**ANÁLISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS Y
ECONÓMICOS DE PELDAR**

HÉCTOR VÁSQUEZ FERNÁNDEZ

ESCUELA NACIONAL SINDICAL

**ÁREA DE NEGOCIACIÓN, GESTIÓN Y PLANEACIÓN
SINDICAL**

Mayo de 1999

Presentación.

La economía colombiana presentó en 1998 uno de sus peores resultados de los últimos 50 años. El PIB creció apenas 0.2%, la industria creció negativamente -1.46%. El desempleo se disparó presentando los niveles más altos que se hayan registrado en el país por muchos años, repercutiendo preocupantemente sobre los índices actuales de desempleo: 19.5% a nivel nacional, y en ciudades como Medellín y Cali alcanzando niveles escandalosos del 22.65 y del 21.4% respectivamente. (Datos a marzo de 1999)

La industria del vidrio y sus productos fue uno de los sectores con más mal desempeño. La producción decreció en -12.75% y las ventas también presentaron un balance negativo de -13.03%. La caída de la demanda, originada en la disminución del consumo de hogares, en la crisis que vive el sector de la construcción, en la caída de las ventas de las industrias automotriz, bebidas y sustancias químicas, explican el mal desempeño de este sector.

En medio de estas dificultades, Peldar presentó resultados que si bien fueron inferiores a los del año pasado resultaron absolutamente mejores que los del resto del sector, y con la excepción de las ventas, que decrecieron en -3.0%, los demás indicadores fueron positivos: el valor de la producción presentó un incremento real de 2.4%; el valor agregado creció el 10.7%; el excedente de explotación creció 14.4%; mientras tanto, las remuneraciones totales de los trabajadores convencionales, incluidos costos de convención, parafiscales y seguridad social, se mantuvieron de manera estable dentro de la estructura de costos de la empresa, representando apenas un 14.5% de esta estructura y un 16.3% de los ingresos operacionales de 1998. Además, su situación financiera le da la suficiente confianza para afrontar los riesgos que le pueda deparar el futuro.

Preocupa que la empresa, aprovechando las enormes gabelas que la ley 50 les otorga para licenciar, suspender o despedir trabajadores, esté haciendo una petición ante el Ministerio del Trabajo para suspender hasta por 120 días los contratos de trabajo de aquellas personas de las secciones que presentan problemas por la situación de la demanda. Es claro que desde el punto de vista de los resultados de la empresa y de su situación financiera, no se encuentra ninguna razón válida que justifique esta petición.

Tal vez la razón haya que encontrarla en las posibilidades que la nueva planta de vidrio, que entrará en funcionamiento durante el segundo semestre del año 2000 en el departamento del Cauca, le ofrece para producir con unos mayores márgenes de rentabilidad proporcionados por unos costos laborales más baratos (los cuales significan menor calidad de vida, no para los accionistas, por supuestos, sino para los trabajadores), y unas ventajas tributarias más favorables.

1. EL IMPACTO DE LA APERTURA ECONÓMICA

El proceso de apertura económica iniciado durante el gobierno de César Gaviria a partir de 1990, que simultáneamente se inicia también en la mayoría de los países latinoamericanos, significó someter a la industria nacional a competir en un escenario distinto de aquel en el que venía actuando. La industria nacional, que se había desarrollado bajo el esquema de un lento proceso de sustitución de importaciones, favorecida por políticas proteccionistas y de un complejo sistema de restricción a las importaciones, se vio de pronto sometida a unas nuevas reglas de juego que afectarían seriamente su estabilidad.

En ese año, 1990, el gobierno neoliberal decide introducir una serie de reformas que en su conjunto configuran un nuevo esquema de desarrollo: se modifica radicalmente la política arancelaria, la cual pasó de una protección nominal promedio del 23% al 11% en un año, con una tendencia a 0% en los acuerdos regionales y subregionales y continentales (Pacto Andino, G-3 ALCA), lo cual ha significado para la industria nacional competir en un mercado abierto, internacionalizado y global, dominado por las grandes compañías multinacionales. Se liberalizaron los mercados de capitales, en especial los relacionados con la inversión extranjera; se reformó la legislación laboral permitiéndole a los empresarios la mayor flexibilidad posible en materia de contratos; se introdujeron esquemas privados y competitivos de seguridad social y se modificaron los sistemas de provisión de salud y educación. En opinión del director de Fedesarrollo, “tal vez ningún otro país adoptó un paquete de reformas tan amplio como Colombia” (Coyuntura Económica, diciembre de 1996).

Cuadro 1:
Protección efectiva según uso de las mercancías.

	Diciembre 1990	Diciembre 1992
Bienes de Consumo	108.6	37.4
Materias primas y bienes intermedios	58.6	17.7
Bienes de capital	38.3	15.0
Diversos	42.3	13.4
Total economía	65.2	21.6

Fuente: Departamento Nacional de Planeación

En su conjunto el cambio de orientación en la política económica tuvo que ver, por un lado, con los graves problemas estructurales del esquema de desarrollo anterior, -lento crecimiento económico en los últimos 15 años, altos niveles de desempleo y de pobreza, injusta distribución del ingreso, un bajo nivel de competitividad y de inserción de nuestra economía en los mercados internacionales y una dependencia excesiva de la exportación de productos primarios -, y por otro lado, por las presiones de los organismos financieros internacionales, que condicionan los créditos a la adopción de políticas de “ajuste” recomendadas por el Banco Mundial, funcionales a la ideología neoliberal y a las necesidades de expansión del capital internacional.

Los resultados que en 7 años ha producido este nuevo esquema de crecimiento económico no han sido más que el incremento de la pobreza, la mayor concentración del ingreso, el aumento del desempleo y un déficit mayor en la balanza comercial (ver cuadro N°2).

CUADRO N° 2
SOCIEDADES ADMITIDAS Y CONVOCADAS A CONCORDATO
 1990-1996

	Número de sociedades	Número de Trabajadores
1990	6	787
1991	18	4.832
1992	13	1.377
1993	14	1.008
1994	27	5.496
1995*	72	Nd
1996**	35	4.493
Total	185	17.993

Fuente: Revista Dinero N° 23 de 1995. Diario Económico del Espectador, junio 26/95 y septiembre 30 de 1996

*Datos a primer semestre de 1995

**Datos a septiembre 30 de 1996

En este sentido vale la pena recoger las reflexiones que el economista Eduardo Sarmiento Palacio hace al respecto:

“La apertura introdujo una estructura productiva que no ofrece mayores posibilidades de incorporación y difusión tecnológica y enfrenta serias dificultades de demanda interna y externa. Para completar, está sujeta a serias dificultades de penetración en los mercados internacionales y tiene elevados requerimientos de importaciones, lo que conduce inevitablemente a crecientes déficit comerciales. Por este camino se configuró un modelo económico que atenta contra las fuentes tradicionales de progreso, vale decir, la capitalización, el avance tecnológico y la estabilidad cambiaria.

“El abaratamiento de los productos foráneos induce a los sectores a emplear más importaciones y moviliza la estructura productiva hacia actividades de bajo valor agregado. Ambos factores se manifestaron desde los inicios de la apertura en una reducción de la demanda de mano de obra.

“Las estructuras productivas se movieron en favor de las actividades no transables y de alto componente importado. Por eso, el denominador común es el crecimiento de la agricultura y la industria por debajo del promedio de la economía.

“En todas partes la apertura determinó una caída sistemática del empleo industrial. A partir de 1994 se observa una tendencia generalizada al desempleo y al deterioro del salario real. Esta es una clara evidencia de que la apertura indiscriminada conduce a un deterioro de los ingresos del trabajo.

“Entre 1991 y 1995 los ingresos del 3% más rico avanzaron por encima del promedio y la distribución del ingreso del 97 % restante empeoró”. (Eduardo Sarmiento Palacio. Productividad, equidad y ciudadanía. Política económica. Corporación ‘Viva la Ciudadanía’)

La apertura y el fenómeno de la globalización económica significan entonces un nuevo contexto para la acción del sindicalismo, que afecta directamente los procesos de contratación colectiva, haciéndola más difícil y precaria, lo cual, necesariamente, obliga a los sindicatos a un cambio en sus estrategias de negociación y de acción sindical: contenidos, acciones frente al estado, relación con los empresarios y con sus gremios económicos, relaciones y acciones sindicales internacionales, incidencia sobre los procesos de integración económica, preparación y conocimiento sobre los diferentes aspectos del contexto que inciden directamente en la negociación colectiva, etc.

El sindicalismo no puede responder con las fórmulas de intervención sindical que correspondían a otra época, cuando ha cambiado radicalmente el contexto en el que desarrolla su actividad. Está obligado a innovar, a modificar sus estructuras y a redefinir sus estrategias sino quiere quedar reducido a una situación de absoluta impotencia, más todavía cuando el propósito de la ideología neoliberal es la de un mundo globalizado económicamente y sin sindicatos.

