EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN: ANÁLISIS ECONÓMICO Y DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

CES
Centro de Do

EDITOR: ESCUELA NACIONAL SINDICAL
PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA

HECTOR VÁSQUEZ FERNÁNDEZ
JOSÉ FERNANDO GUTIÉRREZ L.
MARIO BAENA ALFONSO

NOVIEMBRE DE 2002

INDICE

	Página
Presentación	1
Coyuntura económica	3
Empresas Públicas de Medellín	9
Balance general de las EE.PP	19
• Activos	19
• Pasivos	22
• Patrimonio	24
• Resultados operacionales	24
• Estructura de la Producción	35
Características de la negociación colectiva EE.PP	40
Presentación	40
Fundamentos legales de la negociación colectiva	42
Importancia y funciones de la negociación colectiva	43
La negociación colectiva en Colombia: Resultados, problemas y tendencias	46
Nuevos temas de la Negociación Colectiva	59
Otros temas de la negociación Colectiva	61
La negociación colectiva en las EE.PP	63
Anexo: Un cuento de tres ciudades	78

LA ESTRUCTURA DE LA EPM Y EL IMPACTO DE LOS COSTOS LABORALES

Presentación.

La elaboración de un pliego de peticiones por parte de los trabajadores y de los sindicatos, parte de la identificación de los principales problemas que pretendemos resolver a través de la negociación colectiva. Y un pliego de reivindicaciones es eso: una cierta manera de respuesta a los problemas que identificamos entre los trabajadores y en las relaciones de trabajo.

Por ello, una primera condición y parte fundamental en la preparación de una negociación colectiva, es la de investigar cuáles son los problemas fundamentales que viven los trabajadores, aquellos que tienen que ver con su situación socio-económica y cultural, y aquellos que se desprenden de las relaciones de trabajo y de la aplicación del convenio colectivo de trabajo.

De este conocimiento partimos para la elaboración del pliego y cada punto del mismo incluye, de alguna manera, una respuesta a esos problemas. Pero el asunto es que no negociamos solos, negociamos con "otro", o con "otros" , y así como nosotros tenemos intereses en la negociación, el "otro" también tiene sus propios intereses.

Pero además, muchas de las respuestas a los problemas de los trabajadores que reivindicamos en el pliego, dependen de la situación del "otro", de su capacidad para responder positivamente a nuestras demandas, asegurando al mismo tiempo sus propios intereses.

Parte entonces de la preparación de la negociación y de la elaboración de nuestro pliego de reivindicaciones, es el conocimiento del "otro", en este caso la empresa, que es ante quien vamos a presentarle nuestras reivindicaciones más sentidas en materia socio-económica y de condiciones de trabajo.

Y una manera de conocer cómo están las empresas al momento de la negociación colectiva es a través del estudio de sus balances, es decir, de las cuentas que muestran cómo está la situación de sus inversiones, cómo ha distribuido su capital, cuales son las deudas que ha contraído para financiar su funcionamiento, cuáles son los resultados de sus operaciones y los distintos costos y gastos en que incurre la empresa para la generación de su diferentes bienes y servicios y cuáles sus principales indicadores financieros y de rentabilidad.

El balance también nos permite construir la estructura de costos de las empresas y cómo inciden en ella los costos laborales totales, y la manera cómo se va a afectar esta estructura de costos con el pliego de reivindicaciones. Finalmente, también podemos construir los principales indicadores de productividad y cómo evolucionan éstos y su relación con la evolución de los costos laborales

1. LA COYUNTURA ECONÓMICA

1.1 RASGOS GENERALES DEL 2001

en el 2001 la economía colombiana experimentó una desaceleración, al crecer en 1.6%, una cifra considerada mediocre en 2001, si se tiene en cuenta que fue menor que la tasa menor que la del crecimiento demográfico, 2.0%. Esta cifra evidencia la continuación de la recesión debido ala baja demanda interna, al escaso dinamismo del sector productivo y de la economía en su conjunto, a la alta tasa de desempleo y al grave problema del déficit fiscal que ha obligado a una reducción de gastos y una reducción del tamaño del Estado que acentuado la recesión. El déficit fiscal llegó al 3.3% del PIB en dicho año, la cuenta corriente de la balanza de pagos registró un déficit equivalente al 2% del PIB a causa del deterioro de los términos del intercambio y un menor volumen exportado de productos tradicionales. La inflación continuó su trayectoria descendente y se ubicó en 7.65%, por debajo de la meta oficial.

1.2 LA EVOLUCIÓN DEL 2002

El desempeño de la economía sigue siendo mediocre, la demanda interna continua, principalmente por el desánimo del consumo privado. El desempleo y subempleo, que afectan a la mitad de la población económicamente activa, el alto endeudamiento que padece el país y el aumento de la carga impositiva gracias a las sucesivas reformas tributarias son algunos de los factores económicos internos que deterioraron la capacidad de consumo de los hogares colombianos. A éstos se sumaron efectos no económicos ligados a la complicada situación del orden público y repercusiones externas provenientes de la desaceleración global. Destacándose los efectos de la desaceleración de los Estados Unidos, destino de la mitad de las exportaciones colombianas, y del deterioro de los términos de intercambio.

Adicionalmente, la política fiscal se ha reducido a cumplir los coeficientes mecánicos acordados y revisados con el FMI que a conllevado a un drástico ajuste vulnerando la demanda interna. La inflación continua disminuyendo, dada la ausencia de presiones por el lado de la demanda. Las tasas de interés se han reducido (en comparación de los escandalosos niveles del 60% que alcanzaron en 1998) debido a una política monetaria más laxa y una débil demanda del crédito.

Sigue la tendencia de aprobar más reformas estructurales en cumplimiento con los acuerdos pactados con el FMI, fuera de las aprobadas el año anterior, se suman las que actualmente hacen tramite en el Congreso: laboral, tributaria, pensional y en especial aquellas contenidas referendun de carácter fiscal (congelación de gasto público).

La dualidad en búsqueda de objetivos, sigue siendo la constante en materia macroeconómica heredada por la administración anterior, es decir por un lado se busca vigorizar la actividad productiva tras la recesión de 1999 y por el otro continuar el proceso de estabilización macroeconómica vía ajuste fiscal.

1.3 EL PANORAMA FISCAL

En el año 2001 la meta de la política fiscal consistía en reducir el déficit consolidado registrado en el 2000 del 3.4% al 2.9% del PIB. Sin embargo, las proyecciones de ingresos y gastos no se cumplían, por lo que fue preciso corregir la meta fiscal en la segunda parte del año. Mientras que los ingresos fueron menores que los esperados debido a la desaceleración de la actividad económica, algunos gastos crecieron más de lo previsto, provocando un déficit consolidado de 3.3% del PIB.

Las finanzas del gobierno central arrojaron un déficit equivalente al 5.8% del PIB, frente al 5.9% en 2000. Los ingresos totales ascendieron al 14.7% del PIB frente al 13.4% del año anterior y los ingresos tributarios al 13.2% del PIB, un 26% superiores a los observados en el 2000. Aunque la reforma tributaria aprobada a finales del año anterior hizo posible la expansión por más de un tercio de los ingresos obtenidos por concepto de impuestos a las transacciones financieras, gasolina y renta, los recaudos fueron inferiores respecto de la meta inicial del gobierno debido al menor ritmo de actividad económica.

Los gastos del gobierno aumentaron un 17%, con lo cual llegaron al equivalente del 20% del PIB. El aumento del pago de intereses obedeció a la expansión de los intereses externos (36%), con lo que la carga de intereses de la deuda pública llegó al 4% del PIB. Los gastos de funcionamiento crecieron un 19%, empujados por los gastos generales (especialmente compras militares) y las transferencias a gobiernos locales, mientras que la inversión aumentó solamente un 8% en términos nominales. El financiamiento del déficit del gobierno provino de recursos de crédito, tanto internos (40%) como externos (60%), y del traslado de utilidades del Banco de la República[1].

Durante el año anterior se aprobaron la reforma a las transferencias territoriales y la ley de ordenamiento del gasto de los entes territoriales, con las que se pretende promover la eficiencia en la asignación y ejecución del gasto público, corregir la duplicidad de competencias entre niveles de gobierno y desarrollar reglas de distribución de recursos

[1] Documentos de la Cepal, extraído del portal web: www.eclac.cl

simplificadas y flexibles. Con la aprobación de estas leyes se introducen cambios estructurales al comportamiento de las finanzas públicas, que tendrán incidencia en las finanzas nacionales y en las del sector público regional y local en los próximos años que buscan garantizar pago de deuda.

Estas reformas que pretendían reducir el déficit no lo lograron, ya que los ingresos disminuyeron por la desaceleración y los gastos aumentaron, se proyecta que el déficit al finalizar este año se encontrará por encima del 4% lo que obligó a las autoridades económicas a renovar el acuerdo con el FMI para financiar vía crédito el pago de servicios externos e imponer un nuevo ajuste estructural que respalde las nuevas obligaciones adquiridas.

1.4 LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

Producto Interno Bruto (PIB): Es el total de bienes y servicios producidos en un país durante un periodo de tiempo determinado. Incluye la producción generada por nacionales residentes en el país y por extranjeros residentes en el país, y excluye la producción de nacionales residentes en el exterior.

Después de la abrupta caída del PIB de –4.48% en 1999 producto de la más profunda recesión económica en toda la historia donde casi todos los sectores económicos presentaron cifras negativas, se esperaba que el año 2000 fuera el de recuperación y la reactivación. En ese año la economía alcanza una cifra mediocre 2.8% en el PIB, lo que evidencia en cierta medida la continuación del estancamiento de la demanda interna (ya que persiste la desaceleración). Esto se observó en ciertos sectores económicos que no alcanzan ha reaccionar siguiendo por ende postrados.

Para el año 2001 el Gobierno de igual manera esperaba unos resultados macroeconómicos más optimistas que los años anteriores, durante el transcurso del año las cifras muestran un comportamiento diferente al esperado lo que evidencia una nueva desaceleración en la actividad económica debido a la baja demanda y la contracción de la misma a través del ajuste fiscal impuesto por el FMI. Ante esta situación el equipo económico del Gobierno tuvo que replantear las metas de crecimiento económico que se había fijado a principios de año. De un 4.0% que esperaba inicialmente se cambio a un 2.4% para final de año, pero los

resultados finales del crecimiento del PIB se estima que estará aproximadamente en un 1.5%.

Cuadro No 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

	Crecimiento %			
	1999	2000	2001	2002(py)
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	0.0	5.2	1.0	2.7
Explotación de minas y canteras	4.7	-5.8	-3.3	-0.6
Electricidad, gas y agua	-3.5	2.7	2.3	1.4
Industria manufacturera	-12.5	9.7	0.5	2.4
Construcción	-24.6	-1.5	1.1	4.8
Comercio, restaurantes y hoteles	-8.9	5.2	2.4	3.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-3.0	3.7	2.3	3.2
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y otros servicios a las empresas	-6.4	0.0	0.8	1.4
Servicios sociales, comunales y personales	4.0	-1.1	1.0	0.6
Subtotal valor agregado	-3.6	2.9	1.4	2.3
PRODUCTO INTERNO BRUTO	**-4.48**	**2.8**	**1.5**	**2.0**
Fuente: Balances y proyecciones macroeconómicas 2001 y 2002. DNP				

Los sectores económicos que muestran un mayor ritmo de crecimiento en el año 2001 son el comercio (2.4%), el de transporte y comunicaciones (2.3%), el Departamento Nacional de Planeación[2] explica éste último por la ampliación de la oferta de telecomunicaciones (4.9%). La industria manufacturera presentará un crecimiento relativamente bajo, cercano a 0.5%, debido en buena parte a las perspectivas de un reducido crecimiento de la demanda externa y a la estrechez del mercado interno. Por otra parte, el sector agropecuario también registrará un crecimiento bajo (1.0%), como consecuencia de una caída de 2.5% en el subsector pecuario, mientras se espera que los rubros de café sin tostar y otros productos agrícolas presenten un buen desempeño, con tasas de crecimiento positivas de 4.6% y 2.7%, respectivamente.

