y sindical. Es menester

entonces mantener la búsqueda del fortalecimiento sindical y de las garantías laborales a través de la unidad organizativa que incluso trascienda al sector y se ubique y consolide como una organización para el sistema financiero colombiano.

El sistema financiero marcha a pasos agigantados hacia la multibanca, la normativa colombiana ya lo permite. Pues bien, sería inconcebible que el sindicalismo colombiano no buscara procesos de unidad que obligatoriamente, por razones laborales y de estructura empresarial, se van a presentar.

BIBLIOGRAFÍA

- Barrera Osorio, Felipe y Lucas Higuera, *Encuesta social de Fedesarrollo: Una evaluación de la situación social de Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga y Cali. Informe Final*, Bogotá, Fedesarrollo, 2004.
- Cárdenas S., Mauricio, *Negociaciones del TLC en servicios financieros: efectos servicios financieros: efectos macroeconómicos sectoriales*. Fedesarrollo, 2004.
- CEPAL, “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe”, www.eclac.cl, 2003.
- “Colombia entre el TLC, el ALCA y la Comunidad Andina”, *Revista Economía Colombiana* N° 299, nov.-dic., 2003.
- Departamento Nacional de Planeación, “Seguimiento a la política de empleo”, www.dnp.gov.co, jun. 7, 2004.
- “El sector asegurador frente a las negociaciones del TLC con Estados Unidos”, www.fasecolda.com.
- Fasecolda, *Informe sobre el desempeño del sector asegurador colombiano durante el año 2003*.
- Montenegro, Álvaro, “¿Dónde está el nuevo empleo?”, *El Tiempo*, ago. 1, 2004, pp. 1 y 11.
- Ocampo, José Antonio, “Reformar las reformas”, *Lecturas de Economía* N° 58, Medellín, Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia, ene.-jun., 2003.
- OIT, “Latinos sin un empleo digno”, *El Tiempo*, Bogotá, dic. 28, 2003, pp. 1 y 12.
- Pérez Torres, Francisco José, “Balance de la evolución del mercado laboral colombiano en el cuarto trimestre de 2003”, www.dane.gov.co.
- “Protección social en una era insegura. Un intercambio Sur-Sur acerca de políticas sociales alternativas en respuesta a la globalización”, www.sw2002.org.

Robledo Castillo, Jorge Enrique. “Por qué decirles no al ALCA y al TLC”,
www.moir.org.co.

Páginas de internet:

www.dnp.gov.co

www.fedesarrollo.org

www.dane.gov.co

www.moir.org.co

www.eclac.cl

www.sw2002.org

www.fasecolda.com

www.superbancaria.gov.co