En este contexto de la globalización las decisiones económicas empiezan a depender menos de los Estados nacionales y más de los centros de poder económico internacionales y de las grandes compañías multinacionales, situación que obliga a los sindicatos a actuar de otra manera, puesto que ya la acción meramente local no tiene ninguna posibilidad de incidir sobre esos centros de poder.

2. EL COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA NACIONAL EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.

En 1996 el sector industrial presentó un crecimiento negativo de -2.4% incluyendo la trilla de café, y de -3.5% sin trilla; el empleo industrial disminuyó en -3.66%, la ocupación permanente disminuyó en -3.4%, el empleo temporal aumentó en 15.9% y se generalizaron las desvinculaciones de personal en casi todos los sectores (de 28 subsectores apenas en 4 se presentó crecimiento del empleo). De los 28 subsectores que componen el sector industrial, 21 registraron tasas negativas de su crecimiento (ver cuadro N°. 3), por razones tan variadas como: producción estancada, ventas desaceleradas, reducción de la utilización de la capacidad instalada, aumento de los inventarios, reducción en los márgenes de rentabilidad, etc. En su conjunto, la industria redujo su participación en el PIB total del 20% en 1994 al 18% en 1996.

Según la Unidad de Monitoreo industrial del Ministerio de Desarrollo, comportamientos negativos como los observados en la industria en 1996 sólo se habían presentado en los años 1975, 1981 y 1982, cuando la industria manufacturera creció a tasas de -0.8%, 0.8% y -1.5% respectivamente, lo que hace patente la debilidad de la industria manufacturera en el contexto de la economía en general y en particular frente a los procesos de apertura e integración económica.

En 1997 la producción industrial se recupera, presentando un crecimiento real del 2.41%. Sin embargo el empleo continuó su caída, presentando una disminución de -5.49: con excepción de los sectores de Equipo profesional y científico, Petróleo y derivados del petróleo, todos los demás subsectores, incluyendo trilla de café, presentaron crecimientos negativos del empleo.

**CUADRO N° 3:
COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA .
ENERO-DICIEMBRE 1996**

INDUSTRIA	PRODUCCIÓN REAL		EMPLEO		PRODUCTIVIDAD	
	1997	1996	1997	1996	1997	1996
BIENES DE CONSUMO:						
TRILLA DE CAFÉ	0.14		-35.90			
ALIMENTOS (Sin trilla de café)	-0.34	2.91	-0.57	3.28		-0.36
BEBIDAS *	2.53	-8.07	-10.70	-3.58		-4.66
TABACO	-5.01	14.61	-4.02	0.40		14.51
TEXTILES	-0.88	2.57	-1.09	-0.97		3.57
CONFECCIONES	12.38	5.35	-6.01	-12.54		20.46
CUERO Y SUS PRODUCTOS *	13.93	-24.05	-5.92	-11.02		-14.64
CALZADO *	-3.20	-19.11	-19.78	-5.78		-14-15
MUEBLES DE MADERA *	13.13	-50.34	-13.89	-14.88		-41.66
IMPRENTAS *	3.90	-4.00	-5.79	-2.18		-1.86
PLÁSTICOS	5.10	0.3	-9.40			
EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTÍFICO	2.36	17.6	1.59			
INDUSTRIAS DIVERSAS	2.97		-7.64			
BIENES INTERMEDIOS:						
INDUSTRIA DE LA MADERA *	-5.30	-27.75	-9.18	-11.09		-18.74
PAPEL Y SUS PRODUCTOS *	-0.37	-9.95	-1.89	-0.06		-9.90
SUSTANCIAS QUÍMICAS *	-3.19	-8.22	-7.82	0.32		-8.51
OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS *	5.77	-6.56	-3.75	-2.78		-3.91
PETRÓLEO	-2.30		6.31			
DERIVADOS DE PETRÓLEO	1.03	20.33	3.05	-2.11		22.92
CAUCHO	-13.97		-10.11			
BARRO, LOZA Y PORCELANA	14.60	-0.6	-1.55			
VIDRIO	11.30	-8.3	-10.80			
PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	-6.57	-11.2	-6.73			
HIERRO Y ACERO	14.79	-4.1	-2.48			
METALES NO FERROSOS	1.43	-11.7	-6.37			
PROD. METÁLICOS EXCEP. MAQUINARIA	7.00	-2.3	-6.02			
BIENES DE CAPITAL Y VEHÍCULOS						
MAQUINARIA EXCEPTO ELÉCTRICA	3.03	-19.4	-14.19			
MAQUINARIA, APARATOS ELÉCTRICOS	15.65	-4.4	-9.65			
EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	7.88	-9.1	-5.79			
TOTAL	2.41	-2.4	-5.49			

“En materia de productividad laboral se viene observando una persistente mejoría a partir de 1996, ya que al finalizar dicho año el aumento en la productividad fué de 1.0% y para el lapso enero-octubre/97 el crecimiento fué de 7.1% donde la gran mayoría de los subsectores mostraron esta misma situación.

“En los subsectores en que se observó una variación negativa en la productividad, se puede apreciar que el comportamiento de la producción fué menos favorable que el del empleo.

Esto sucedió principalmente en alimentos, tabaco, textiles, papel, refinerías de petróleo, otros derivados del petróleo y caucho.

“Respecto a la mejoría en la productividad, en parte se debe a los ajustes de personal que las empresas vienen haciendo para adaptarse a las condiciones de la economía y, principalmente, para enfrentar la competencia externa” (Balance de la economía colombiana en 1997 y perspectivas en 1998. Revista ANDI N° 149. 1998)

CUADRO N° 4. VENTAS AL POR MENOR (Variación anual)

	1995	1996	1997*
Alimentos, bebidas y tabaco	4.37	2.27	2.15
Vestuario y calzado	2.74	3.73	8.37
Prodts. Farmacéuticos de Higiene y belleza	1.55	8.23	-3.62
Muebles y electromésticos	0.33	-15.53	-9.01
Artículos de ferretería	-8.88	-11.53	-11.52
Vehículos y repuestos	-1.04	-21.76	-4.37
total (sin combustibles)	2.22	-2.83	1.9

*Datos primer semestre.

Fuente: DANE

El diagnóstico que de la situación hacen los empresarios colombianos es bastante semejante. De acuerdo con la “Encuesta de Opinión Empresarial” divulgada por la ANDI, la actividad industrial presenta un bajo ritmo de actividad, las ventas constituyen el principal problema, las expectativas son pesimistas en la mayoría de los subsectores, y encuentran como factores favorables el ajuste llevado a cabo antes de la apertura (reconversión industrial) y el menor costo de los insumos importados.

Según la misma encuesta, los factores negativos que más están pesando han sido las altas tasas de interés (la empresas presentan ventas bajas y altos niveles de endeudamiento), la revaluación, que estimula la importación de bienes que compiten con la producción nacional, la caída en la demanda interna, la mala situación de los países vecinos, (las exportaciones no tradicionales a Venezuela, que constituye nuestro principal mercado después de los estados Unidos, sólo crecieron 4.6% y disminuyeron a Ecuador en -6.7% y a Perú en -4.2%), y por la incertidumbre que generaron las posibles sanciones económicas por parte de los Estados Unidos (Revista de la ANDI, N°s 139 y 141 de 1996)

Por su parte, una empresa como Cartón Colombia evalúa la situación de la siguiente manera: “Los indicadores económicos consecuencia del entorno socio-político son bien conocidos: una inflación del 22% (en 1996) superior a la de 1995, reversando la tendencia decreciente que venía logrando con esta variable, a pesar de que el sector industrial tuvo aumentos inferiores a lo acordado en el Pacto Social; una devaluación virtualmente inexistente, que conlleva a una pérdida significativa de competitividad del sector manufacturero que usa altos porcentajes de agregado nacional; un deterioro significativo de la cartera a todos los niveles y sectores, así como un número récord de concordatos; una recesión en el sector productivo como no se había visto en muchos años; un aumento substancial del índice de desempleo, que se refleja en los niveles de inseguridad; una

reducción en la inversión del sector industrial, cuyos efectos adversos se materializarán en un futuro cercano. En fin, el entorno más difícil que el sector productivo colombiano haya tenido que enfrentar en mucho tiempo.” (Smurfit Cartón Colombia S. A. Informe anual 1996)

Por otro lado, frente al fenómeno de la apertura económica y de los procesos de integración económica, la industria colombiana se reciente por los bajos niveles de apertura internacional. Colombia presenta un desbalance entre la apertura exportadora y la penetración de importaciones, favorable a esta última, situación que se agrava con el fenómeno de la revaluación, que estimula la importación de bienes que compiten con la producción nacional (ver cuadro N°. 4)

En este sentido, los sectores con mayor nivel de apertura (inserción en los mercados internacionales) son: Confecciones (76%) y cuero (75%); en cambio, los sectores con mayor grado de penetración de importaciones han sido el de productos metálicos, maquinaria y equipo (60.8%) y el de industrias metálicas básicas (54%).