Se espera (por estimaciones oficiales del Gobierno[3]) que para el año 2002, el sector agropecuario sea uno de los más dinámicos registrando una tasa de crecimiento de 2.7% . Dicho comportamiento se puede explicar (según DNP), por la recuperación del sector pecuario, cuya tasa

[2] Documento Conpes 3152 :Balance macroeconómico 2001 y perspectivas para 2002. Departamento Nacional de Planeación, pagina 5, diciembre 21 de 2001. Bogotá, D.C.
[3] Ibídem.

de crecimiento se estima en 3.2%, un crecimiento cercano a 2.5% de la agricultura sin café y uno de 2.0% en la producción del mismo.

Pero estas metas de crecimiento pueden ser cantos de sirena, ya que la economía presenta un grave problema de demanda. Esto se puede explicar por la espiral del desempleo que representa la prolongación de la recesión, que a su vez influye directamente en la caída del consumo de hogares. Como ya se anotó, la crisis de la economía es de demanda y por lo tanto el tratamiento dado por el gobierno buscando equilibrar el déficit fiscal (reduciendo gastos, ajustando el sector público despidiendo miles de funcionarios oficiales e incrementando impuestos para aumentar los ingresos y así equilibrar el déficit) acabó de restringir la capacidad de compra de la población que escasamente cuenta con un salario. En parte lo reconoce el Departamento Nacional de Planeación: "Al entorno internacional como el elemento que explica el desempeño de la economía este año. Deben sumársele una serie de factores internos determinantes de la situación actual. El elevado desempleo, el bajo crecimiento del crédito, la situación de orden público y la continua consolidación del ajuste fiscal explican el lento crecimiento de la demanda interna durante el año[4]".

El crecimiento durante los nueve primeros meses del año 2002 es de 1,53% superior al 1,51 registrado al mismo corte de 2001. No es de extrañar pues la cifra tan mediocre del crecimiento de la economía, ya que como se ha visto, el Estado abandonó toda iniciativa centrando todo el manejo de la política macroeconómica en la política fiscal y tributaria, dejándole completamente al sector privado la iniciativa de generar políticas de empleo, un sector que no se encuentra estimulado.

1.5 LOS PRECIOS, LAS REMUNERACIONES Y EL EMPLEO

Al finalizar 2001, el IPC registró una variación anual del 7.65%, 1.1 puntos porcentuales inferior a la correspondiente a 2000. Esta trayectoria fue favorecida por la debilidad de la demanda interna, así como por un menor incremento de los precios de los arriendos, vestuario y transporte. En contraste, los alimentos y, dentro de ellos, las carnes, los servicios de salud y algunos servicios públicos experimentaron aumentos de precios por sobre el promedio. El índice de precios al productor (IPP) aumentó 6.9% en 2001, cuatro puntos porcentuales menos que el registro de 2000.

La baja en la inflación está fuertemente relacionada con la profunda recesión y la crisis económica, ya que estas han repercutido drásticamente en el consumo rebajando la demanda agregada. Para este

[4] Ibídem.

año la meta en la tasa de inflación, medida por la variación del índice de precios al consumidor (IPC), parece que va a superar la meta del 6%.

El deterioro del mercado laboral no cede, la tasa de desempleo 17.5%, subempleo 35% e informalidad 57% producto del bajo crecimiento económico de los últimos cuatro años redundó, por una parte, en un incremento de la oferta de trabajo por la caída de los ingresos de las familias y, por otra, en una reducción de la demanda de trabajo de las firmas.

1.6 EL SECTOR EXTERNO

En el año 2002 en el frente externo continua la tendencia del deficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, ya que las importaciones son mayores que las exportaciones. Para el primer semestre del año las importaciones alcanzaron los US$ 7.123.5 millones frente a US$ 6.902.8 millones de exportaciones.

LAS EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN

2.GENERALIDADES

Las Empresas Públicas de Medellín es la empresa estatal más eficiente en la actualidad, de mayor proyección en lo que concierne a la ampliación, cobertura y penetración de nuevos mercados; además de haber logrado un reconocimiento a nivel nacional en la prestación de los servicios públicos básicos con los más altos niveles de calidad, oportunidad y eficiencia.

Adicionalmente las EE.PP.M. han construido la columna vertebral del sistema hidroeléctrico antioqueño en los desarrollos de Guadalupe, la primera y segunda etapa de la central Guatapé, las hidroeléctricas de Playas, Niquía y La Tasajera, la termoeléctrica La Sierra y el avance del proyecto Porce II, que encarnan el más grande patrimonio energético de la región. Así mismo desde agosto de 1998, EE.PP.M. asume también la prestación y distribución gradual del servicio de gas natural en 10 municipios del Valle de Aburrá.

Esta empresa es el primer generador de electricidad en Colombia, con 2.591 megavatios, que representa el 19% de la capacidad instalada del país. Actualmente avanza en la construcción de proyectos como La Vuelta y La Herradura y el Parque Eólico en la Alta Guajira colombiana.

Las EE.PP.M avanzan con su programa de masificación del consumo de gas, construyendo redes y comercializando este combustible en el Valle de Aburrá.

En materia de acueducto EE.PP.M. entrega el agua de mejor calidad del país, procesada en 10 plantas de potabilización. Cuenta con fuentes de suministro y sistemas de captación suficientes para atender la población hasta condiciones de máxima saturación. Dispone de uno de los más modernos laboratorios de Colombia para el control del agua, mediante análisis bacteriológicos, físico-químicos, instrumentales y de aguas residuales.

En lo que concierne al alcantarillado y resueltas las necesidades de agua potable de y su área metropolitana, la Empresa orienta ahora sus esfuerzos hacia el saneamiento del río Medellín, del cual forma parte la planta de tratamiento de aguas residuales de San Fernando en el sur del Valle de Aburrá, en operación desde diciembre de 1999. Además proyecta

construir durante los próximos 10 años 300 kilómetros de redes secundarias para el control de vertimientos, colectores e interceptores. Así mismo, estudia la factibilidad de una segunda planta de tratamiento de aguas residuales en el norte del Valle de Aburrá.

El continuo desarrollo tecnológico en el área de telecomunicaciones ha sido una constante. Los avances más notorios se han beneficiado las centrales digitales, la transmisión por fibra óptica, los sistemas telefónicos vía radio, buscapersonas y de transmisión de datos; la Red Digital de Servicios Integrados RDSI, y la videoconferencia, entre muchos otros avances.

En este mismo sector ha ampliado considerablemente su portafolio de inversiones constituyéndose en un verdadero grupo para prestar los servicios de valor agregado y telemáticos a nivel nacional. Para responder a éste reto constituyó a EMTELCO, y con los grupos empresariales, Bavaria y Sarmiento Angulo, constituyó a Orbitel S.A. para la prestación de los servicios de Larga Distancia Nacional e Internacional. EE.PP.M. adquirió igualmente la empresa Veracruz TV Cable, hoy EPM TELEVISIÓN a través de la cual presta el servicio de televisión por suscripción, y el 36.88% de las acciones de EMTELSA, la Telefónica de Manizales. En 1999 adquirió el 56% de las acciones de la Empresa de Telecomunicaciones de Pereira, así como el 50% de TELEPSA S.A. empresa de telefonía pública con tarjeta inteligente.

3. FALACIAS EN TORNO A LAS EMPRESAS PÚBLICAS: "LO PÚBLICO ES INEFICIENTE Y LO PRIVADO ES EFICIENTE".

Las orientaciones del neoliberalismo ha hecho de las privatizaciones del patrimonio público uno de sus dogmas fundamentales y actúan de acuerdo con el principio supremo que hace que el capital privado se dirija hacia aquellas empresas que puedan ser rentables. Bajo ninguna circunstancia el capital privado ingresará a un sector donde no sea posible realizar utilidades por lo menos iguales a la tasa media de ganancia.

La falacia imperante que las firmas del sector privado son eficientes y por lo tanto las públicas son necesariamente incompetentes, han sido el argumento constante para la privatización de un sinnúmero de empresas públicas tanto de telecomunicaciones como algunas distribuidoras y comercializadoras de energía en el país[5], además de varias empresas de acueducto y alcantarillado.

---

[5] Ver "La sostenibilidad de las reformas del sector eléctrico en América Latina. Las reformas en Colombia". Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, mayo de 2002.

3.1 FALACIA SOBRE LOS MONOPOLIOS NATURALES

Los servicios públicos constituyen lo que los economistas llaman "monopolios naturales". Un monopolio natural existe cuando la dimensión mínima para garantizar la eficiencia económica máxima es igual a la dimensión real del mercado. En otras palabras, una compañía debe ser de una cierta dimensión para realizar economías de escala y por ende proveer el mejor servicio posible al menos costo posible para el consumidor.

Los servicios públicos requieren de grandes desembolsos de inversiones al comienzo como vías de ferrocarril, redes de acueducto ó eléctricas, aspecto este que no estimula la competencia. Es por eso que los monopolios públicos fueron la solución obviamente óptima. Pero para los neoliberales cualquier cosa pública es "ineficiente" ipso facto.

Entonces, ¿Qué ocurre cuando un monopolio natural se privatiza? Impera la lógica del mercado, es decir normalmente y naturalmente los nuevos dueños capitalistas tienden a imponer precios monopólicos al público, mientras que se remuneran exageradamente. Al fenómeno los economistas clásicos lo llaman la "falla estructural de mercado" porque los precios son más altos que lo que deberían ser y el servicio al consumidor no es necesariamente bueno. Por tal motivo es la importancia del Estado para regular y prevenir las fallas estructurales de mercado.

Hasta antes que se impusiera la oleada de privatizaciones de las empresas estatales (mediados de los 80), los países capitalistas de Europa casi universalmente le confiaron el correo, las telecomunicaciones, la electricidad, el gas, los ferrocarriles, los subterráneos, el transporte aéreo y usualmente otros servicios como el agua, la recolección de residuos etc a empresas del estado.

El resultado de las privatizaciones y las consecuentes fallas del mercado además de reiterativas fueron predecibles. Los gerentes de las nuevas empresas privatizadas a menudo exactamente la misma gente que antes, doblaron o triplicaron sus propios salarios y en muchos casos los precios de los servicios públicos se dispararon muy por encima de la capacidad de pago de los consumidores, además que se presentó un desmejoramiento en la prestación de los servicios.

Se puede concluir que la privatización no es la búsqueda de la eficiencia económica ni el mejoramiento de los servicios al consumidor sino

simplemente transferir riquezas del bolsillo de la gente (que podía redistribuirla para igualar desigualdades sociales) a manos privadas.

3.2 LAS EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN Y LAS FALACIAS ACERCA DE LO PÚBLICO Y LO PRIVADO.

3.2.1 En lo administrativo

La panacea presentada por el neoliberalismo a través de la privatización y liberalización de los servicios públicos que generaría una competencia obligando a un incremento en productividad reduciendo los procedimientos administrativos y disminuyendo costos, queda en entredicho con la eficiencia de las Empresas Públicas de Medellín, que rompe con éste y otros sofismas de las denominadas sabidurías convencionales del modelo neoliberal; que entre otros aspectos pregonan que el sector privado está en mejores condiciones para administrar las empresas industriales y comerciales del Estado y por tal motivo es necesario su privatización y liberalización de los servicios públicos; para que la mano invisible del mercado actué promoviendo la competencia y la eficiencia.