Para el grupo de Monitoria Industrial del Ministerio de Desarrollo, “en el período 1990 a 1995 la industria colombiana perdió competitividad frente a la mayoría de los países que son sus principales socios comerciales, por concepto de la tasa de interés real de colocación de la moneda de cada país, la tasa de colocación en dólares, la tasa de cambio real bilateral y el costo laboral unitario”.

En ese período, “(...) el peso colombiano se revaluó, en orden descendente de magnitud, con relación a las monedas de España, México, Canadá, Perú, Corea, reino Unido, Estados Unidos, Francia, Singapur, Argentina y Malasia, entre otros países.

CUADRO 5. SECTORES INDUSTRIALES PENETRACIÓN EXPORTACION
1995 1996 1995 1996

	1995	1996	1995	1996
ALIMENTOS SIN TRILLA DE CAFÉ	8.2	8.8	9.7	8.1
INDUSTRIA DE BEBIDAS	2.2	3.6	1.0	0.6
INDUSTRIA DEL TABACO	7.8	12.8	9.1	13.8
FABRICACIÓN DE TEXTILES	18.4	18.1	22.2	21.1
CONFECCIONES	28.2	15.9	74.2	62.3
CUERO Y SUS PRODUCTOS	26.9	43.6	75.2	72.3
FABRICACIÓN DE CALZADO	8.2	10.1	24.2	29.4
MADERA Y SUS PRODUCTOS	19.2	30.1	7.9	29.8
FABRICACIÓN DE MUEBLES	10.1	25.4	6.5	17.2
PAPEL Y SUS PRODUCTOS	24.4	25.1	7.8	7.2
IMPRENTAS Y EDITORIALES	12.4	14.6	18.3	17.4
FAB. SUSTANCIAS QUÍMICAS	60.7	63.8	31.3	35.2
FAB. OTROS PROD. QUÍMICOS	20.4	23.6	7.7	9.2
REFINERÍAS DE PETRÓLEO	25.0	22.4	17.9	24.6
DERIVADOS PETR. Y CARBÓN	11.2	9.8	6.5	28.4
PRODUCTOS DE CAUCHO	29.7	36.9	9.0	11.2
PRODUCTOS PLÁSTICOS	9.8	12.8	5.7	8.1
OBJ. BARRO, LOZA Y PORCELANA	8.6	6.8	13.1	10.6
VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	23.0	19.2	7.7	11.3
PRODUC. MINERALES NO METAL.	7.3	7.7	6.2	7.9
IND. BASICAS DE HIERRO Y ACERO	54.5	59.4	29.2	29.9

IND. BASICAS METALES NO FERR.	53.5	59.4	11.7	10.2
PROD. METÁLICOS EXCEP. MAQUI.	24.4	27.7	9.1	9.0
MAQUINARIA EXCEP. ELÉCTRICA	80.6	84.5	11.2	15.2
MAQUINARIA APAR. ELÉCTRICOS	70.9	72.6	13.5	15.0
MATERIAL DE TRANSPORTE	54.2	47.2	3.7	6.6
EQUIPO PROFESIONAL Y CIENT.	75.0	73.2	17.7	14.5

FUENTE: UNIDAD DE MONITORIA INDUSTRIAL. MIN. DESARROLLO.

Para el presidente de la ANDI, Luis Carlos Villegas Echeverri, "el principal problema (de la Economía) en el último año ha sido el debilitamiento de la demanda, traducido en una menor generación de nuevos puestos de trabajo. El mayor desempleo resultante, además de sus consecuencias sobre la estabilidad social, debilita aún más la demanda, generándose un círculo vicioso, el cual pone de presente la necesidad de adoptar políticas sostenibles y urgentes tendientes a la reactivación económica. A esto se suma la situación de incertidumbre que no ha podido superarse y que se traduce en un mayor enrarecimiento del clima de los negocios" (Revista ANDI N° 147. Julio - Agosto de 1997)

En 1998, el sector industrial mostró un buen comportamiento en el primer semestre, no obstante, terminó el año con un resultado negativo. En efecto, los resultados de la muestra mensual manufacturera muestra que en este año la producción (sin incluir trilla de café), decreció 1.64% frente a 1997. Los sectores que contribuyeron en mayor medida en este resultado fueron equipo y material de transporte, industrias básicas de hierro y acero, maquinaria y aparatos eléctricos, sustancias químicas industriales y productos metálicos, excepto maquinaria, los cuales en conjunto, contribuyeron con 2.2 puntos porcentuales negativos a la variación total. En contraste, el comportamiento del sector de las confecciones incidió positivamente en el comportamiento industrial, la impedir mayores caídas de la producción con un aporte de 1.32% positivo a la variación total.

En particular, el comportamiento decreciente de la producción se aceleró en diciembre, mes en el cual se registró la mayor variación anual negativa de 1998, al decrecer 16.91%.

Tres importantes hechos explican en mayor medida el deterioro de la industria en el segundo semestre.

El primero de ellos se refiere a la tendencia de las tasas de interés, cuyos altos niveles ocasionaron un deterioro en la actividad productiva. Pese a la tendencia decreciente mostrada por éstas al final del año, esto no fue suficiente para beneficiar a la actividad industrial. Por su parte el pobre desempeño de la demanda interna, especialmente en sectores como la construcción y el comercio, principales demandantes de productos industriales, incidió sobre las ventas totales de la industria, las cuales decrecieron en 1998 el 3.51%.

En particular, los renglones más afectados en las ventas del comercio minorista fueron los de alimentos, bebidas y tabaco, artículos de ferretería, farmacias y vehículos y repuestos; estos resultados afectaron a los sectores industriales orientados al mercado interno como bebidas y otros productos químicos, los cuales redujeron sus ventas en 4.08 y 3.52% respectivamente; además, al sector de equipo y material de transporte (-15.61%).

Por su parte, la dinámica del sector de la construcción afectó las ventas de las agrupaciones industriales de barro, loza y porcelana (-5.10%), vidrio y sus productos (-13.03%) e industrias básicas de hierro y acero (-11.96).

Por otro lado, la crisis experimentada por algunas economías vecinas como Venezuela, se tradujo en un menor dinamismo de las exportaciones industriales especialmente de sectores como textiles y metálicas básicas cuyas ventas totales se redujeron en 6.58% y 3.82% respectivamente.

CUADRO 6. COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA. ENERO-DICIEMBRE 1998

INDUSTRIA	PRODUCCIÓN REAL		VENTAS REAL	EMPLEO REAL	SALARIO REAL
	1998	1997	1998		
311-12 ALIMENTOS	1.57	-0.22	1.98	-4.32	-0.12
-TRILA DE CAFE	1.80	0.14	2.51	16.35	2.39
313. BEBIDAS *	-2.30	2.50	-4.08	-0.45	1.08
314. TABACO	1.64	-5.10	0.69	-3.32	0.42
321. TEXTILES	-3.2	-1.08	-6.58	-3.65	-1.49
322. CONFECCIONES	44.72	12.38	43.43	21.75	-2.73
323. CUERO Y SUS PRODUCTOS *	0.09	13.89	1.70	-8.63	1.99
324. CALZADO *	0.46	-3.20	-9.82	-3.35	-2.66
331. INDUSTRIAS DE MADERA	-10.10	-5.17	-13.96	-14.29	-6.39
332. MUEBLES DE MADERA *	-8.68	13.13	-4.02	-7.42	3.57
341. PAPEL Y SUS PPRODUCTOS	7.88	-0.04	6.09	-4.71	1.75
342. IMPRENTAS Y EDITORIALES	2.02	3.90	2.07	-5.44	1.37
351. SUSTANCIAS QUÍMICAS	-5.79	-2.91	-8.55	-7.37	4.08
352. OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	-1.10	5.77	-3.52	-2.85	1.72
353. DERIVADOS DEL PETROLEO	-3.69	-2.30	-4.85	-9.06	5.33
354. DERIVADOS PETROLEO Y CARBÓN	-8.84	1.03	-4.31	-5.53	3.60
355. PRODUCTOS DE CAUCHO	-13.14	-13.97	-10.32	-13.86	-10.35
356. PRODUCTOS PLÁSTICOS	0.81	4.79	-6.43	-2.11	0.64
361 OBJ. BARRO, LOZA Y PORCELANA	-3.90	15.51	-5.10	-7.92	3.16
362 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	-12.75	11.12	-13-03	-3.45	0.95
369. OTROS PROD. MINERLS NO METALS.	-8.36	-6.54	-4.87	-6.20	-1.36
371. IND. BÁSICAS HIERRO Y ACERO	-9.76	15.25	-11.96	-4.73	0.63
372. IND. BASICAS METALCS NO FERROS	-2.42	1.43	-3.82	-5.12	3.15
381. PROD. METALCS EXC.MAQUINARIA	-7.72	6.98	-14.94	-3.08	0.40
382. MAQUINARIA EXCEPTO ELECTRICA	-9.51	3.37	-10.05	-10.33	0.18
383. MAQUINARIA, APARATOS	-12.00	15.14	-8.37	-19.76	-1.59

ELECTRS.									
384.	EQUIPO Y MATERIAL				-8.72	7.89	-15.61	2.23	3.86
385.	EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO				1.06	2.32	-3.45	1.03	0.53
3.90.	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURS				-12.64	3.03	-11.72	-8.87	1.95
TOTAL SIN TRILLA					-1.64	2.57	-3.51	-3.12	0.26

Fuente: DANE. Muestra mensual manufacturera. Diciembre de 1998

Por último, el propio modelo de apertura impuesto desde 1990 y de un sesgo abiertamente neoliberal, dejó completamente desprotegida a la mayoría de subsectores industriales, que no contaban con el desarrollo tecnológico suficiente que les permitiera competir en un mercado abierto sobre la base de adecuados niveles de productividad y calidad; al contrario, el modelo de apertura suponía que el país podía aprovechar la supuesta ventaja comparativa que significaba unos bajos costos laborales, la cercanía al canal de Panamá y al más grande mercado internacional, para ganar así una mayor inserción en los mercados internacionales, resultado que no se dio, por cuanto la apertura implicaba también el ingreso a nuestro mercado de productos provenientes de países que a través de medidas dictatoriales imponen bajísimos costos laborales, explotan trabajo infantil o población carcelaria, o cuentan con mayores niveles de productividad y además subsidian sus exportaciones.

De otro lado, al analizar el comportamiento del empleo para la industria sin trilla de café, se observa que en 1998, éste se redujo e.12% frente a 1997, siendo más fuerte la disminución en la categoría de empleo permanente que en la categoría temporal: la primera se redujo en 3.27% mientras la segunda lo hizo en 2.52%.

Por actividad industrial, las confecciones fueron el renglón que presentó mayor capacidad para generar empleo. En efecto, en 1998 este sector ocupó 21.75% personas más que en 1997.

Otros sectores presentaron crecimientos moderados en el empleo equipo y material de transporte (2.23%), y equipo profesional y científico (1.03%). Por su parte, las agrupaciones de fabricación de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos (-19.76%), industria de la madera (-14.29%), fabricación de productos de caucho (-13.86%), fabricación de maquinaria, excepto eléctrica (-10.33%), refinerías de petróleo (-9.06%) y cuero y sus productos (-8.63%), entre otros, fueron los que menor capacidad para generar empleo mostraron este año.

El salario promedio real pagado por la industria, sin trilla de café, presentó un incremento de 0.26%, siendo los sectores de refinerías de petróleo (5.33%), fabricación de sustancias químicas industriales (4.08%), fabricación de equipo y material de transporte (3.86%), fabricación de objetos de barro, loza y porcelana (3.16%) e industrias básicas de metales no ferrosos 3.15%), las que registraron las mayores tasas de crecimiento.

En contraste, los sectores que presentaron las mayores variaciones negativas, fueron, en su orden: fabricación de productos de caucho (-10.35%), industria de la madera (-6.39%),

muebles (-3.57%) y fabricación de calzado (-2.66%). Téngase en cuenta que se trata de costos laborales para las empresas, es decir, que estos resultados pueden ser la consecuencia de cambios de estructura en el empleo y no necesariamente evolución del salario de un trabajador.

El último de los indicadores (medida como la relación entre la producción y el empleo), la productividad laboral promedio en el sector industrial sin trilla de café, mostró un incremento de 1.53%; sin embargo, este resultado dista mucho del obtenido en 1997 cuando creció 8.31%. Este comportamiento está directamente asociado con la disminución del empleo, cuyas características se describieron en apartes anteriores.

Los sectores que obtuvieron ganancias de productividad este año fueron confecciones (18.87%), papel y sus productos (13.21%), cuero y sus productos (9.54%), industria gráfica (7.89%), alimentos sin trilla de café (6.63%) y refinerías de petróleo (5.90%).

Por su parte, algunos sectores como los de equipo y material de transporte (-10.71%), vidrio y sus productos (-9.63%), industrias básicas de hierro y acero (-5.28%), productos metálicos, excepto maquinaria (-4.79%), otras industrias manufactureras (-4.14%), derivados del petróleo (-3.50%), entre otros, registraron decrecimientos en la productividad laboral.

3. LA SITUACIÓN DE PELDAR EN EL ÚLTIMO AÑO

3.1 El análisis de sus balances.

CUADRO 7: PELDAR. BALANCE GENERAL

(millones de \$)

	1998	Particip. %	Variació n %	1997	Particip %	Variació n %	1996
Activo Corriente:							87.525.8
- Disponible	4.555.6	2.3		12.784.5	10.7	308.9	3.126.5
- Inversiones	26.726.9	13.8	916.2	26.3			104.1
- Deudores	90.822.0	47.1	46.0	62.202.1	52.1	7.8	57.651.3
- Inventarios	64.746.0	33.6	51.5	42.709.0	35.8	75.7	24.299.9
Activo no corriente:	192.612.8	32.6	61.4	119.291.0	28.5	-35.6	185.321.7
- Inversiones	2.786.8			3.323.7			3.148.6
- Deudores	8.424.9		273.9	2.252.9			2.136.7
- Propiedad, planta y equipo	107.015.7	18.1	15.1	92.963.9	22.2	11.6	83.239.6
- Cargos diferidos	13.529.9			2.903.2			1.813.6
- Valorizaciones	265.958.4	45.0	35.3	196.498.6	47.1	106.8	94.983.2
Total Activos	590.328.6	100		417.233.6	100	52.9	272.847.8
Pasivo Corriente	139.698.4	66.1	92.6	72.513.4	57.6	51.7	47.791.1
- Obligaciones financieras	84.980.7	60.8	198.9	28.426.3	39.2	83.4	15.491.6
- Proveedores	10.895.9	7.7	-26.0	14.742.3	20.3		12.338.8
- Cuentas por pagar	15.320.3	10.9	225.2	4.710.1			5.148.7
- Impuestos	2.722.5			3.588.7			2.773.0
- Obligaciones laborales	13.793.4	9.8	5.3	13.089.8	18.0		10.215.9
- Pasivos estimados y prov.	10.874.5	7.7	366.7	2.329.8			674.6
- Anticipos y avances recib.	1.110.7			1.626.1			1.558.9
- Bonos y papeles	-			4.000.0			-
Pasivo largo plazo:	71.409.4	33.9	36.4	52.345.2	41.6	-3.9	54.834.4
- Obligaciones financieras	33.841.4	47.3	116.4	15.310.4	29.2		15.635.1
- Pensiones de jubilación	35.145.3	49.2	14.1	30.785.8	58.8		27.732.9
- Impuestos diferidos	2.194.9			3.097.7			3.610.6
- Pasivos estimados y prov.	-			3.015.7			3.855.8
- interés minoritario	227.8			135.6			4.000.0
Total Pasivo	211.107.8	100	67.8	125.740.7	100	22.5	102.625.5
Patrimonio	379.220.6		29.7	292.374.7		71.6	170.222.1

Comentarios al balance general.

1. El activo corriente. Esta cuenta esta conformada por aquellos recursos sobre los cuales la empresa puede disponer en el corto plazo, fundamentalmente para utilizarlos como capital de trabajo.

Los activos corrientes representaron el 32.6% del activo total, siendo los más importantes los deudores, es decir, la cartera que está por recoger y que equivale al 47.1% del activo corriente. Esta cuenta presentó un crecimiento con respecto a 1997 del 46%, cuando en 1997 su crecimiento respecto a 1996 había sido sólo del 7.8%, lo que refleja las dificultades que tuvo la empresa en sus ventas en el último año, o los mayores plazos que por esta misma razón ha tenido que conceder a sus distribuidores o clientes.

Le sigue la cuenta de los inventarios, con una participación dentro del activo corriente del 33.6%. Dentro de esta cuenta los inventarios de producto terminado representaron el 53.3%, participación que aumentó respecto a 1997, cuando había sido del 34.2%. Tanto el crecimiento total de esta cuenta con respecto a 1997, que fue del 51.6%, como el incremento de la participación de los productos terminados, refleja una vez más las dificultades que se está presentando en el mercado del vidrio y sus productos.

Sin embargo, el incremento de la cuenta de los inventarios en 1998 frente 1997 fue menor que el incremento de los inventarios en 1997 frente a 1996, que había sido del 75.7%, lo cual, aunque confirma una vez más las dificultades que la empresa tiene en sus ventas, puede ser síntoma de una mala planeación de la producción respecto a las expectativas del mercado, en un contexto de incertidumbre como el que ha originado la apertura económica y la propia crisis económica por la que ha atravesado el país en los últimos años.

Llama la atención la cuenta de las inversiones en el corto plazo, que había sido de \$104.1 millones en 1996, bajó a \$26.3 millones en 1997 y subió extraordinariamente en 1998 a \$26.726.9 millones, lo que significó un incremento del 916.2% (!). Es evidente que la empresa aprovechó las altas tasas de interés del mercado financiero para colocar allí importantes recursos que le fueran altamente rentables en el corto plazo.