En época de crisis económica y de una muy lenta recuperación de la misma, donde las empresas tienden a debilitarse por la baja demanda de usuarios, entre otros aspectos. Empresas públicas de Medellín a respondido con una considerable solidez y capacidad de reacción frente a las nuevas condiciones del mercado a través de su expansión, posicionándose en nuevas inversiones que fortalecen su misión, llevándole la delantera al sector privado y superando el rótulo impuesto por el neoliberalismo a las empresas públicas

La expansión de Empresas Públicas de Medellín en los últimos años es catalogada como un fenómeno a dos factores: por un lado, que siendo una empresa municipal haya logrado mantener, una administración eficiente, y, por otro, generar un sentimiento de pertenencia entre los antioqueños que hace que la consideren casi como un patrimonio departamental[6].

Después de haber estado muy activa en la compra de empresas de telecomunicaciones, EPM se dedicó a consolidar su portafolio de inversiones. Redireccionó EPM Bogotá al cambiar el tipo de joint venture que tenía con Hitochu, de tal manera que la multinacional japonesa pasó de compartir los riesgos del negocio a ser proveedora de los equipos. Esto

[6] Ver anexo.

le dio mayor autonomía a la empresa y le permitió utilizar nueva tecnología para entrar más rápido a distintos sectores de Bogotá, al no necesitar tendido de cables. En las telefónicas de Pereira y Manizales, EPM dedicó sus esfuerzos a la modernización y a la transferencia de cultura organizacional, mientras que Orbitel logró conquistar un 27-28% del mercado internacional de larga distancia, y un 13% del de larga distancia nacional[7].

El año 2000 también fue el de la consolidación de EPM, que puso en práctica un proceso de transformación interna con la asesoría de PricewaterhouseCoopers y McKinsey, que le permitió (según los expertos en administración) a la empresa modernizarse estructuralmente y orientarse hacia la creación de valor. La decisión del cambio se tomó cuando la empresa, acostumbrada a trabajar en condiciones de monopolio, empezó a tener competencia con la globalización de los servicios de telecomunicaciones y energía.

Algunos entendidos afirman que el mayor "activo" de EPM, y que debe luchar por preservar, es mantener su administración al margen del manejo político, ya que esto es lo que le ha permitido tener unos niveles de eficiencia y de servicio que la ponen de tú a tú con cualquier empresa del sector privado, tarea ésta en la que el sindicato debe estar comprometido valiéndose de herramientas legales para contrarrestar los deseos políticos de parte de la clase dirigente de la región que buscan instalarse en la entidad y convertirla en un fortín político.

En el rango de las empresas más admiradas del país de la encuesta realizada por Invamer Gallup y la Revista Dinero en el año 2000 aparece las empresas públicas de Medellín muy bien posicionada y admirada por un sinnúmero de empresarios del país, (ver cuadro y gráfico No 1). Esta clasificación fue realizada por más de 5000 ejecutivos de diversas empresas del país, muchos de los cuales profesan ciegamente el dogma del mercado, lo cual valida el papel desempeñado por una empresa pública que cumple con unos canones de exigencia muy superiores a las empresas privadas.

[7] Revista Dinero, febrero 2 de 2001. No 125, pág 42.

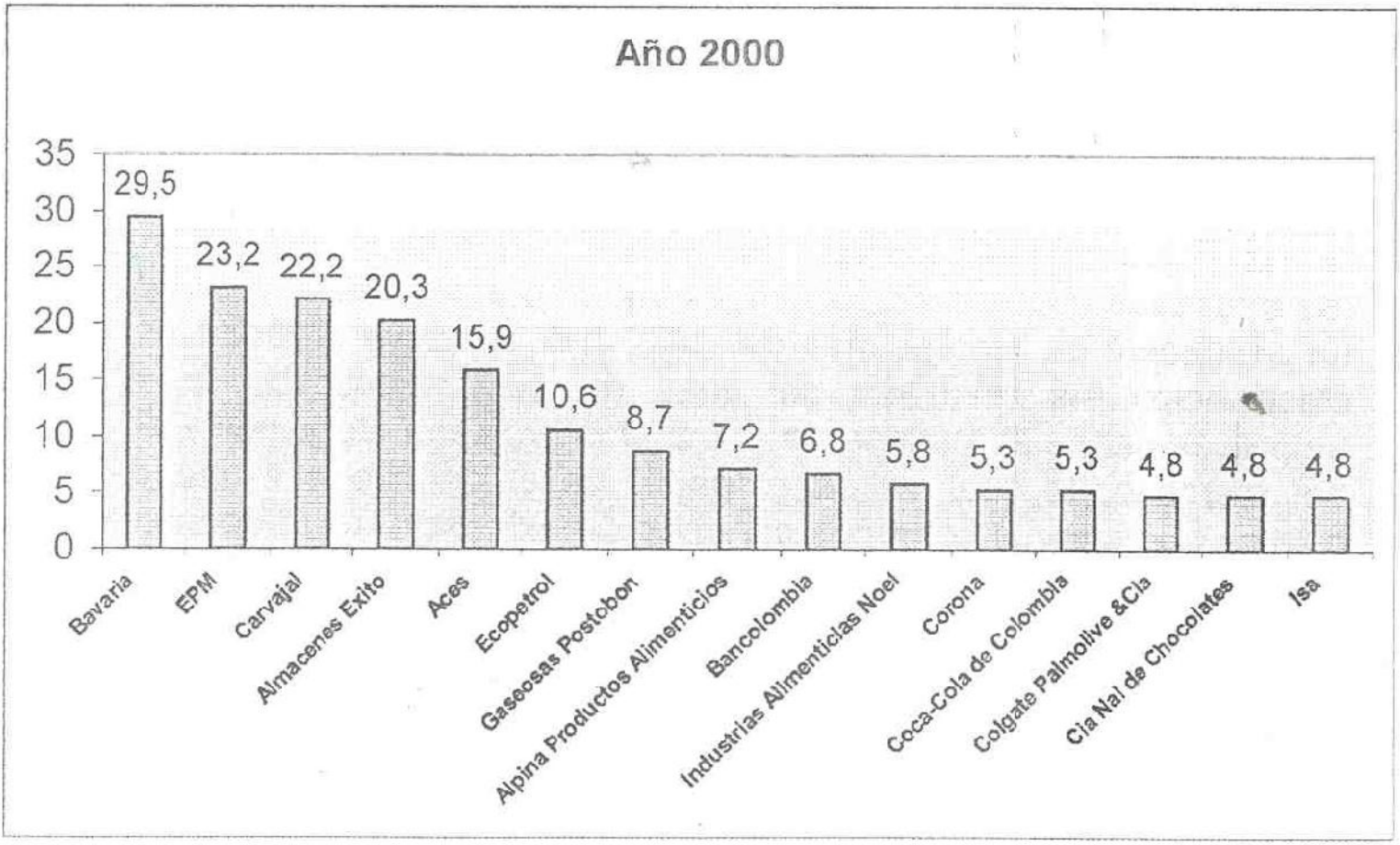
Cuadro No 2

Empresas Más admiradas del país

	POSICION EN AÑOS		
Empresas	Año 2000	Año 1999	Año 1998
Bavaria	1	1	1
EPM	2	5	8
Carvajal	3	3	2
Almacenes Exito	4	2	3
Aces	5	4	4
Ecopetrol	6	18	12
Gaseosas Postobon	7	7	5
Alpina Productos Alimenticios	8	10	14
Bancolombia	9	13	11
Industrias Alimenticias Noel	10	14	18
Corona	11	27	26
Coca-Cola de Colombia	12	11	6
Colgate Palmolive & Cia	13	29	13
Cia Nal de Chocolates	14	8	7
Isa	15	N.D	81

Fuente: Revista Dinero, No 125 Febrero de 2002

Gráfico No 1
Empresas más admiradas en el año 2000



Fuente: Revista Dinero.

3.3 En lo económico

Para el 2002 empresas públicas sigue consolidándose como la empresa de mayores rendimientos en el país, en los consolidados y balances de las mejores empresas en medio de la crisis

La eficiencia no sólo se ciñe al campo administrativo, en materia económica empresas públicas es la segunda empresa de mejores resultados financieros y la segunda más grande de Colombia. Actualmente las EE.PP.M. cuenta con activos que superan los 10 billones de pesos, encabeza la escala de las 100 empresas más grande con un patrimonio superior a los 7.7 billones de pesos y un índice de endeudamiento del 32.8% que la hace supremamente eficiente comparada con cualquier empresa del sector, (ver cuadro No 2).

Cuadro No 3

10 Empresas más grandes de Colombia

Pos	Empresa	Ciudad	Activo			Patrimonio		
			2001	2000	Var %	2001	2000	Var %
1	Ecopetrol	Bogotá	20.995.351	17.930.414	17	6.543.393	4.637.473	41
2	EE.PP de M	Medellín	10.531.358	10.656.336	-1	7.717.211	7.145.110	8
3	Bancolombia	Medellín	8.037.759	6.994.066	15	1.027.567	905.382	13
4	Banco de Bogotá	Bogotá	6.296.591	5.589.144	13	941.450	945.164	-0.4
5	Telecom	Bogotá	6.111.498	5.648.539	8	923.065	698.963	32
6	BBV Banco Ganadero	Bogotá	5.629.954	5.161.879	9	533.632	596.523	-11
7	Bavaria	Bogotá	5.267.559	5.282.243	-0.3	3.566.086	4.313.224	-17
8	Bancafe	Bogotá	5.204.451	5.746.458	-9	205.062	189.236	8
9	EEB E.S.P	Bogotá	5.149.726	4.924.993	5	4.645.759	4.381.398	6
10	Emgesa	Bogotá	4.982.549	4.872.943	2	4.215.066	4.051.919	4

Fuente: Las 1000 empresas más grandes de Colombia. Suplemento especial de la Revista cambio y Confecamaras. Edición 2002.

En medio de un ambiente económico recesivo Empresas públicas de Medellín se ubico entre las cinco primeras empresas de mayores ventas, sobresaliendo en primer lugar las petroleras ECOPETROL y Exonmobil de Colombia con 10.3 y 3.1 billlones de pesos, seguido de Almacenes Éxito con más de 3 billones de pesos y Telecom con un poco más de 2.6 billónes de pesos. La importancia de EE.PP es de tal magnitud que supera a algunas petroleras en ventas lo que evidencia el fortalecimiento y el respaldo de la empresa.

Entre las Empresas de mayores utilidades nuevamente las empresas públicas de Medellín ocupan un lugar privilegiado después de Ecopetrol y por encima de la ETB, la Triton Colombia INC y Bavaria. En utilidades Ecopetrol triplica a las EE.PP, estas a su vez duplica las de la ETB y la de Triton

Cuadro No 4
5 Empresas de mayores ventas

Pos.	Pos. Actual	Empresa	Ventas		
			2001	2000	Var%
1	1	ECOPETROL	10.203.223	9.187.099	11
2	88	Exonmovil de Cbia	3.162.225	1.546.688	104
3	36	Almacenes Éxito	3.067.699	2.978.276	10
4	5	Telecom	2.653.983	2.003.501	32
5	2	EE.PP de M	2.361.081	1.642.096	44

Fuente: Las 1000 empresas más grandes de Colombia. Suplemento especial de la Revista cambio y Confecamaras. Edición 2002.

Cuadro No 5
5 Empresas de mayores utilidades

Pos.	Pos. Actual	Empresa	Utilidad		
			2001	2000	Var%
1	1	Ecopetrol	1.419.841	1.160.542	22
2	2	EE.PP de M	577.771	465.681	24
3	18	ETB	256.198	184.118	39
4	5	Triton Colombia INC	229.592	258.193	-11
5	7	Bavaria	187.390	428.245	-56

Fuente: Las 1000 empresas más grandes de Colombia. Suplemento especial de la Revista cambio y Confecamaras. Edición 2002.