1. El activo no corriente. Esta cuenta está conformada por las inversiones en el largo plazo, las cuales están representadas en su participación mayoritaria dentro de la empresa Industrial de Materias Primas S.A y Cristar S.A., y su participación minoritaria en Vidrios Industriales S.A., Saint Gobain de Colombia S.A., Calcáreos Industriales y Agrícolas Ltda, y la Sociedad Colombiana de Transportes Ferroviario S.A., principalmente.

Las otras cuentas importantes del activo no corriente están representadas por la propiedad planta y equipo y por las valorizaciones de los activos.

1. Los pasivos. Los pasivos equivalen a las deudas que ha asumido la empresa. Son de dos clases: corrientes, es decir, deudas en el corto plazo, un año o menos, y las deudas de más de un año

De acuerdo con el balance, la mayor parte de la deuda ha sido asumida en el corto plazo, en tanto esta representa el 66.1% del total del pasivo. Sobresalen las obligaciones financieras, que constituyen el 60.8% del total del pasivo corriente, deuda que se incrementó en 198.9% con respecto a 1997, año en que ya se había incrementado significativamente, pues con respecto a 1996 se incrementó en 83.4. % Parte de esta deuda (\$21.700 millones) está destinada

al “plan de reestructuración de las operaciones”, que tiene como fin “la reducción de costos en el futuro” (Nota 16 de los Estados Financieros. 1998-1997)

La mayor parte del pasivo a largo plazo está constituida por obligaciones financieras y por la cuenta de las pensiones de jubilación, estas últimas representan un 49.2% del pasivo a largo plazo

1. El patrimonio. Esta cuenta representa la propiedad propiamente de los dueños de la empresa. En el último año presentó un incremento del 29.7%, menor que el que había registrado en el 97 con respecto a 1996, cuando fue del 71.6, explicado fundamentalmente en la variación del disponible y en las valorizaciones.

CUADRO 8: ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS (Millones de \$)

	1998	Participación %	Variación %	1997	Participación %	Variación %	1996
Ingresos operacionales	241.609.3	100	-3.0	249.265.2	100	24.7	199.860.4
Costo de ventas	188.662.7	78.0	-1.9	192.438.8	77.2	18.9	161.798.8
- Consumo intermedio	149.191.9		-3.3	154.438.9			
- Mano de obra directa*	39.470.8	16.3	3.8	37.999.3			33.062.2
Utilidad bruta	52.946.6	21.3	-6.8	56.826.4	22.7	49.3	38.061.6
Gastos operacionales:							19.637.1
- Pensiones de jubilación	11.033.1	4.5	6.0	10.405.6	4.1		(10.314.3)
- De administración	6.407.5	2.6	9.0	5.875.6	2.3	21.2	4.844.1
- De ventas	6.095.3	2.5	28.3	4.750.7	1.9	12.2	4.233.9
- Desvalorización inversiones	1.790.4			782.5			244.7
Utilidad operacional	27.619.9	11.4	-21.1	35.011.8	14.0	90.0	18.424.4
Ingresos operacionales:	-5.712.3		-59.9	3.571.8			5.117.0
Costos Financieros	14.951.7		36.3	10.962		346.0	2.457.4
Utilidad antes de impuesto	6.955.8	2.8	-74.8	27.621.0	11.0		23.541.5
Impuesto de renta	-10687.2			6.560.1			6943.5
Utilidad neta	17.643.0	7.3	-16.2	21.060.7	8.4		16.597.9

Análisis del estado de resultados.

1. Los ingresos operacionales. En 1998 Peldar presentó un decrecimiento de -3.0% en sus ingresos operacionales respecto a 1997. Aunque para la empresa 1998 fue uno de los años más críticos en su historia, fue más malo todavía para el sector productor de

vidrios y productos de vidrio, el cual presentó un decrecimiento en sus ventas del 13.03%

En 1998, este sector se caracterizó por presentar tasas de crecimiento decrecientes y, a partir del segundo semestre, negativas. De esta manera la producción del año, por parte de todo el sector, fue inferior en -12.75% a la de 1997.

Según el Dane, la caída en la demanda de estos productos, reflejada en el resultado de las ventas (-13.03%), obedece en alguna medida a la incursión de productos de plásticos como sustitutos.

Según la empresa, la oferta del vidrio por parte de Peldar se vio disminuida debido a las reconstrucciones hechas durante el año al horno D de envases en Zipaquirá y al horno C de vidrio plano, situación que se conjugó con la contracción de la demanda nacional, la cual no pudo compensarse con el incremento de las exportaciones efectuadas, lo cual dio como resultado un decrecimiento del 17.8% en toneladas vendidas de todos los productos frente a las efectuadas en 1997. Se puede deducir según la anterior, que los resultados de la empresa hubieran sido diferentes de no haber ocurrido estas contingencias.

Como se sabe, este sector es sensible al comportamiento del sector de la construcción, el cual siguió presentando resultados negativos durante 1998, y también, al comportamiento de sectores como la industria automotriz y de bebidas, que también presentaron resultados negativos. Finalmente, la disminución del consumo de hogares incide negativamente sobre la demanda de cristalería y otros productos de vidrio para el hogar.

1. El costo de ventas. Este rubro está representado por el consumo intermedio, es decir, todas las materias primas, servicios y elementos necesarios para producir vidrio, el desgaste de la maquinaria y el valor de la mano de obra directa que interviene en el proceso productivo. De acuerdo con el estado de resultados presentado por la empresa, el costo de ventas presentó un incremento negativo de -1.9%, inferior al que había presentado en 1997 con respecto a 1996 cuando fue de 18.9%.

Dentro del costo de ventas, el consumo intermedio presentó un crecimiento negativo de -3.3% respecto a 1997, en tanto que los costos laborales directos, que aquí asimilamos al personal convencionado, creció un 3.8%.

1. La utilidad o margen bruto. Luego de descontarle a los ingresos operacionales el costo de las ventas resulta la utilidad o margen bruto. En 1997 la utilidad bruta había sido de \$56.826.4 millones, equivalente a un incremento del 22.7% con respecto a 1996. En 1998 la utilidad bruta fue de \$52.946.6 millones, inferior en -6.8% a la de 1997.

1. Los gastos operacionales. En el caso de Peldar, los gastos operacionales son de tres clases: las pensiones de jubilación, que presentaron un crecimiento de 4.5% en 1998 y de 4.1% en 1997; los gastos de administración, donde figuran los gastos de estructura directiva o de administración general, tal como sueldos de personal de oficina, gastos

de alquileres, seguros generales etc. Esta parte de los gastos de la empresa presentó incrementos de 2.6% y de 2.3% para los años 1998 y 1997 respectivamente. Finalmente los gastos de venta, donde se incluyen todos los gastos en función de ventas, tales como sueldos de los vendedores, publicidad, descuentos, comisiones, etc. Los gastos de venta apenas se incrementaron en 2.5% en 1998 y 1.9% en 1997.

Según lo anterior, la empresa ha mantenido un estricto control sobre los gastos operacionales con el fin de no afectar la utilidad operacional.

1. La utilidad operacional. Es la que resulta de descontarles a la utilidad bruta los gastos operacionales de administración, de venta y el valor de las pensiones. La utilidad operacional decreció en -21.% y 14% en 1998 y 1997 respectivamente.
2. Los ingresos no operacionales. Estos ingresos están constituidos por los resultados de las inversiones que las empresas realizan en actividades distintas a las de la empresa, ya sea inversiones financieras o en empresas industriales de la misma rama, o en otras actividades completamente ajenas al negocio de producir vidrio.

Como ya lo habíamos anotado, Peldar tiene inversiones en la empresa Industrial de Materias Primas S.A, y Cristar S.A., Vidrios Industriales S.A., Saint Gobain de Colombia S.A., Calcáreos Industriales y Agrícolas Ltda, y la Sociedad Colombiana de Transportes Ferroviario S.A.. Su participación en estas empresas le reportaron a Peldar ingresos por valor de \$3.571.8 millones de pesos en 1997. Sin embargo, en 1998 estos ingresos fueron negativos (\$-5.712.3 millones), equivalente a -59.9%.

1. Los gastos financieros. Estos se originan por el pago de las obligaciones financieras que la empresa ha contraído con los bancos para financiar sus actividades. Esta cuenta pasó de \$10.962 millones en 1997 a \$14.951.7 en 1998, lo cual equivale a un incremento del 36.3%.
2. La utilidad neta. En 1998 la utilidad neta de la empresa fue de \$17.643.0 millones inferior en -16.2% a la de 1997. El resultado habría sido peor sino hubiera sido porque la empresa había diferido anteriormente sus pagos de impuesto a la renta, que para 1998 correspondían a \$10.687.2 millones.

3.2 INDICADORES FINANCIEROS DE PELDAR.

3.2.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ.

LIQUIDEZ O RAZÓN CORRIENTE.

ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

1998: 1.37

1997: 1.65

1996: 3.87

Este indicador surge de la necesidad de medir la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo. Sirve para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes convirtiendo en efectivo sus activos corrientes.

La liquidez o razón corriente de Peldar se deteriora a partir de 1997, ya que en el 96, por cada peso que debía en el corto plazo disponía de 3.87 en activos corrientes, frente a un pasivo corriente que para ese año era relativamente bajo (46.5% del total de los pasivos). La razón está en el incremento del pasivo corriente, que fue del 51.7% en 1997 y del 92.6% en 1998, en tanto que el activo corriente disminuyó en 1997 en -35.6%, y aumento en 1998 en 61.4%. De todas maneras, este indicador es bueno y da cuenta de la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

PRUEBA ÁCIDA:

ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS / PASIVO CORRIENTE

1998: 1.13

1997: 1.44

1996: 3.36

Este indicador resulta más riguroso que el anterior, puesto que de los activos corrientes descontamos la cuenta de los inventarios, es decir, muestra la capacidad que tiene una empresa para cubrir sus obligaciones en el corto plazo sin tener que acudir a la venta de sus existencias, contando, básicamente, con sus saldos en efectivo y lo que pueda obtener de las cuentas por cobrar y de sus inversiones temporales.

En el caso de Peldar, este indicador señala una situación que le permite cubrir con tranquilidad sus deudas en el corto plazo, ya que por cada peso que debe en el corto plazo, descontando de los activos corrientes la cuenta de los inventarios, dispone de 1.13 para cubrirlos. Este indicador había presentado una mejor situación en los años 1997 y 1996, pues había sido de 1.44 y 3.36 respectivamente.

3.2.2. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.

Existen dos fuentes básicas de financiamiento a saber: el endeudamiento o el capital propio. En relación con estas fuentes, a la dirección de la empresa le corresponde decidir hasta que punto puede endeudarse sin correr riesgos. En otros términos, debe preguntarse cuál es el nivel adecuado de endeudamiento, decisión en la cual juega papel importante las tasas de interés prevalecientes en el mercado financiero.

Los indicadores de endeudamiento más utilizados son los siguientes:

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO:

PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL

1998: 35.7

1997: 30.13

1996: 37.61

Este indicador se elabora con el fin de establecer la capacidad de endeudamiento futuro que pueda tener la empresa y muestra la proporción de activos que están comprometidos en deudas con los acreedores. Aunque este índice no es precisamente el más apropiado para medir la capacidad de endeudamiento que pueda tener una empresa, (esta capacidad no la determina su nivel actual de deuda, sino su capacidad de pago o capacidad de generar

utilidades), sin embargo, el índice sugiere si la empresa está operando con un alto o bajo nivel de riesgo, y nos da una idea acerca de la calidad del respaldo que se tiene sobre los pasivos.

En el caso concreto de Peldar este indicador señala un bajo nivel de endeudamiento: apenas el 35.7% de los activos totales de la empresa están comprometidos en pasivos.

EXIGIBILIDAD DEL PASIVO CORRIENTE:

PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL

1998: 66.17

1997: 57.66

1996: 46.56

Este índice muestra la participación que tienen los activos corrientes dentro del total de pasivos. Muestra la proporción de obligaciones que hay que cubrir en el corto plazo. En el caso de Peldar este índice señala que la mayor parte de la deuda que presenta la empresa ha sido contraída en el corto plazo.

RAZON DE DEUDALABORAL:

PASIVO LABORAL / PASIVO TOTAL

1998: 6.53

1997: 10.41

1996: 9.95

Este índice muestra la participación de las deudas que la empresa tiene con los trabajadores dentro del total de sus obligaciones. En este caso, el 6.53% del total de las deudas de la empresa corresponde a deuda laboral.

3.2.3 INDICADORES DE RENDIMIENTO O RENTABILIDAD.

Desde el punto de vista del análisis a largo plazo, los indicadores de rentabilidad miden la productividad de los fondos comprometidos en un negocio, donde lo importante es garantizar su continuidad en el mercado y, por tanto, el aumento de su valor constituye el aspecto más importante para tener en cuenta.

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad, lucratividad o desempeño, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

Los indicadores de rendimiento o desempeño más utilizados son:

RENTABILIDAD O MARGEN BRUTO:

UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS

1998: 21.91

1997: 22.79

1996: 19.04

Representa la utilidad bruta que generan las ventas de la empresa, es decir, nos indica cuánta utilidad bruta se genera por cada peso vendido. La utilidad bruta es la que resulta de descontar el costo de las ventas a las ventas netas. En el caso de Peldar este índice señala que, por cada \$100 pesos que vendió la empresa, generó \$21.91 como utilidad bruta. Como se puede observar, la utilidad bruta disminuyó frente a 1997 y aumentó frente al año 1996.

RENTABILIDAD O MARGEN OPERACIONAL:

UTILIDAD OPERACIONAL / VENTAS NETAS.

1998: 11.43

1997: 14.04

1996: 9.21

Este indicador permite observar el porcentaje de utilidad operacional que generó el total de ventas de la empresa. En el caso de Peldar, las ventas netas de la empresa generaron una utilidad operacional de \$11.43 por cada %100 vendidos, disminuyendo frente a 1997 y aumentando frente a 1996.

RENTABILIDAD DE VENTAS O MARGEN NETO:

UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS.

1998: 7.30

1997: 8.44

1996: 8.30

Este indicador nos muestra la rentabilidad neta que generaron las ventas, es decir, cuánta utilidad neta obtuvo la empresa por cada peso que vendió.

En el caso de Peldar, por cada \$100 de ventas netas se generó una utilidad neta de \$7.30 en 1998, de \$8.44 en 1997 y de \$8.30 en 1996.

Para el caso de Conalvidrios, este mismo indicador fue de 4.86% en 1997.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO:

UTILIDAD NETA / PATRIMONIO.

1998: 4.65

1997: 7.2°

1996: 9.75

La rentabilidad del patrimonio en relación con la utilidad neta fue de \$4.65, de \$7.20 y de 9.75 para 1998, 1997 y 1996 respectivamente. Para el caso de Conalvidrios, este indicador fue de 7.05% en 1997.

RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS

UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVOS:

1998: 2.98

1997: 5.04

1996: 6.08

La rentabilidad de los activos fue de 2.98, 5.04 y 6.08% respectivamente para los años 1998, 1997 y 1996. Conalvidrios, entre tanto, obtuvo una rentabilidad menor situándose en un 3.59% en 1997.

3.3 ANALISIS ECONÓMICO Y LABORAL.

Los indicadores económicos que sustentan el análisis siguiente se construyen con base en la metodología de las cuentas nacionales aplicadas por el departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE- para la elaboración de sus informes periódicos, particularmente de la industria manufacturera. (ver cuadro N°. 5)

Los indicadores económicos y laborales nos permiten tener una idea clara de la estructura de costos de una empresa y, en este sentido, nos indican cuál es la participación de los costos laborales . También sirven para establecer cuánto valor agregado se genera a través del trabajo y cómo es distribuido éste entre los trabajadores/as a través de las remuneraciones, los capitalistas (dividendos e intereses financieros) y el Estado (impuestos). Finalmente, a través de ellos podemos construir indicadores de productividad.

CUADRO 9:

PELDAR: INDICADORES ECONÓMICOS Y LABORALES(MILLONES \$)*

	1998	Particip. %	Variación n %	1997	Particip. %	Varia. %	1996
1. ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION:							
- Producción	270.450.1	100	2.4	263.883.2	100	6.1	248.624.2
- Consumo intermedio	149.191.9	55.4	-3.4	154.438.9	58.5	1.6	151.957.0
- Valor agregado	121.258.2	44.6	10.7	109.444.3	41.6	13.2	96.667.0
-Remuneración trabajadores Conven.	39.470.8	14.5	3.8	37.999.3	14.4	-2.0	38.809.1
- Excedente de explotación	81.787.4	30.2	14.4	71.445.0	27.0	23.4	57.857.9
2. Composición valor agregado	121.258.2	100		109.444.3	100		96.667.0
- Excedente explotación	81.787.4	67.4		71.445.0	65.2		57.857.9
- Remuneración Trabaj Convencionados	39.470.8*	32.6		37.999.3	34.8		38.809.1
3. Indicadores de productividad (Millones de \$)							
-Producción por Trabajador.	203.3		5.1	193.4			
- Consumo intermedio por trabajador	112.1		-0.9	113.2			88.86
- Valor agregado por	91.1		13.6	80.2			57.7

Trabajador							
4. composic. Tiempo trabajo:					100		
- trabajo excedente	5.4H			5.21(H)			4.8(H)
- trabajo necesario.	2.6H			2.79 (H)			3.2(H)
5. trabajadores convencionados	1.330		-2.4	1.364		-6.0	1450

* Todos los valores, incluidos las remuneraciones, han sido expresados en pesos de 1997.

En el cuadro anterior hemos utilizado las siguientes variables:

3.3.1 Producción ($P=V+OI+IPT$):

La producción representa el valor de los bienes y/o servicios finales generados en una empresa en un período determinado. Para hallar su valor sumamos las ventas netas (V), otros ingresos (OI) y los inventarios de productos terminados (IPT). Otra forma de medir el valor de la producción es sumando el consumo intermedio (CI) y el valor agregado (VA): $P=CI+VA$.

De acuerdo con la información obtenida, el valor de la producción en 1998 presentó un crecimiento real de 2.4 % con respecto a 1997, inferior al crecimiento que había tenido en 1997, cuando creció en 6.1% con respecto a 1996. Como ya se anotó, la disminución en el valor de la producción es resultado de la disminución de las ventas, las cuales se afectaron por el descenso general que presentó la economía y la industria. **Sin embargo, el resultado de Peldar se situó muy por encima del resultado general de la industria del vidrio, la cual presentó un decrecimiento negativo de -12.75% en 1998. Además, este mayor valor de la producción se logró con un menor consumo intermedio.**

Hay que anotar además los problemas que la empresa tuvo con los hornos para la producción de vidrio, que le impidieron atender adecuadamente la demanda.

Es importante destacar, que dentro del valor total de la producción, la participación de las remuneraciones totales de los trabajadores convencionados, incluidos los costos de la convención colectiva y los denominados impuestos parafiscales y la seguridad social, aumentaron 0.1 puntos con relación a 1997, pero disminuyeron un punto frente a 1996, colocándose en 14.5% en 1998, 14.4% en 1997 y 15.5% en 1996.

3.3.2 Consumo Intermedio ($CI=CP-R$):

El consumo intermedio representa el valor de todas las mercancías, bienes o servicios consumidos dentro del proceso de trabajo y que son comprados por la empresa. Está representado por los costos de producción (CP), (en los Estado de Resultados como "Costo de Ventas"), menos las remuneraciones o costos de la mano de obra directa. Como para el caso de Peldar no disponemos de la información de los costos de estos últimos,

descontamos el costo de los trabajadores convencionados, los cuales en su mayoría son trabajadores directamente vinculados al proceso productivo.

De acuerdo con la información suministrada por la empresa, el Consumo Intermedio fue de \$149.191.9 y de \$154.438.9 millones en 1998 y 1997 respectivamente, lo cual equivale a una disminución de -3.3%.

3.3.3 El Valor Agregado (VA): $VA = P - CI$.

El valor agregado está representado por el nuevo valor creado en el proceso de producción por efecto de la combinación de factores, esto es, de capital y trabajo. Se obtiene como la diferencia entre el valor de la producción (P) y el consumo intermedio. (CI). $VA = P - CI$

De acuerdo con nuestro análisis, el valor agregado en Peldar fue de \$121.258.2 y \$109.443.7 millones para los años 98 y 97 respectivamente. Como se puede observar, el nuevo valor agregado durante 1998 presentó un crecimiento de 10.7% con respecto al año anterior, crecimiento menor que el presentado durante 1997, que fue de 13.2%, crecimiento de todas maneras real y significativo, más todavía si tenemos en cuenta el menor crecimiento de la producción y del consumo intermedio, y los problemas que la empresa tuvo en el mercado. Por lo demás, este crecimiento del valor agregado se hizo con un menor número de trabajadores convencionados los cuales pasaron de 1.367 en 1997 a 1.330.

3.3.4 Componentes del Valor Agregado (R+EE):

El nuevo valor creado o agregado en el trabajo se descompone en dos partes: una parte constituye el valor de las remuneraciones totales de los trabajadores, la otra está constituida por el Excedente de Explotación, que es la ganancia generada por el negocio, la cual se reparte así: una parte va para los banqueros o prestamistas, a través del pago de 'Gastos financieros', que constituye el costo anual de los pasivos de la empresa; otra parte pasa al gobierno, a través del pago de impuestos, fundamentalmente el de Renta; la parte final es para los dueños o accionistas de la empresa a través del reparto de las utilidades o del fortalecimiento del patrimonio.

La información que se recoge en el cuadro anterior nos dice que el nuevo valor agregado se distribuyó así:

COMPOSICIÓN DEL VALOR AGRAGADO (MILLONES DE PESOS DE 1997)

Composición	1998		1997			
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Valor agregado	121.258.2	100	109.444.3	100	96.667.0	100
- Excedente explotación	81.787.4	67.4	71.445.0	65.2	57.857.9	59.8
- Remuneración Trabaj Convencionados	39.470.8*	32.6	37.999.3	34.8	38.809.1	40.2

Como se aprecia en el cuadro, la distribución de la nueva riqueza generada en el trabajo se ha ido distribuyendo a favor del excedente de explotación, es decir, de las ganancias que se reparten empresa, banqueros y el Estado. En 1996, de cada \$100 que se generaban como valor agregado, \$59.8 constituían excedente de explotación y \$40.2 estaban representados en remuneraciones y costo laboral de los trabajadores convencionales. En 1998 la diferencia se amplió a favor de las ganancias en 7.6 puntos, correspondiéndole a los empresarios y al Estado \$67.4 de cada \$100 y \$32.6 a las remuneraciones, Sena, Cajas, IBCF y seguridad social.

3.3.5 La estructura de la producción.

1. ESTRUCTURA DE LA PRODUCC:	1998		1997		1996	
- Producción	270.450.1	100	263.883.2	100	248.624.2	100
- Consumo intermedio	149.191.9	55.4	154.438.9	58.5	151.957.0	61.1
- Valor agregado	121.258.2	44.6	109.444.3	41.6	96.667.0	38.9
-Remuneración trabajadores Conven.	39.470.8	14.5	37.999.3	14.4	38.809.1	15.6
- Excedente de explotación	81.787.4	30.2	71.445.0	27.0	57.857.9	23.2

De acuerdo con el análisis de la estructura de costos en Peldar, el 55.4% de la producción está conformada por el consumo intermedio, es decir, todos los bienes y servicios consumidos en la producción de vidrio y sus productos: materias primas directas e indirectas, desgaste de maquinaria, servicios públicos, etc.

El 44.6% del valor de la producción está representado por el nuevo valor agregado generado por el trabajo, lo que ubica a Peldar como una de las empresas que más valor agregado genera en el país.

Las remuneraciones de los trabajadores convencionales apenas representan el 14.5% del total del valor de la producción, participación inferior a la del sector vidrio y productos de vidrio, en donde los costos laborales totales, según la unidad de monitoreo industrial del Ministerio de Desarrollo, corresponden al 22.3% del total de costos (1996).

Mirados en su evolución de un año a otro, el crecimiento de cada uno de estos factores fue diferente: el que menos creció fue el de la remuneración de los trabajadores: 15.6% en 1996 a 14.5% en 1998; el Valor agregado pasó del 38.9% del valor de la producción en 1996 al 44.6% en 1998, finalmente, el excedente de explotación también se incrementó, al pasar del 23.2% en 1996 al 30.2% en 1998. **Como se ve claramente, la mayor participación la obtuvo el excedente de explotación, gracias a que el mayor valor agregado se trasladó completamente a las ganancias, más un punto que perdieron los trabajadores.**

3.3.6 Productividad laboral (Millones de \$).

Indicadores de productividad (Millones de \$)	1998	Variación n %	1997	Variación n %	1997
-Producción por Trabajador.	203.3	5.1	193.4	12.8	171.4
- Consumo intermedio por trabajador	112.1	-0.9	113.2	8.1	104.7
- Valor agregado por Trabajador	91.1	13.6	80.2	20.4	66.6

Para efectos de un acercamiento al tema de la productividad utilizamos las siguientes relaciones:

*Productividad laboral: Producción por trabajador

Este indicador señala cuál es aporte de cada trabajador convencionado al valor total de la producción.

De acuerdo con este indicador, el crecimiento de la producción por trabajador ha sido siempre positivo en términos reales, siendo el año 1997 en el que se ha presentado el mayor incremento.

*Productividad laboral : CI / N° de trabajadores.

Este indicador señala el valor total de consumo intermedio utilizado por el trabajador en los períodos analizados.

De acuerdo con la información que nos suministra el cuadro anterior el Consumo Intermedio por trabajador (tomando los trabajadores convencionados), presentó un crecimiento negativo en 1998 frente a 1997. Como ya lo analizamos, en éste período el consumo intermedio disminuyó por las menores ventas y por el paro de algunos equipos fundamentales en la producción de vidrio.

*Productividad laboral: VA / N° de trabajadores.

La productividad del factor trabajo, medida en términos del Valor agregado sobre trabajadores convencionados fue de \$91.1 millones en 1998, de \$80.2 millones por trabajador en 1997 y de \$66.6 millones en 1996, correspondiendo a incrementos reales de 13.6% y de 20.4% para los años 1998 y 1997 respectivamente.