Los buenos resultados financieros de las empresas públicas de Medellín sobrepasan las de otras empresas del sector. En efecto, según el informe de la superintendencia de servicios públicos domiciliares[8] se observa que de las 14 empresas integradas verticalmente, las de Medellín resaltan por su desempeño económico y financiero en aspectos como: importancia por activos, por la rentabilidad del mismo, por la importancia del activo corriente y no corriente, de cuentas por cobrar, por patrimonio y rentabilidad del mismo, por ingresos operacionales y la utilidad operacional, por margen de utilidad operacional y margen de utilidad neta.

[8] Supercifras. Revista No 6 de 2002. Documento extraído del portal web: www.superservicios.gov.co.

Las diferentes fuentes de información financiera clasifican a las empresas públicas de Medellín como la segunda empresa estatal y la primera prestadora de servicios públicos más eficiente y rentable en el país, situación esta que desmiente los argumentos con que el modelo neoliberal sataniza lo público trata y por ende obliga a las privatizaciones favoreciendo al capital extranjero por encima de los intereses sociales.

2.4 SOFISMA SOBRE MONOPOLIO DE LAS TARIFAS Y ESPECULACIÓN DE LAS MISMAS

Y es que Empresas Públicas de Medellín, además de ser la única que presta todos los servicios públicos domiciliarios (acueducto, alcantarillado, energía, distribución de gas combustible y telecomunicaciones); quiebra otro paradigma con que el neoliberalismo sentencia de ineficientes a las empresas estatales y es por un lado, la crítica al sistema tarifario, en el cual se esgrime que éste sistema es dominado por los subsidios privilegiando a los sectores pudientes que se encuentran en capacidad de pago generando un rezago en los ingresos por este concepto; y por otro lado es que tales empresas por ser monopolios se vuelven especuladoras de precios afectando en últimas al consumidor, de ahí que el acceso de nuevos agentes favorecen la competitividad beneficiando a los usuarios de los servicios públicos. Lo que olvidan los defensores del neoliberalismo es que los negocios privados que buscan maximizar el beneficio no son compatibles con el interés social, por lo que buscan aumentar la rentabilidad vía tarifas de los servicios públicos.

Desde que la oleada privatizadora comenzó en el país particularmente en las empresas prestadoras de servicios públicos los precios de los mismos se han disparado considerablemente en busca de una sostenibilidad financiera mediante el pago de los costos reales del servicio por los consumidores, es decir a través del desmonte de los subsidios que favorecían indiscriminadamente a diversos sectores de la población, particularmente aquellos que tienen capacidad de pago.

Para el caso de empresas públicas de Medellín se ha dicho que sucede tal situación, es decir que hay iniquidad en la asignación de subsidios favoreciendo a los sectores con capacidad de pago[9]. Para evitar la simpleza con que el neoliberalismo justifica el desmonte de subsidios para focalizarlos hacía la población objeto y por lo tanto incrementar injustificadamente las tarifas por encima de la verdadera capacidad de

[9] Jiménez Morales Germán. EPM: "Si, tenemos los servicios más baratos". El Colombiano, 2 de agosto de 2002, pág 3b.

pago, es necesario realizar unos comentarios aclaratorios sobre tal situación. Primero en la política de congelamiento de tarifas aplicadas por la actual administración municipal se ha cobijado a los seis (6) estratos y a los sectores comercial e industrial, es decir a los usuarios de los servicios públicos, este congelamiento se ha hecho a la par que las demás empresas prestadoras de servicios públicos muchas de ellas privatizadas que han venido desmontando subsidios en el país, si han incrementado las tarifas lo cual marca una diferencia al comparar tarifas de una ciudad para con otra. Otro elemento que se debe tener en cuenta es que la eficiencia de las empresas de Medellín es tán alta, aunada al hecho de ser un monopolio natural en expansión que genera alta rentabilidad le permite mantener una diferencias de tarifas menores en comparación de otras empresas que buscan incrementar sus raseros de rentabilidad vía tarifas. Además no se puede desconocer el empobrecimiento de amplios sectores de la ciudad debido a la crisis económica que se ve reflejada en disminución de ingresos y aumento del desempleo lo cual muchos sectores no sienten el alivio en el congelamiento de las tarifas por lo cual la empresa debería buscar alternativas de mayor impacto en beneficios tanto para los desconectados como para los posibles candidatos a esta aguda situación.

3 EL BALANCE GENERAL DE EPM

El balance puede contemplarse desde un punto de vista jurídico, en cuyo caso representará, por un lado, los bienes y derechos a favor de la empresa en un momento dado de tiempo (activo), por otro, las obligaciones contraídas a esa fecha (pasivo) y, como diferencia, el patrimonio perteneciente a los propietarios. Desde un prisma económico, mucho más operativo para nuestros propósitos, el balance muestra las fuentes de financiamiento existentes en un momento dado, procedentes tanto de terceros ajenos a la empresa, como a los propietarios de la misma (pasivo y patrimonio) y la inversión o aplicación que se ha dado a esa financiación (activo). (Urías Valiente, 1995).

El balance ofrece una información de gran utilidad analítica, como es mostrar, entre otras relaciones, la liquidez, la solvencia y la capacidad de endeudamiento de una empresa, datos que obviamente no se pueden deducir de la cuenta de resultados.

Las cuentas fundamentales del balance están representadas por los activos, los pasivos y el estado de resultados.

3.1 LOS ACTIVOS.

La cuenta de los activos está constituida por las inversiones que ha hecho una empresa y sobre las cuales espera obtener un rendimiento mayor. Son de dos clases: activos corrientes o circulantes, que son aquellos elementos patrimoniales que se convertirán en dinero durante el ejercicio económico (normalmente un año) o en el período de maduración o ciclo normal de operaciones.

El activo corriente. Para el caso de la EPM, el activo corriente está representado por el efectivo disponible en bancos o en cuentas corrientes, las inversiones temporales, los deudores, y los inventarios. Por otro lado están los activos no corrientes o fijos, representados por inversiones a largo plazo, la cuenta de los deudores, la propiedad, planta y equipo, los recursos naturales y del ambiente y otros activos.

El activo corriente de la EPM representa el 10.3% del activo total. En su mayor parte está constituido por la cuenta de los deudores (41.05%), dentro de la cual, las cuentas por cobrar representan la cuenta principal; le sigue el efectivo, (31.82%), conformado por los saldos en cajas, bancos y corporaciones y las operaciones overnaight en dólares; luego aparecen las inversiones temporales de excedentes financieros (25.05%).

Representadas en certificados de depósito a término, títulos de tesorería (TES) y bonos y títulos del sector privado.

El activo corriente presentó una variación del 24.7% con respecto al año 2000. Este crecimiento se debió, principalmente, al comportamiento que tuvieron las cuentas de efectivo y de inversiones, las cuales crecieron en 47 y 63% respectivamente, asegurando el capital de trabajo suficiente para el funcionamiento cotidiano de la empresa.

Cuadro 6: Los activos de la EPM

ACTIVO	2001	2000	VARIACIÓN %	PARTICIPACIÓN %
CORRIENTE	**1.083.685**	**868.794**	**24.73**	**10.3**
Efectivo	344.920	230.326		
Inversiones	271.558	166.076		
Deudores	444.853	468.287		
Inventario	22.354	4.104		
NO CORRIENTE	**9.447.673**	**9.787.542**	**-3.47**	**89.7**
Inversiones	1.113.588	1.055.209		10.5
Deudores	221.515	268.367		
Propiedad, planta y equipo	6.084.657	6.343.127	-4.07	57.7
Recursos naturales y del ambiente	20.085	20.085		
Otros activos	2.007.829	2.100.754		
TOTAL ACTIVO	10.531.359	10.656.336	-1.17	100

Cuadro 7: Inversiones de EPM en otras empresas.

MÉTODO DE VALORACIÓN /EMPRESA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN					
	SEM nivel nacional	ESSPP nivel nacional	ESSPP nivel deptal	SEM nivel municipal	ESSPP nivel municipal	Otras
Método al costo:						
ANDESAT S.A.	2.3					
FEN S.A.	1.4					
OCCEL	5.4					
ISA, S.A.E.S.P		11.9				
ISAGEN S.AE.S.P		12.9				
TRANSMETANO S.A					38.9	
ORBITEL					50.0	
HIDROMIEL						12.5
HIDROSOGAMOSO						7.5
Derechos MIEL I						6.3
TELEMEDELLÍN						15.0
Fundación EPM						90.0
Método de participación patrimonial:						
EDATEL S.A.			56.0			
EADE			64.4			
EMTELSA S.A.E.S.P.			36.9			
EMTELCO S.A.				99.5		
TELEPSA S.A.E.S.P				59.8		
EPM Bogotá					64.3	
Gases de Antioquia					51.0	
Telefónica de Pereira					56.1	
Aguas de Oriente Antioqueno					56.0	
SEM: Sociedad de economía mixta. **ESSPP**: Empresas de Servicios Públicos						

El activo no corriente. Representa el 89.71% del total del activo. Su composición es la siguiente: el 64.4% está representado por la propiedad, planta y equipo. "Este grupo lo integran bienes tangibles adquiridos, construidos o en proceso de construcción con la intención de emplearlos en forma permanente",[10] entre los que sobresalen las edificaciones, planta, ductos y túneles, las redes, líneas y cables y la depreciación acumulada.

[10] EPM, Balance social, financiero y ambiental. 2001.

También hacen parte las inversiones permanentes que posee EPM en otras empresas y actividades y que representan el 11.78% del activo no corriente. "Están representadas en títulos y demás documentos, que otorgan la participación con posición controlante o no, sobre otro ente económico"[11]. Esta participación se presenta en las siguientes las empresas que aparecen en el siguiente cuadro (ver cuadro 2):

Como se ve en la cuenta de los resultados operacionales, estas inversiones le permitieron a la EPM unos ingresos adicionales por $56.053 millones, los cuales le permiten mejorar significativamente sus excedentes operacionales o utilidad neta.

3.2 LOS PASIVOS.

Los pasivos. Los pasivos constituyen las deudas que la empresa ha contraído para financiar sus actividades. Son de dos clases: corrientes, es decir, las deudas que la empresa ha contraído en el corto plazo, o sea de un año o menos; y el pasivo no corriente, que es el pasivo a largo plazo, o sea las deudas que tienen un vencimiento superior a un año.

El Pasivo Corriente. Esta cuenta representa el 20.5% del total del pasivo total. Está conformada por las operaciones de crédito público (6.3%), que son los prestamos pactados en moneda nacional o extranjera que se pagan en pesos colombianos, las cuentas por pagar, las obligaciones laborales y de seguridad social, los pasivos estimados y otros pasivos.

Cuadro 8: La cuenta de los pasivos de la EPM

PASIVO	2001	2000	VARIACIÓN %	PARTICIPACIÓN %
CORRIENTE	**577.858**	**505.004**	**14.4**	**20.5**
Operaciones de crédito público	177.274	188.066		
Cuentas por pagar	148.260	146.246		
Obligaciones laborales y de seguridad social	122.574	115.258		21.2/4.3%
Pasivos estimados	79.360	17.586		
Otros pasivos	50.390	37.848		
NO CORRIENTE	**2.236.289**	**3.006.222**	**-25.6**	**79.5**
Operaciones de crédito público	1.693.935	1.950.288		60.2
Cuentas por pagar	30.070	38.823		
Pasivos estimados	426.678	395.536		
Otros pasivos	85.607	621.575	-86.2	
Total pasivo	**2.814.147**	**3.511.226**	**19.8**	**100**

[11] Ibid.

El hecho de que el pasivo corriente apenas represente el 20.5% del total del pasivo le permite a la empresa mantener una cierta estabilidad en su endeudamiento, puesto que cuando ésta participación se hace mucho mayor, como ocurre en otra empresas, hay una urgencia permanente por atender estas obligaciones en el corto plazo, y si los resultados operacionales no son los mejores, se presenta una urgencia de estar acudiendo al endeudamiento en el corto plazo para pagar la obligaciones y financiar el capital de trabajo.

No es este el caso de la EPM, en el que la mayor parte de la deuda es a largo plazo y ambas, la corriente y la de largo plazo está aseguradas por unos ingresos operacionales y unos excedentes que permiten su cubrimiento de manera óptima.

Dentro del pasivo corriente aparecen algunas obligaciones laborales representadas por salarios, prestaciones sociales y pensiones por pagar, las cuales representan el 21.2% del pasivo corriente y el 4.3% del pasivo total y que están cubiertas en 8.8 veces por el activo corriente.

El Pasivo no Corriente. Representa el 79.5% del total del pasivo. En su mayor parte está constituido por las operaciones de crédito público de largo plazo (60.2% del total), de las cuales, la deuda externa de largo plazo, equivalente a $1.317.401 millones representa el 46.8% del total de la deuda de la EPM.

En total los pasivos de la empresa disminuyeron en 19.8% con respecto al año 2000, lo cual se explica principalmente por una disminución del 86.2% de la cuenta de "otros pasivos", cuenta que se refiere fundamentalmente a los créditos que se generan por corrección monetaria.

Estas cuentas se originan, fundamentalmente, por la financiación de la modernización de equipos y por las nuevas inversiones que la empresa realiza para el mejoramiento y ampliación de la cobertura de sus diversos servicios, particularmente los de energía y telecomunicaciones.

Estos pasivos se van ver incrementados hacia futuro como consecuencia de la devaluación que ha sufrido nuestra moneda frente al dólar y el euro.

3.3 EL PATRIMONIO.

Respecto del año 2000, en el 2001 el patrimonio de la EPM creció en un 8.0%, debido principalmente al crecimiento de las reservas (29.7%). Este crecimiento moderado se explica fundamentalmente en la disminución de la cuenta de propiedad, planta y equipo, que presentó una disminución del 5% como consecuencia del traslado del activo representado en el "edificio inteligente" al municipio de Medellín.

3.4 LOS INGRESOS OPERACIONALES.

Cuadro 9: Los resultados operacionales de la EPM

Concepto	2001	2000	Variación %	Participación %
Ingresos operacionales	**1.891.389**	**1.642.096**	**15.2**	**100**
Costo de Ventas	990.219	859.916	15.1	52.3
Utilidad bruta	**907.170**	**782.180**	**16.0**	**47.8**
Gastos Operacionales	277.434	282.696	-1.8	14.6
Excedente Operacional	**623.735**	**499.484**	**24.8**	**33.0**
Otros ingresos	469.693	305.174	54.0	24.8
Otros gastos	437.903	428.084	2.2	23.1
Impuesto de renta	77.753	17.586		
Excedentes del ejercicio	**577.771**	**465.681**	**24.0**	**30.5**

"Compuestos por los valores causados durante el período y derivados de la operación principal de la empresa", los ingresos operacionales presentaron un crecimiento del 15.18% con respecto al año anterior, lo que significa un crecimiento real del 7.5% si descontamos la inflación de ese año. Este resultado hay que destacarlo en una contexto en el que la economía del país apenas creció en 1.5%.

Por negocios (ver cuadro 5 %), los mayores ingresos operacionales correspondieron a los Servicios de Energía (55%), Telecomunicaciones (24%) y acueducto (10%), servicios que con respecto al año 2000 mantuvieron participaciones semejantes.

Dentro de estos servicios el que más creció fue el de gas combustible, 216.5%, lo cual se explica fundamentalmente en razón de que este es un

servicio nuevo que apenas empieza a instalarse en la ciudad, a diferencia de los demás servicios cuyo crecimiento está relacionado con el crecimiento demográfico de la ciudad, su crecimiento urbanístico, y por el comportamiento de las actividades comerciales, industriales y de servicios que presente la ciudad.

Cuadro 10: Resultados operacionales por negocios

Ingresos operacionales	2001			2000		
	Millones de $	Variac. %	Particip. %	Millones de $		Particip. %
Venta de bienes	2.023		0	19.008		1
Venta de servicios	1.889.366		100	1.623.088		99
Energía	1.032.483	16.4%	55	886.418		54
Acueducto	199.574	2.4	10	194.864		12
Alcantarillado	107.753	-1.4	6	109.348		7
Gas	57.352	216.6	3	18.115		1
Telecomunicaciones	458.927	11.6	24	411.002		25
Otros servicios	42.226		2	3.926		0
Devoluciones, Rebajas y descuentos	-8.949		0	-585		0
Total ingresos	1.891.389		100	1.642.096		100

Según las estadísticas del Administrador del Sistema de Intercambios Comerciales, ASIC, adscrito al Sistema de Interconexión Eléctrica S.A., ISA, la EPM "acredita una participación del 26% en el Mercado No Regulado del país, compuesto por clientes que registran mensualmente grandes consumos de energía, entre los que se cuentan los sectores industrial, comercial y público. EPM tiene 672 grandes clientes de energía eléctrica localizados en 21 departamentos y en 34 ciudades colombianas.

"Por la estrategia de expansión, EPM ha ganado terreno en el territorio nacional, y en la actualidad el 41% de la energía vendida en el segmento de grandes clientes, se sitúa fuera de Medellín. Al cierre del año 2001, el portafolio de clientes, se incrementó en un 20%, en tanto que a nivel de ventas de energía el crecimiento ascendió al 14%"[12].

Los servicios que no crecieron de manera real en el período fueron los de acueducto y alcantarillado, los mismos que son los que presentan los menores niveles de rentabilidad en la empresa.

[12] Ibid, pág.55.

3.5 COSTO DE VENTAS.

Cuadro 11: Los Costos de Venta de la EPM y por negocios.

Costo de Ventas	2001			2000		
	Millones de $	Variac. %	Particip %	Millones de $	Variac. %	Particip %
Costo de Venta de bienes	935		0	2.282		0
Costo de Venta de servicios	989.284	15.3	100	857.634		100
Energía	636.706	9.1	64	583.534	264.129	68
Acueducto	73.103	-6.8	7	78.450		9
Alcantarillado	42.021	76.4	4	23.817		3
Gas	44.259	51.9	5	29.125		3
Telecomunicaciones	152.811	30.2	15	117.322		14
Otros servicios	40.384	59.0	4	25.386		3
Total Costos	990.219	15.1	100	859.916		100

La cuenta "Costo de Ventas" está representada por todos los costos directos que ocasiona la producción de un servicio. Aquí se incluyen todos los bienes y servicios necesarios para la generación de los diversos servicios que presta la EPM, incluyendo la totalidad de los costos laborales del personal que trabaja de manera directa en la generación de los mismos, así como los costos de la diversas actividades que subcontrata la empresa, en las que se incluyen los costos laborales de los trabajadores subcontratados, siempre que estas actividades se relacionen directamente con la generación de los diversos servicios y del valor agregado.

En el costo de venta se incluyen todos los bienes y servicios que la EPM invierte en la generación de cada uno de los servicios que vende, la depreciación de la maquinaria y equipos y los costos laborales totales del personal directamente implicado en su generación. También se incluyen los costos de todas las subcontrataciones que la empresa realiza con terceros y que están directamente relacionadas con la producción de estos servicios.

De acuerdo con el cuadro anterior, el servicio que más costos implica en su generación es el de energía, con un 64% del total del costo de ventas, seguido por Telecomunicaciones, que participa con el 15% del total; los demás servicios presentan una participación muy baja en el costo total de

las ventas: 7, 5 y 4% para acueducto, gas y alcantarillado, respectivamente.

Si bien es cierto la generación del servicio de energía aparece con el mayor costo de venta, como lo vemos más adelante (cuadro 9) la mayor parte de este costo corresponde a la parte de distribución, pues la generación propiamente dicha tiene un costo de venta que es de $264.129 millones.

Por negocios, el costo de venta que más creció fue el de alcantarillado, 76.4%, gas, 51.9%; otros servicios , 59.0%; telecomunicaciones, 30.2% y energía, 9.1%. El único servicio cuyos costos de ventas en vez de incrementarse se redujeron, fueron los de acueducto, -6.8%.

Llama la atención que la mayoría de estos servicios hayan tenido incrementos tan significativos. La lectura del balance y de su notas no permite ubicar cuáles fueron los factores que explican estos incrementos, los cuales superan ampliamente el crecimiento de los ingresos que se tuvieron por cada uno de estos servicios, lo que puede reflejar una cierta situación de ineficiencia en relación con la utilización de los recursos disponibles.

3.6 LA UTILIDAD BRUTA.

La diferencia entre los ingresos operacionales y los Costos de Venta o de producción de los diversos servicios de la EPM, constituye la Utilidad Bruta de la empresa, la cual representa el 47.8% de los ingresos. Se trata de un margen bruto bastante apreciable que no sólo permite la absorción de los gastos de operación, de generación de utilidades netas y de importantes ingresos para la ciudad, sino además, permite pensar en estrategias de disminución de costos de algunos de los servicios tendientes a favorecer los estratos más pobres de la ciudad.

3.7 LOS GASTOS OPERACIONALES.

Los gastos operacionales están constituidos por las "Cuentas que representan la acumulación de los valores causados o pagados como resultado de la operación básica de prestación de servicios públicos domiciliarios"[13]

[13] Ibid, ipág. 56

En promedio, los gastos operacionales presentaron un crecimiento negativo de –1.8%, explicado fundamentalmente por el comportamiento de los gatos en provisiones, depreciaciones y amortizaciones, los cuales decrecieron en –28.6%.

Cuadro 12: Los gatos operacionales en la EPM.

Gastos Operacionales	2001			2000		
	Millones de $	Variac. %	Particip. %	Millones de $	Variac %	Particip. %
De administración	**199.081**	**15.1**	**72**	**172.931**		**54**
Sueldos y salarios	62.201	18.5	22	52.458		16
Contribuciones imputadas	53.646	5.4	19	50.895		16
Contribuciones efectivas	10.943	18.2	4	9.254		3
Aportes sobre la nómina	1.912	18.5	1	1.613		1
Generales	33.052	14.6	12	28.829		9
Impuestos, contribuciones y tasas	37.327	24.9	13	29.882		9
Provisiones, depreciaciones, amortizaciones	78.353	-28.6	28	109.764		46
Provisiones	36.377		13	60.343		27
Depreciaciones propiedades, planta y equipo	26.929		10	39.092		12
Amortizaciones	15.048		5	10.328		12
Total Costos	**277.434**	**-1.8**	**100**	**282.695**		**100**

En cambio, los gastos de administración en su totalidad tuvieron un incremento del 15.1%, muy superior al índice del IPC causado para el mismo año. En esta parte las cuentas que más se incrementaron fueron las de Impuestos, contribuciones y tasas, con un 24.9% y los sueldos y salarios y los aportes a la nómina, con un 18.5% cada uno.

Llama la atención el incremento que presentó la cuenta de los sueldos y salarios dentro de los gastos operacionales de la EPM, 18.5%, que contrasta con los incrementos salariales pactados en la negociación

colectiva para todos los trabajadores convencionados, que fue del 9.5%, es decir una diferencia de 9 puntos. Aquí hay que preguntarse: ¿qué sector de trabajadores de la parte administrativa explica estos incrementos? ¿Qué política es la justifica este incremento?

3.8 LA UTILIDAD OPERACIONAL.

La utilidad o excedente operacional es la resultante de descontarle a la utilidad o margen bruto los gastos operacionales, es decir, aquellos gastos que no están relacionados directamente con la producción o generación de los servicios.