Podríamos medir la productividad en términos físicos (toneladas de vidrio plano o unidades de envases), pero carecemos de los datos completos para hacerlo. Lo que resulta claro de todas maneras es que la productividad laboral medida en términos de valor de la producción y del valor agregado por trabajador, presentó crecimientos reales en los períodos analizados.

3.3.7 Trabajo Necesario y Trabajo Excedente.

De acuerdo con la información anterior, la jornada de trabajo tiene distinto contenido para los distintos actores que intervienen en él: para los trabajadores significa la posibilidad de su subsistencia a través de la obtención de un salario o remuneración por su trabajo; para el capitalista, en cambio, se trata de obtener una ganancia por la inversión que ha hecho en capital. Qué tanto de tiempo de trabajo se requiere para uno y para otro?

Si el valor de las remuneraciones de los trabajadores convencionales representa el 32.6% del valor agregado y el excedente de explotación el 67.4%, de acuerdo con esta relación el tiempo de trabajo necesario, es decir, aquel en que el trabajador justifica su remuneración total, sería de 2.6 horas y 5.4 horas el tiempo de trabajo excedente. Como se ve en el cuadro de los indicadores económicos y laborales, esta relación ha ido aumentando a favor del trabajo excedente, en razón de que ha sido el excedente de explotación el factor que más aumentado dentro de la estructura de costos de la empresa.

ANEXO:**SINTRAVIDRÍCOL FRENTE A LA PETICIÓN DE LA EMPRESA DE SUSPENDER EL CONTRATO DE TRABAJO POR 120 DÍAS A 220 TRABAJADORES .**

Peldar ha solicitado ante el Ministerio del Trabajo autorización para suspender por 120 días los contratos de aquellos trabajadores cuyos oficios tienen relación con las máquinas que están paradas este año por la falta de pedidos.

Peldar basa su petición en los siguientes hechos:

1. La grave situación por la que atraviesa la economía colombiana a causa del bajo crecimiento, las fuertes presiones sobre el sector financiero y el abultado déficit fiscal, entre otras causas.
2. Disminución generalizada de la demanda de sus productos con el consiguiente resultado durante 1998, traducido en una reducción de -3.0% de sus ingresos operacionales y en las utilidades netas en -13.8%
3. Exceso de capacidad de producción ante un panorama de bajos ingresos por la disminución "dramática" e inesperada de sus ventas

Sería del todo erróneo que el Ministerio del Trabajo apoyara una solicitud como la anterior, cuando de por medio está la defensa de derechos fundamentales consagrados en nuestra Constitución política, como el derecho al trabajo, y los derechos fundamentales del niño y la familia que se verían menoscabados por la falta de una remuneración, consecuencia de la suspensiones de los contrato de trabajo.

Por el contrario, el Ministerio del trabajo tiene la obligación de defender la parte más débil de la relación trabajo-capital y propender por una solución concertada entre las partes que no signifique menoscabo de derechos fundamentales.

En este sentido es necesario que el Ministerio del Trabajo evalúe los siguientes hechos, que colocan la argumentación de la empresa en otro contexto y con otro significado:

1. Peldar hace esta solicitud nueve días después de que depositara ante el Ministerio del Trabajo un acuerdo con el sindicato, en el que los trabajadores aceptan una nueva estructura en la escala de categorías y de salarios, que le representa a la empresa un ahorro hacia futuro del 16.8% de los costos salariales, lo cual significa que el salario básico promedio, que en la escala anterior era de \$28.036.7 día, baje en la nueva escala a \$23.309.4
1. Para Peldar, este acuerdo con los trabajadores le significa seguir disminuyendo la participación de los costos laborales dentro de su estructura total de costos, que hoy día es del 14.5% para los trabajadores convencionales, inferior a la promedio del sector "Vidrio y productos de vidrio", que es del 22.3% (Fuente: Ministerio de Desarrollo Económico. Unidad de Monitoria Industrial. Competitividad de la industria Colombiana Junio de 1998).

1. En 1998 Peldar presentó un resultado superior al promedio de la industria del Vidrio. En efecto, aunque el crecimiento de los ingresos operacionales de Peldar fueron negativos en un -3.0% en 1998, no le fue como al resto de las empresas que componen el sector, las cuales en conjunto presentaron disminución en sus ventas del -13.03% (Dane, muestra mensual manufacturera. Diciembre de 1998. Boletín de prensa).

De acuerdo con el argumento de la empresa, habría que conceder la misma autorización a todas las empresas del sector, lo que agravaría mas la situación social del país, ya de por si empeorada por el alto índice de desempleo (22.6% en Medellín y 19.5% a nivel nacional en el mes de marzo de 1999. (Fuente: Dane, indicadores de empleo, marzo de 1999).

1. Por otro lado, pese al decrecimiento de las ventas, Peldar arrojó utilidades netas positivas por valor de \$17.643 millones.
1. Aunque Peldar registró un crecimiento negativo de sus ventas durante 1998, no ocurrió lo mismo con el valor de la producción, que creció positivamente en 2.4% en el mismo año, situación que contrasta con los resultados del sector Vidrio y sus productos, que presentó un crecimiento negativo del valor de la producción en -12.75% (Fuente: Dane). De acuerdo con la metodología del Dane, el valor de la producción, factor fundamental para medir el crecimiento del PIB, se calcula sobre la base de sumar los ingresos operacionales, los inventarios de productos terminados y otros ingresos. **Hay que resaltar, que este crecimiento de la producción se obtuvo con un menor número de trabajadores y con un menor consumo de materias primas, puesto que el Consumo Intermedio decreció en -3.3% en el mismo período.**
1. La caída de las ventas de la empresa hace parte de un fenómeno generalizado en la industria nacional, la cual creció en su producción en -1.45% en 1998, dentro de la cual aparecen 19 subsectores industriales con crecimientos negativos en su producción y en sus ventas. La razón de este fenómeno está en la recesión económica (apenas 0.2% el PIB, el resultado más negativo en los últimos 40 años), y en la apertura económica que ha favorecido el ingreso de mercancías provenientes de países que poseen un mayor desarrollo tecnológico y por lo tanto una mayor productividad, o de otros, que teniendo desarrollos similares al nuestro favorecen sus exportaciones a través de subsidios para hacerlas más competitivas, o que aprovechan los extremados bajos costos laborales como ventaja competitiva (Dumping social).

Según los analistas económicos, la ANDI entre ellos, esta situación ya tocó fondo y se observan síntomas inequívocos de recuperación económica. Si el Ministerio del Trabajo accede a este tipo de peticiones de los empresarios, el efecto sería pernicioso sobre la economía, pues agravaría la situación de la demanda, lo que tiene un efecto perverso sobre la recuperación económica: a menores ingresos, menor demanda, y a menor demanda, menores ventas y menor utilización de la capacidad productiva de las empresas.

1. Como lo afirma la empresa en la sustentación de su petición, la disminución en sus ventas estuvo afectada por “las reconstrucciones hechas durante el año al Horno D de envases de Zipaquirá y al Horno C de vidrio plano”. Esta situación ya fue superada, situación que unida a la reactivación económica se verá necesariamente reflejada con una recuperación de las ventas en el presente año.
1. Argumenta la empresa que “la infraestructura para llevar nuestros productos a su destino final no es adecuada y sí muy costosa (...)especialmente en lo que se refiere a los altos costos laborales que nos han colocado en situación francamente desfavorable frente a otros fabricantes de productos semejantes y competitivos”.

Al respecto hay que decir que en 1997, según el diario económico Portafolio, Colombia, con un costo laboral promedio por hora trabajada de US\$0.56 la hora, presenta uno de los costos laborales más bajos del mundo, y en América Latina se encuentra por debajo de países como Argentina (US\$1.71), Brasil (US\$3.73), Chile (US\$3.73), Perú (US\$1.35) y Venezuela (US\$1.28).(Fuente: Portafolio, jueves 9 de julio de 1998).

Al respecto, el estudio de los indicadores económico-laborales realizado por la Escuela Nacional Sindical, sobre los balances y el estado de resultados de los últimos tres años (1998, 1997 y 1996) muestra una baja participación de los costos laborales de los trabajadores convencionados sobre el valor de las ventas (16.3%), y sobre el valor de la producción (14.5%).

Estos costos son casi similares al promedio de la industria nacional, que según el Dane, es de 13.4%, y están por debajo de la participación de las remuneraciones totales en el valor de la producción para el sector de Vidrio y sus productos, que es del 22.3%.

Hay que agregar además, que si bien Peldar presenta costos laborales nominalmente superiores a otros de empresas similares, ello se debe a que los trabajadores cuentan con un importante nivel de organización que les ha permitido tener una mayor participación en el valor agregado de la empresa, situación que no es permitida en otras empresas a fuerza de chantajes, de represión y de adelantar políticas antisindicales que violan derechos fundamentales consagrados en nuestra Constitución Política y en los Convenios Laborales Internacionales de la OIT.