Para el caso de la EPM, la utilidad o margen operacional representa el 33% de los ingresos de la EPM, un margen también muy amplio que no sólo refleja la alta eficiencia de la empresa en la utilización de sus diversos recursos, sino que además reafirma nuevamente nuestra apreciación en relación con el alto índice de margen bruto: también desde aquí se pueden justificar políticas de una distribución de los ingresos generados por la empresa para favorecer a los sectores excluidos de la población.

3.9 OTROS INGRESOS.

Estos ingresos corresponden a actividades que no están ligadas con las operaciones propias de la empresa. La mayor parte (39.2%) correspondieron a ingresos extraordinarios, los cuales "reflejan el efecto de la cancelación de las cuentas de Corrección Monetaria Diferida, tanto del cargo como del crédito (...) También incluye ingresos productos de sanciones y multa cobradas".

Le siguen los ajustes por diferencia de cambio (32.3%), los cuales "proceden del ajuste de la deuda pública en moneda extranjera" (Balances 2001) Le siguen los ingresos financieros con una participación del 16.6%. estos últimos incluyen los dividendos recibidos de ISA, la FEN y Transmetano por $8.014 millones.

El 10% correspondiente a "Otros ingresos", $48.039 millones, correspondió a la "Utilidad por el método de participación patrimonial" que la EPM mantiene en las siguientes empresas: EDATEL, EADE, EMTELSA, EMTELCO, TELEPSA, EPM Bogotá, gases de Antioquia, Telefónica de Pereira, y Aguas de Oriente Antioqueño.

En su conjunto, la participación que la EPM mantiene en estas empresas le significaron el 11.9% del total de la cuenta "Otros ingresos".

En torno al impacto que tienen los ingresos provenientes de las inversiones que la EPM mantiene en otras empresas, y considerando que la estrategia de las últimas administraciones ha sido la de ampliar esta participación, habría que preguntarse cuál es el impacto final que estas inversiones tienen sobre las transferencias al municipio y en que medida el municipio tiene control sobre este tipo de políticas.

3.10 LA UTILIDAD NETA O LOS EXCEDENTES DEL EJERCICIO.

Cuadro 13: La utilidad neta de la EPM

Concepto	2001	2000	Variación %	Participación %
Ingresos operacionales	1.891.389	1.642.096	15.2	100
Excedentes del ejercicio	577.771	465.681	24.0	30.5

Descontados todos los costos y gatos y sumados los demás ingresos que se generan por las actividades no ligadas a las operaciones propias de la EPM, queda una utilidad o excedente neto que representa el 30.5% de los ingresos operacionales. Este rendimiento coloca a la EPM entre las empresas más rentables del país y se sitúa incluso al mismo nivel o por encima de los rendimientos especulativos que se originan en el sector financiero.

En la utilidad final de la EPM se incluyen los ingresos por $56.053 millones que le dejó en el 2001 sus inversiones en las empresas señaladas en otra parte de este análisis. Y también se descuenta el valor del edificio inteligente, que pasó al municipio de Medellín y cuyo costo aparece en la cuenta de "Otros gastos" en el rubro de "Gastos extraordinarios", que en su total suman $123.992 millones

De todas maneras, si analizamos la alta participación que sobre los ingresos operacionales tienen la utilidad bruta, 48.7%, la utilidad o margen operacional, 33.0% y la utilidad o margen neto, 30.5%, nos encontramos en presencia de una empresa con altos niveles de rentabilidad que justifican plenamente su propiedad pública, indicadores que además

contrastan con el comportamiento general de la economía que todavía se debate en una profunda crisis de recesión económica.

"Durante el 2001, las empresas del país destruyeron valor por cerca de $26.8 billones...El incremento en la generación de valor presentada entre 1999 y 2000, que se pensó podría revertir la tendencia a la destrucción de valor, se frenó durante el años pasado"[14]. Dentro de la 50 empresas que aumentaron valor en el 2001, según al análisis que hace anualmente la revista Dinero y que incluye a 5.000 empresas, la EPM se ubicó en el puesto 45.

Según la misma publicación, en el 2001, de las 5.000 empresas analizadas, 3.635 presentaron ganancias operativas y se situaron en la categoría de las "empresas viables"; 3.189 presentaron ganancia netas ubicándose en la categoría de "rentables"; sólo 246 presentaron "una utilidad neta mayor que el costo de oportunidad de una inversión con riesgo similar", entre ellas la EPM, y se ubicaron en la categoría de empresas que "generan valor"; 2.943 presentaron "una utilidad neta menor que el costo de oportunidad de una inversión con riesgo similar", y se ubicaron en la categoría de empresas que "generan utilidades pero no valor"; 446 fueron empresas no rentables pues presentaron pérdidas netas; y 1.365 presentaron pérdida operativas y se encuentran en una situación de " en entredicho".[15]

Estas razones nos permiten entender el por qué desde el sector privado y desde el nivel central se presiona a favor de la privatización de la EPM, pues se trata de una empresa altamente rentable, que le garantiza a la ciudad no sólo la prestación de unos excelentes servicios públicos y una eficiente utilización de los recursos utilizados en la generación de cada uno de ellos, sino unos excedentes muy significativos cuya inversión pública contribuye sin duda a mejorar la calidad de vida de la población, recursos que de otra manera, al privatizarlos, sólo servirían para beneficiar a unos pocos.

Los resultados operacionales de la empresa sustentan claramente no sólo la pretensión de una mejora real de los ingresos de los trabajadores y una mejora en su calidad de vida, sino además, la definición de estrategias para transferir recursos a la población de manera directa, es decir, a través de subsidios o de precios mas bajos en la tarifas, transferencia que es mucho más eficiente que la que actualmente se realiza con destino al presupuesto del municipio,

[14] 5.000 empresas. Revista Dinero. Junio 14 de 2002. No.159
[15] Ibid, pá. 35.

que la hace más ineficiente pues está mediada por los intereses de los sectores que más inciden en la definición de las políticas públicas, y en este sentido se afecta por los problemas del clientelismo y la corrupción características del manejo político de los municipios, incluido el municipio de Medellín.

Mirados los resultados operacionales por negocios nos encontramos con los siguientes resultados (cuadro 9):

Cuadro 14: Estados de actividad financiera, económica y social por negocio

CONCEPTO	ACUEDUCTO	ALCANT.	GENERAC.	DISTRIBUC. Y GAS	TELECOM.
Ingresos Operacionales	**317.009***		**536.623**	**805.953**	**493.249**
Costo de ventas	101.806	56.361	264.129	669.076	157.276
Participación %	49.0	61.4	49.2	83.0	31.8
Costo nómina	31.150**		22.143	31.305	29.451
Participación %	9.8		4.1	3.8	5.9
Utilidad bruta	**105.655**	**53.187**	**272.494**	**136.877**	**335.973**
Participación %	50.9	48.5	50.7	20.3	68.1
Gastos Operacionales	42.432	18.831	49.565	84.572	84.996
Participación %	20.4	17.1	9.2	10.4	17.2
Excedente operacional	**63.223**	**34.356**	**222.929**	**52.306**	**250.978**
Participación %	30.4	31.3	41.5	6.4	50.8
Otros ingresos	50.042	53.167	154.958	129.136	98.860
Otros gastos	67.622	66.100	112.024	70.906	137.779
Excedentes antes de impuestos	45.643	21.424	265.863	110.536	212.059
Excedentes del ejercicio	**47.590**	**23.259**	**242.749**	**96.689**	**167.483**
Margen neto	**22.9%**	**21.2%**	**45.2%**	**12.0%**	**33.9%**

* Incluye ingresos operacionales de acueducto y alcantarillado por un valor de $207.461 y $ 109.548 millones respectivamente

**Corresponde al dato que suministra la EPM como costo de nómina de la "gerencia de aguas".

- El negocio que tiene los mayores costos de venta o de producción de los mismos es el de distribución y gas, con el 83%; le siguen

acueducto, alcantarillado y energía; el negocio de telecomunicaciones es el que presenta los más bajos costos de producción.

- Si tomamos los costos de nómina por gerencias suministrado por la EPM, encontramos una muy baja participación en "Distribución y gas" (3.8%), seguido de "Generación" (4.1%), Telecomunicaciones (5.9%) y finalmente acueducto y alcantarillado, que nosotros hemos asimilado a los costos de nómina de la "Gerencia aguas (9.8%)

- Se puede arriesgar la hipótesis acerca de la enorme ineficiencia del costo de venta de distribución, que representa el 83% del total de los ingresos que genera, ineficiencia mayor aun si tenemos en cuenta que el costo laboral de 1.103 trabajadores adscritos a esta actividad y con contrato con la EPM, apenas representa el 3.8% del total de los ingresos. Aquí hay que preguntarse, qué tanto de esta ineficiencia se debe a las subcontrataciones, pues es en esta área donde tienen ocurrencia la mayor parte de ellas.

- El negocio que deja mayor utilidad bruta y operacional es el de telecomunicaciones, 68.1 y 50.85 respectivamente, seguido de el de energía, con 50.7 y 41.5% respectivamente.

- El negocio con mayor rentabilidad neta es el de energía, 45.2%, seguido por telecomunicaciones, 33.9%. El negocio de más baja rentabilidad es el de distribución y gas, 12.0%.

4. LA EPM EN EL CONTEXTO DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y ESTATALES

Los Resultados de la EPM, hay que contrastarlos con los resultados de las demás empresas de propiedad pública y estatal, y particularmente con empresas como EMCALI, la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Bogotá -EAAB-, la ETB y Telecom (ver cuadro 10).

Según la metodología que emplea el CONFIS para su análisis de la eficiencia de las empresas del Estado, metodología que se aparta de la que hemos utilizado hasta ahora y que parte de los propios estados financieros presentados por la EPM, la EPM no sólo es la empresa con mayores ingresos de las que esta entidad analiza, sino también la de mayores pagos. No obstante, también supera a las demás empresas en

relación al superávit y a las transferencias que realiza a la nación, en este caso al municipio de Medellín.

Cuadro 15: RESULTADOS DE LA EMPRESAS DEL SECTOR PÚBLICO. 2001
(Miles de millones de $)

	INGRESOS	PAGOS	SUPERÁVIT	TRANSFERENCIAS
EPM	1.986	1.692	293	212
EMCALI	947	923	141	208
EAAB	670	775	-106	-
ETB	1.100	1.000	78	
Telecom				
Metro Medellín	113	222	69*	
Resto entidades			309	
- Agropecuario	70	71	-1.4	
-Social: SENA, ICBF	1.591	1.551	40	
Transporte: INVIAS FERROVIAS			142	

*Incluye un préstamo neto por $178 mm
Fuente: CONFIS.

Con respecto al negocio de generación de energía, un reciente estudio del BID destaca los buenos resultados de la EPM en relación con las demás empresas del sector:

"Con excepción de las Empresas Públicas de Medellín (EPM), de EPSA, empresa privada que sirve el Departamento del Valle del Cauca, excluyendo Cali, y CODENSA, empresa privada que sirve a Bogotá y 94 municipios aledaños, las demás empresas de distribución se encuentran prácticamente en bancarrota.

"Las trece empresas distribuidoras-comercializadoras regionales, en proceso de privatización, prestan el servicio en una tercera parte del territorio nacional, cubren el 36% de la población total y con una participación en el mercado nacional cercana al del 18% son consideradas financieramente inviables por el Gobierno Nacional. EMCALI, la empresa municipal que suministra los servicios de distribución y comercialización de electricidad a Cali, la tercera ciudad del país con el 7% del mercado eléctrico, se encuentra en bancarrota e intervenida por la SSPD. EEP, que sirve al municipio de Pereira está al borde de ser intervenida, y las recientemente privatizadas ELECTROCOSTA y ELECTROCARIBE, que

sirven los departamentos de la Costa Atlántica con 19% del mercado alcanzaron a llegar al borde de la cesación de pagos"[16].

5. LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN EN LA EPM.

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. Para el caso de la EPM no hemos incluido en el valor de la producción el valor de los inventarios ni los otros ingresos provenientes de las inversiones que la empresa tienen en otras actividades y empresas, aunque en rigor, habría que incluir estas últimas dado de que ellas son el resultado del trabajo acumulado por la EPM a través de su existencia..

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 para la generación de los diferentes servicios. 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, que aquí asimilamos a los trabajadores convencionados.

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

El valor agregado está representado por el nuevo valor creado en el proceso de trabajo 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**

Como se ve en el cuadro 11, el 46% del valor de la producción corresponde a consumo intermedio y el 54% es el nuevo valor o riqueza que se crea en el trabajo.

Estos tres indicadores presentaron un crecimiento real, por encima de la inflación superior al 7%, lo cual es destacable en el contexto económico

---

[16] Ayala, Ulpiano y Millán, Jaime. La sostenibilidad de las reformas del sector eléctrico en América latina. Las reformas en Colombia. Informe de trabajo. Banco Interamericano de Desarrollo. 2002.

actual, caracterizado por la recesión económica, y en la que el PIB apenas creció en 1.5%.

El cuadro indica también la participación de los costos laborales de los trabajadores de la EPM en su estructura de costos: 5.7% para los trabajadores convencionados y 9% para los trabajadores totales. Esta participación es inferior a la que presenta la industria manufacturera colombiana que en el mismo período llegó al 11.1% del valor de la producción.

El cuadro permite también observar la manera como evolucionaron cada una de estas variables: así, mientras la producción y el valor agregado crecieron más de 7 puntos por encima del IPC, los costos laborales de los trabajadores convencionados y los de los trabajadores totales de la empresa perdieron participación en el valor de la producción y estuvieron 9.5 y 5.4 puntos respectivamente por debajo del crecimiento de este factor.

En relación con la participación de las remuneraciones totales en la nueva riqueza creada, los trabajadores apenas participan del 16.8% y perdieron casi un punto de participación con respecto al año 2000. Aquí lo único que "consuela" es saber que una parte del excedente de explotación, que es la riqueza que se reparten los dueños, los banqueros y el Estado, tiene una apropiación pública, por tratarse de una empresa que pertenece al municipio y en donde una buena parte de su presupuesto con estos excedentes, precisamente los mismos que se han pretendido privatizar desde hace tiempo.

El cuadro permite también observar la manera cómo ha evolucionado la productividad del trabajo, medida en términos de producción y valor agregado por trabajador. Los indicadores se construyeron sobre la base de los trabajadores totales de la empresa, no incluyen a los trabajadores subcontratados porque para el año 2000 no aparecen los datos. De cualquier forma, estos indicadores no bajarían, al contrario, aumentarían, puesto que lo más seguro es que para el año 2000 estos sean mayores a los del 2001.

Aquí también estos indicadores crecieron por encima del IPC, y más de 10 puntos también por encima del crecimiento de los costos laborales. Este es un factor que debe ser vinculado a la negociación colectiva en la medida en que permite sustentar incrementos salariales reales por encima de los índices de inflación causados.

Cuadro 16: EPM: INDICADORES ECONÓMICOS Y LABORALES

	2001	Particip %	2000	Particip %	Variac %
1. Estructura de la producción (millones de pesos)					
- Producción[17]	**1.891.389**	**100**	**1.642.096**	**100**	**15.2**
- Consumo intermedio[18]	870.791	46.0	751.098	45.8	15.9
- Valor agregado	1.020.598	54.0	890.998	54.2	14.5
-Remuneración trabajadores Convencionados[19].	108.410	5.7	102.996	6.2	5.2
-Remuneración trabajadores totales	171.456	9.0	155.454	9.4	9.75
-Excedente bruto de explotación	849.142	44.8	735.544	44.8	15.5
2. Composición valor agregado %					
- Excedente explotación		83.2		82.5	
-Remuneración trabajadores totales		16.8		17.5	
3. Indicadores de productividad (Millones de $)					
-Producción por Trabajador.	301.7		254.8		18.4
- Consumo intermedio por trabajador	138.9		116.5		19.2
- Valor agregado por Trabajador	162.8		138.2		17.8
4. composición del tiempo de trabajo.					
- trabajo excedente	6.6 horas		6.6 horas		
- trabajo necesario	1.4 horas		1.4 horas		
5. Indicadores laborales.					
-Trabajadores Totales	6.268	6.444			
- Trabajadores convencionados	6.000				
Salario básico promedio trabajadores convencionados	1.196.486		1.090.192		9.75
Salario básico total trabajadores	1.351.826		1.231.732		9.75

Fuente: Cálculos de la ENS sobre la base de los balances de la EPM 2000 y 2001 y de la convención colectiva de trabajo

La participación de los factores consumo intermedio, valor agregado y costos laboral en la estructura de costos, nos permite considerar cuál puede ser la incidencia que en determinado momento pueden tener estrategias de mejoramiento de la competitividad por parte de las empresas. Como se aprecia en el cuadro, la baja participación de los costos laborales en la estructura de cotos de la empresa hace que cualquier estrategia que pretenda reducir su participación por la vía de reducir salarios y prestaciones sociales, no tiene ningún impacto

[17] No se tuvieron en cuenta ni los " inventarios" ni la cuenta "otros ingresos".
[18] Esta cifra se elabora descontándole al costo de ventas el costo laboral de los trabajadores directos, es decir, sin incluir los costos laborales incluidos en los "Gastos Operacionales".
[19] Incluye todos los costos de convención colectiva, seguridad social y parafiscales

significativo en este objetivo. Esta situación es muy importante considerarla, dado que las estrategias de los empresarios para mejorar la competitividad de las empresas insisten mucho en la reducción de los costos laborales, un factor que tiene menor incidencia dentro de la estructura total de costos de las empresas, y por lo tanto en su competitividad,

La manera como se distribuye el valor agregado entre los factores del trabajo y del capital, nos permite establecer cómo se divide la jornada de trabajo en la EPM, es decir, que parte de esta corresponde al trabajador y en la que este retribuye la parte de su remuneración total, y que parte es ganancia para los banqueros y el Estado. De acuerdo con el cuadro anterior, de 8 horas de trabajo, 1.4 horas corresponde a la parte de la jornada en que el trabajador recupera el valor del costo laboral total y 6.6 horas en la que produce el excedente o plusvalía.

6. A manera de conclusión.

Todos los indicadores económicos y financieros de la EPM muestran una empresa sólida que acrecienta su influencia en el sector, con capacidad de seguir mejorando, modernizando y ampliando sus diversos servicios, sus resultados operacionales, y con capacidad también de asegurar una transferencia de excedentes crecientes a la ciudad.

Estos indicadores sustentan la posibilidad real y razonable de que el conjunto de sus trabajadores y trabajadoras mejoren su calidad de vida y sus condiciones de trabajo, su cualificación y su mayor incidencia en la organización del trabajo y en la generación y prestación de cada uno de sus servios, en el contexto de unas relaciones de trabajo modernas, basadas en la democracia y en el reconocimiento mutuo de los interlocutores sociales, en una dinámica de cooperación conjunta en la resolución de problemas.

En este contexto, la negociación colectiva por parte de los trabajadores y de su organización sindical Sintraemsdes, debe orientarse en la perspectiva de asumir su rol como uno de los interlocutores sociales más importantes con que cuenta la ciudad para incidir en el conjunto de las políticas que permitan hacer de la EPM una empresa modelo, no sólo por su gestión, que se debe garantizar esté completamente al margen de las disputas políticas, sino por la manera como se gestiona y como distribuye sus excedentes, asegurando transparencia, eficiencia y democracia.

Cuadro 17: Indicadores financieros.

INDICE	SIGNIFICADO	2001	2000
Capital de trabajo Activo corriente – Pasivo corriente	Margen de seguridad para cumplir con las obligaciones de corto plazo	505.827	363.791
Liquidez Activo corriente/Pasivo corriente	Capacidad de pago de las deudas corto plazo	1.88	1.72
Endeudamiento Pasivo total / Activo total	Porcentaje de la empresa que corresponde a los acreedores	26.72 %	32.95%
Propiedad Patrimonio / Activo Total	Porcentaje de la empresa que pertenece a los duenos	73.28 %	67.05%
Activo fijo al activo total Propiedad, planta y equipo / Activo total	Porcentaje de propiedad, planta y equipo con respecto al total del activo	57.78 %	59.52%
Rentabilidad del activo operacional Excedente operacional / Promedio propiedad, planta y equipo	Rendimiento del activo en operación. Eficiencia de la operación	10.84 %	7.76%
Rentabilidad del patrimonio Excedente del ejercicio / Patrimonio promedio	Retribución por asumir el riesgo de la empresa	7.77%	6.55%
EBITDA Excedente operacional – partida no efectivas	Excedente operacional efectivo	977.845	802.521
Margen EBITDA EBITDA / Ingresos de operación	Contribución de los ingresos en el excedente operacional efectivo	51.7%	48.89%
Margen operacional Resultado operacional / Ingresos de operación	Eficiencia de acuerdo con el nivel de ingresos	32.98 %	30.43%
Margen de utilidad neta Excedentes del ejercicio / Ingresos de operación	Contribución delos ingresos de operación en el resultado del ejercicio	30.55 %	29.56%

CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN LA EPM EN EL CONTEXTO NACIONAL Y SECTORIAL.

PRESENTACIÓN

La negociación colectiva en Colombia está afectada por múltiples factores que inciden de manera negativa en sus resultados.

El factor más grave es la cultura antisindical que manifiestan frente a este derecho empresarios y representantes del Estado, que ha conducido a una cobertura muy reducida que no alcanza siquiera el 5% de la población ocupada. Esta exclusión se expresa en la enorme desigualdad económica existente en el país y en el hecho de que Colombia presenta una de las perores políticas de distribución del ingresos a nivel del planeta.

La cultura antisindical se refleja también en la legislación laboral y en la práctica de la negociación colectiva. Esta tiene lugar fundamentalmente a nivel de la empresa, donde se han constituidos sindicatos, y no tiene ninguna incidencia a nivel sectorial, regional o local.

Estos resultados se ven afectados además por la estructura sindical colombiana, caracterizada por una enorme atomización e ineficiencia, en la que predominan sindicatos de empresa y de gremio, y en la que los sindicatos de industria actúan como sindicatos de base.

Otro factor que afecta los resultados de la negociación colectiva en Colombia es la ausencia de políticas y orientaciones por parte de las centrales sindicales, que permitan orientar una acción que es la central del sindicalismo, y la organización de equipos as nivel nacional, sectorial, regional y local, capacitados y debidamente informados que permitan apoyar este proceso.

Además, la mayoría de los sindicatos mantienen una política que es meramente espontánea en relación con la preparación de la negociación: pocas veces los sindicatos apoyan sus demandas en un proceso de investigación que de cuenta de los principales factores, internos y

externos, que más afectan las negociaciones laborales, y tampoco preparan sus equipos negociadores para que puedan afrontar el proceso de negociación de la manera más eficiente posible.

En este contexto, la negociación colectiva no sólo tiene una cobertura muy baja respecto de la población ocupada, sino que además sus contenidos todavía se mueven en terrenos puramente economicistas, sin avanzar en la reivindicación de derechos que permitan la construcción de relaciones laborales más avanzadas, que reivindiquen los derechos civiles y políticos de las personas al interior de la relaciones de trabajo, que aseguren procesos de democracia social al interior de las empresas a través de la participación sindical en los diversos procesos de la organización del trabajo y de la producción.

Tal es el caso de la negociación colectiva en la EPM, que pese tratarse de una empresa de carácter público y de contar con un sindicato mayoritario, uno de los más fuertes e importantes de la región y del sector, todavía la negociación se mueve en los temas más tradicionales, sin avanzar hacia la construcción de unas relaciones de trabajo democráticas que permitan mejorar calidad de vida y de trabajo para todos sus trabajadores y trabajadoras, un trabajo más eficiente y de calidad que garantice un uso racional y ético de los recursos públicos que maneja la empresa, una generación de servicios de alta calidad y de la más amplia cobertura para la ciudad, y una creciente transferencia de excedentes hacia el municipio, a través de la forma más democrática y eficiente posible, que es vía tarifas o subsidios, y no como ahora ocurre, que se hace a través del presupuesto del municipio, convirtiéndose por tanto en botín burocrático y partidista, y afectado or todos los problemas de ineficiencia, corrupción y clientelismos propios de nuestras práctica política y del manejo de lo público.

1. Los fundamentos legales.

Con la Constitución Política adoptada por los colombianos en 1991, los Convenios Internacionales del Trabajo entraron a hacer parte de la legislación interna, como quedó establecido expresamente por el artículo 53, que en su parte pertinente señala: "Los convenios internacionales de trabajo debidamente ratificados hacen parte de la legislación interna". Así que, más allá de lo que el Código Sustantivo contiene sobre el derecho colectivo en sus artículos 429 a 484, los fundamentos legales de la contratación colectiva están contenidos en los Convenios 98, 151 y 154 y en las Recomendaciones 91, 94, 113, 151, 159 y 163 de la OIT.

Sin embargo, respecto a Convenio 151, ratificado por Colombia a través de la ley 411 de 1997, que extiende el derecho de negociación colectiva también a los trabajadores del sector público, este todavía no ha entrado a regir de manera plena, pues la Corte Constitucional lo consideró contrario a la legislación laboral interna (artículo 416 del CS del T.) y a la Constitución Política, pues en ella se establece los ámbitos donde deben definirse las remuneraciones y prestaciones para estos trabajadores. Esta consideración de la Corte no hace más que expresar la cultura antisindical que predomina todavía en mucha de nuestra instituciones y resulta por lo tanto una clara violación a la libertad sindical.

Los Convenios y recomendaciones de la OIT sobre la Negociación Colectiva incluyen como instrumentos la negociación colectiva bipartita y tripartita y la Consulta en el ámbito de la empresa, las ramas de actividad económica y a nivel nacional,

La negociación colectiva se limita en principio a reglamentar las condiciones de trabajo y de empleo y las relaciones entre la partes. La OIT la define como "la actividad o proceso encaminado a la conclusión de un contrato colectivo", el cual se define como "todo acuerdo escrito relativo a las condiciones de trabajo y de empleo, celebrado entre un empleador, un grupo de empleadores o una o varias organizaciones de empleadores, por un parte, y, por otra, una o varias organizaciones representativas de los trabajadores o, en ausencia de tales organizaciones, representantes de los trabajadores interesados, debidamente elegidos y autorizados por estos últimos de acuerdo con la legislación nacional" (Recomendación Nº 91 de la OIT). Igualmente establece que las disposiciones de los contratos de trabajo contrarias al contrato colectivo "deberían considerarse como nulas y sustituirse de oficio por las disposiciones correspondientes del contrato colectivo", lo cual no obsta a que "las disposiciones de los contratos de trabajo que sean más favorables a los trabajadores que

aquellas previstas por el contrato colectivo no deberían considerarse contrarias al contrato colectivo". La recomendación Nº 91 sentó pues, en 1951, el principio del carácter vinculante de los contratos colectivos y su primacía sobre el contrato individual.

La Consulta o Diálogo Social como también se la conoce, tiene un carácter más amplio y abarca cuestiones de interés común entre trabajadores y empleadores y permite a las autoridades públicas recabar opiniones, asesoramiento y asistencia de las organizaciones sobre la programación y aplicación de la legislación relativa a sus intereses, la composición de organismos nacionales, la elaboración y aplicación de planes de desarrollo. En muchos países, "ciertos espacios importantes del ámbito tradicional exclusivo de la consulta han pasado a ser ocupados por acuerdos centrales tripartitos sobre aspectos importantes de la política económica y social y sobre ciertas condiciones de trabajo y de vida. Se trata de un fenómeno de irrupción de la sociedad civil en ámbitos de decisión que antes eran exclusivos del poder político y que han pasado a ser compartidos con los interlocutores sociales, merced al estilo de la sociedad democrática actual en los países desarrollados y en ciertos países en desarrollo"[20].

2. Importancia y funciones de la negociación colectiva[21].

La negociación colectiva constituye un importante mecanismo de participación de los trabajadores en decisiones que tienen que ver en los ámbitos de la empresa, en el macro social y económico y en el ámbito internacional. Esta acción ha permitido avanzar de manera notable en la civilización de las relaciones de trabajo en la mayoría de los países, como es evidente por ejemplo, en la evolución que estas han tenido en la mayoría de los países Europeos, en los Estados Unidos y Canadá, países en los que son visibles los cambios que los sindicatos han logrado imponer en materia de los derechos relacionados con el trabajo.

De la misma manera, esta acción ha contribuido enormemente en la evolución y reconocimiento de los Derechos Humanos, desde el reconocimiento de la primera generación de estos derechos, como son los civiles y políticos, hasta la proclamación y paulatino reconocimiento de los derechos de segunda generación, como son los derechos económicos, sociales y culturales, que son los que hace posible el acceso real a una

---

[20] Gernigon Bernar, Odero Alberto y Guido Horacio: La Negociación Colectiva. Normas de la OIT y principios de los órganos de control. Pág. 10. OIT. 2000.

[21] La negociación colectiva articulada. Una propuesta estratégica. OIT, PLADES. 2001.

vida digna y autónoma y que convierten la noción de libertad y de igualdad en una posibilidad de disfrute real para todas las personas y no en una entelequia puramente filosófica muy lejana de la vida cotidiana de la mayoría de la población.

1. En el ámbito de la empresa. Representa un importante mecanismo para regular las relaciones entre empleadores y trabajadores:

- Permite fijar condiciones de trabajo y empleo.
- Vehículo de participación de los trabajadores en la gestión de la empresa.
  - Para la toma de decisiones sobre materias laborales.
  - Establece derechos para la participación en la fijación de las condiciones de trabajo.
  - Es un mecanismo para el establecimiento de una verdadera democracia industrial.
  - Reduce los derechos absolutos del empleador.
- Método e instrumento para el tratamiento y resolución de conflictos laborales: genera el espacio y los procedimientos para que cada parte presenta a la otra los fundamentos que apoyan sus posiciones y demandas.
- Mecanismo de autoprotección de los trabajadores: rol principal de defensa a fin de lograr el reconocimiento de condiciones de trabajo dignas.
- Mecanismo de protección de los empleadores: atenúa el impacto de la determinación unilateral de tarifas salariales e impone condiciones de competencia sobre la base de unos estándares laborales mínimos.

2. En el ámbito sindical:

- Instrumento para la defensa y promoción de los derechos e intereses de los trabajadores:
  - Favorece el levantamiento de los estándares laborales mínimos establecidos en la legislación.
  - Barrera para preservar derechos laborales en el contexto de crisis empresariales o económicas.
  - Se proyecta al ámbito de la formación profesional, hacia el dominio de nuevas tecnologías y procesos.
- Instrumento de organización y de educación sindical. En torno a ella se suelen organizar diversas actividades de información y educación sindical respecto al entorno en que opera la empresa, su perfil económico y productivo, la organización y gestión del trabajo. Y por otro lado, representa un espacio para promover apoyos, afiliaciones y mayores facilidades y garantías para el ejercicio d la actividad sindical

- Instrumento para organizar las relaciones colectivas con el empleador y la organizaciones de trabajadores.
  - Mecanismo de proyección institucional del sindicato.
  - Consolida su reconocimiento como institución representativa de los trabajadores y como contraparte.
- Instrumento de proyección de los sindicatos hacia la colectividad.
  - Para que el sindicato exprese y proyecte al interior de la empresa los intereses de la comunidad en relación al trabajo y al desenvolvimiento empresarial dentro de parámetros de responsabilidad social.
  - Oportunidad para establecer y reforzar vínculos con otras entidades y sectores sociales.
  - Influencia en la determinación de políticas económicas, medioambientales y sectoriales.
  - Apertura de espacios de ingerencia sindical en áreas que expresen el interés de la comunidad respecto al medio ambiente; el cuidad de la calidad de los productos; el aporte a empleo y la formación profesional; programa de extensión y promoción social.

3. En el ámbito macro socio-laboral. Los sindicatos han construido una de la redes más extensas y articuladas de la sociedad en la que encuentran espacios de expresión y representación vastos sectores de la comunidades de prácticamente todo el mundo. Además, la regulación entre el capital y el trabajo que establece la negociación colectiva y la incorporación a esa regulación de los nuevos escenarios económico-productivos y socio-laborales han significado la superación del caos y el establecimiento de canales jurídico-institucionales por los cuales han discurrido las relaciones que se han configurado en esos nuevos escenarios, brindando estabilidad a todo el cuerpo social y la posibilidad de orientar sus recursos institucionales, económicos y humanos en una función de desarrollo y paz. Por tanto constituye:

- Factor de cohesión, estabilidad y paz social
- Paz laboral en la empresa.
- Estabilidad social para la gestión de políticas empresariales y estatales de dimensión sectorial
- Estabilidad y paz social en una dimensión nacional, base para el consenso con respecto a la definición de políticas públicas y su articulación con la sociedad civil.
- Generación de conciencia ciudadana y universal de la dignidad humana basada en el reconocimiento el goce de derechos: reconocimiento de os DESC.

- Factor de bienestar para los trabajadores y la comunidad: mejor distribución de los recursos de la empresa y de los presupuestos estatales; el trabajo como fuente de bienestar para el individuo y la comunidad.
- Soporte de la democracia: Implicaciones e impacto del dialogo social, en la participación y regulación social a través de su proyección a todos los espacios de la vida política y social y económica.
- Búsqueda del diálogo social y consensos entre las políticas públicas estatales económicas de empleo, de remuneraciones, de estrategias y modelos de desarrollo.
- Constituye una proyección de la sociedad civil hacia las funciones y espacios de regulación estatal de la vida económica y social.
- Canaliza la participación social en la gestión pública.
- Construcción y fortalecimiento de sistemas sociales, económicos y políticos democráticos, basados en el diálogo social, la participación en la decisiones políticas y económicas en la distribución del ingreso.

4. Fomento de un orden internacional con equidad, participación y cooperación, a través de la gestión que los sindicatos realizan en la OIT, del papel que cumplen los Convenios Internacionales del Trabajo, de la influencia que tratan de ejercer en los espacios de la globalización económica y de la integración de las economías y en las compañía transnacionales. En este sentido, los sindicatos y la negociación colectiva son agentes determinantes de la difusión y consolidación de una concepción de las relaciones internacionales basadas en el dialogo y la participación social, constituyéndose en agente de una gestión tripartita en asuntos de naturaleza social y económico-productiva también en el plano internacional.

3. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN COLOMBIA: RESULTADOS, PROBLEMAS Y TENDENCIAS[22].

La legislación laboral colombiana reconoce tres clases de Convenios Colectivos de Trabajo: 1) la Convención Colectiva, que se celebra entre uno o varios patronos o asociaciones patronales, por una parte, y uno o varios sindicatos o federaciones sindicales, por la otra, para fijar las condiciones que regirán los contratos de trabajo durante su vigencia; 2)

[22] Esta parte se apoya en el análisis del banco de datos que sobre convenciones colectivas procesa la ENS, el CISCON, donde se sistematizan más de 200 convenios colectivos de trabajo, de todos los sectores económicos, público y privado. También recoge los resultados de los diagnósticos que sobre la situación de la negociación colectiva se realizan periódicamente con los sindicatos en los programa de educación en Negociación Colectiva de la ENS.

ERROR: stackunderflow
OFFENDING COMMAND: ~

STACK: