

GOOD YEAR S.A.

ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO

1993



Centro de Documentación

RESERVA

ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO
DE GOOD YEAR S.A.

Preparado por la Escuela Nacional Sindical

(ENS)

Agosto 9 de 1.993

Medellin

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIONES

ESCUELA NACIONAL SINDICAL

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	
1. ANALISIS ECONOMICO	4
1.1 Análisis Sectorial	6
1.2 Aspecto Financiero	13
2. ANALISIS FINANCIERO	15
2.1 Análisis Vertical	15
2.2 Análisis Horizontal	18
2.3 Estado de Pérdidas y Ganancias	20
2.4 Análisis de algunos aspectos financieros	21
3. SITUACION ECONOMICO - LABORAL	3
3.1 Producción	23
3.2 Remuneración al trabajo	25
3.3 Excedente de explotación	26
3.4 Tasa de explotación	26
3.5 Costos laborales en relación a costos totales ..	28

CONCLUSION

INTRODUCCION

El modelo de apertura se fundamenta en el "libre mercado", cuyas premisas se pensaron mecánicamente aplicables a las condiciones económicas propias de nuestro país:

-La desgravación (supresión de aranceles) conduce a una devaluación del tipo de cambio real.

-La apertura comercial favorece los sectores en los cuales Colombia posee ventajas comparativas, verbigracia el sector agrícola.

-La entrada de productos importados se traduce en una actualización de la tecnología utilizada (Modernidad y reconversión industrial) mediante el proceso de competencia interna.

-El mercado y la privatización de la economía serían los pilares centrales que facilitarían el crecimiento de la economía, sinónimo de desarrollo.

Los resultados del proceso se constituyen en factores que cuestionan duramente el modelo adoptado. Entre otros aspectos por no pasar un proceso previo de capitalización e incorporación tecnológica que lo colocará en igualdad de condiciones de competencia en el ámbito internacional.

Según Fedesarrollo y el Departamento de Planeación Nacional estiman un crecimiento de la economía de 4.2% y de 5.0%, respectivamente para 1993. Determinado por el funcionamiento de la industria no influenciada por la trilla de café, a la cual, se le ^{conviene} ~~parece~~ una dinámica negativa por lo mostrado por el sector agropecuario y el sector comercio.

La tasa de crecimiento del PIB, entre 1991 - 1992, no fue superior a 1.5%; la producción industrial disminuyó en 1991 pero ha logrado un mejor desempeño en los primeros meses de 1993 con respecto a 1991.

La dinámica de las importaciones es rescatable pero, no significa un signo favorable. La ampliación de los recursos provenientes del exceso de importaciones sobre las exportaciones permitió aumentar el consumo de bienes durables que aumentan la inversión en equipos y maquinaria. Sin embargo, la entrada de productos del exterior no ha logrado aumentar los niveles de eficiencia del conjunto de la economía. Por el contrario, ha conducido a suspender la producción de algunos sectores como la de la agricultura y sustituir los insumos nacionales por los importados (aparte de la sustitución de productos, como en la producción de llantas) convirtiendo las empresas en ensambladoras y revirtiendo, así, la llamada reconversión industrial.

Por tanto, las amenazas de competencia no condujeron a los empresarios a reestructurarse. Ante limitaciones tecnológicas, de capitalización (originada por las altas tasas de interés y la restricción del crédito), procedieron a replegarse, como medida contradictoria para evitar ser desplazados por los productos foráneos. En el sector agrícola ocurrió algo muy singular. Aunque, el Ministro de Agricultura afirma que el crecimiento de ese sector va hacer de 2.5% este año, no se conoce el fundamento de tal afirmación. Pues, la entrada de productos agrícolas a precios inferiores a los domésticos llevaron a que los agricultores se desplazaran a otras actividades más eficientes y optaron por reducir las siembras. La SAC y Minagricultura estimaron una caída del área de cultivos transitorios cercana al 10%, el degüello de ganado descendió 5% y las importaciones de tractores bajaron más del 50%, en 1991. Estos factores, sumados a las dificultades como la depresión de los precios internacionales del café, del algodón, del maracuyá, y los problemas de exportación del banano y las flores, hacen prever un futuro bastante incierto para el agro.

Un resultado bastante contradictorio con las intenciones del modelo de apertura es la revaluación del peso -ésta alcanza 25% con respecto a 1970- y los bajos índices de productividad industrial ocasionados porque "el gasto en ciencia y tecnología en términos del PIB no corresponde ni a la décima parte del observado en EE.UU. o Japón" (Sarmiento Palacios, Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo, No. 39, p. 17). En general, la productividad del trabajo desciende y la contribución al crecimiento de factores como el conocimiento, no existe.

En cuanto a la revaluación, es una clara muestra de como no se ha podido controlar el tipo de cambio y el aspecto contrario, la devaluación, no se dió a la par con un descenso en el salario real. Esto ha originado desprotección de la industria y la agricultura, y el gobierno, por boca del Ministro Hommes hace llamados permanentes a los empresarios sobre los ajustes salariales, recomendando acomodarlos por debajo de la inflación. Medidas con las que tratará de cumplir la meta de reducir la inflación por debajo del 22%, lo cual, es poco probable por la indexación que existe en la economía y la inercia de los precios a la baja, además, de la presión de los obreros.

"Los aumentos salariales pactados por convención en 121 empresas del sector moderno, según información suministrada por la Escuela Nacional Sindical, fueron en promedio, del 27% y el 25,8% para 1992 y 1993, lo cual es altamente indicativo del fenómeno de indexación mencionado" (CIE - U. de A. Perfil de Coyuntura. Segundo trimestre, 1993. p. 12).

La situación laboral marcada por la gran inestabilidad en los puestos de trabajo hace pensar que todo el peso del modelo de apertura recae directamente sobre las espaldas de las masas trabajadoras. Se cuestiona, por ello, la información acerca de la reducción del desempleo presentada por el DANE, como una muestra

del aumento del empleo. Tal reducción es explicada por la tasa de participación ocasionada por el cambio de fecha de la salida a vacaciones de los colegios y por las limitaciones del mercado laboral "(Eduardo Sarmiento, La República, 28/Junio/1993. p. 10 A). Además, la baja en el desempleo se debe a que las personas, definitivamente, han dejado de buscar trabajo y las personas que adoptan dicha actitud, no se catalogan dentro de la modalidad de desempleados. Igualmente, dejan de pertenecer a esta modalidad las que están dedicadas al subempleo.

Por tanto, la reducción del empleo de 11.1% es más bien, un indicador del decaimiento del mercado laboral. "No ~~es~~ menos significativo es el acelerado deterioro de la calidad del empleo. Entre junio de 1991 y junio de 1992 el empleo temporal pasó de 16% a 21% y el subempleo de 15% a 17%" (Eduardo Sarmiento, op. cit. p. 10 A).

La liberación comercial se presentó como fórmula indispensable para la industrialización y la actualización tecnológica, los hechos ponen en duda la aplicación de dicho modelo a las condiciones económicas colombianas. Lo que se observa es que la apertura económica no ha logrado solucionar los problemas coyunturales de nuestra subdesarrollada economía (desempleo, inflación, atraso del Sector Agrícola, entre otros) y los aceptables desempeños de algunos sectores (la industria), son coyunturales con bastante incertidumbre hacia el futuro.

INDUSTRIA. ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

1. ANALISIS ECONOMICO

En su conjunto la industria manufacturera logró mejor desempeño durante 1992 que el experimentado en 1991. Como lo demuestran los resultados obtenidos a partir de la muestra mensual manufacturera del DANE, el crecimiento fue del 5.6% incluida la trilla de café y de 3.4% sin ella. La producción industrial declinó en 1991 (Véase Cuadro 1).

CUADRO 1				INDICE Pr. IND. 1992
PORCENTAJES				
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL	1990	1991	1992	
IND. CON TRILLA	6.4	-2.0	5.6	7.5%
IND. SIN TRILLA	5.0	-1.3	3.4	

FUENTE: DANE. Muestra Mensual Manufacturera

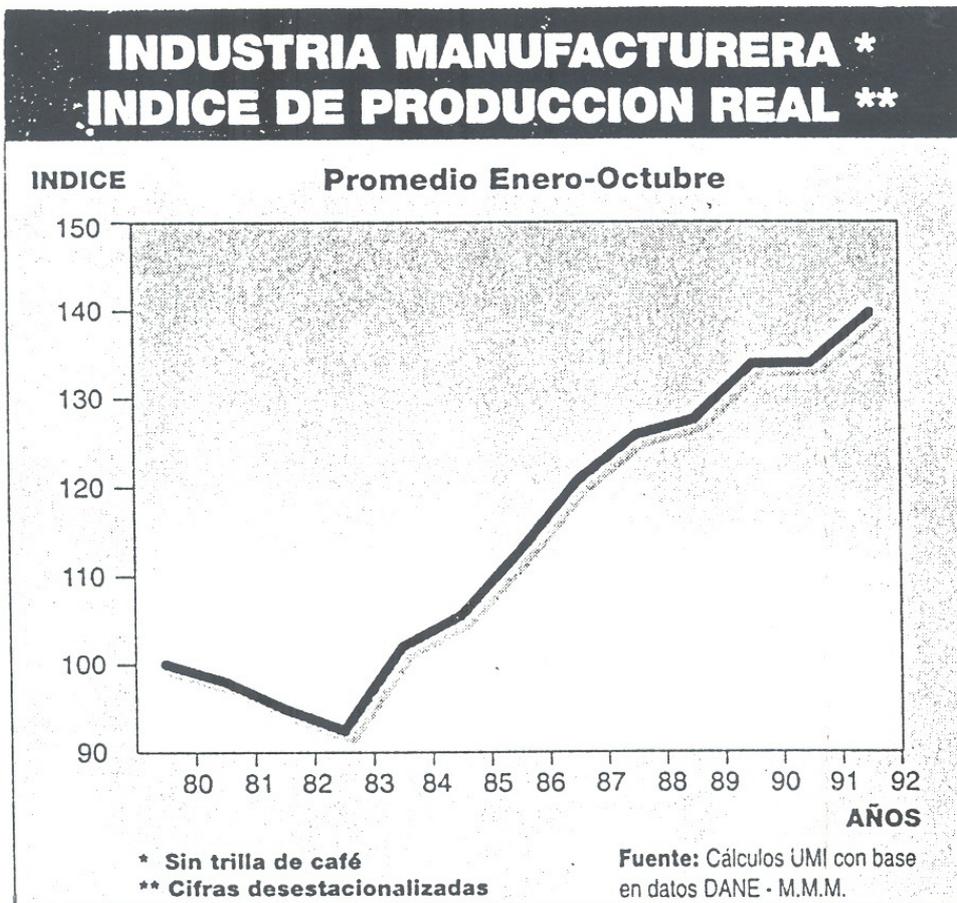
El crecimiento mostrado en el cuadro anterior puede considerarse aceptable si se tiene en cuenta que el índice de producción industrial del último trimestre de 1992, fue de 7.5% y el índice de producción real, según la Unidad de Monitoría Industrial adjunta al Ministerio de Desarrollo, posee una tendencia creciente desde mediados de 1982, aunque con un estancamiento entre 1989 y 1991 (Véase Gráfico 1).

Excluyendo la trilla de café, la reactivación industrial se originó en el comportamiento de la producción de bienes de capital y de bienes intermedios, que de -11.4% y 3.9% de crecimiento acumulado a diciembre de 1991, pasaron a 15% y 5.7% en diciembre de 1992, respectivamente.

Según la fuente mencionada, dos factores son claves en el dinamismo de la actividad manufacturera: el comportamiento de la tasa de interés y el auge de la construcción de vivienda. La baja de la tasa de interés llevó a que el capital se invirtiera en activos fijos como finca raíz y bienes de consumo duradero (automóviles, por ejemplo). La industria de la construcción al conservar el auge iniciado en el segundo semestre de 1991, se convirtió en dinamizadora de la actividad económica. Hasta el mes de noviembre de 1992 las licencias autorizadas mostraban un crecimiento en metros cuadrados del 29.7%, según estadísticas del DANE y las ventas nacionales de cemento crecieron en toneladas en 12.3% con respecto a 1991.

A lo mejor, el auge de la construcción de vivienda, con sus efectos sobre la industria manufacturera, le permite a esta ajustarse a las condiciones de mercado más estrechas.

GRAFICA No. 1



Fuente: Monitor Industrial. Febrero de 1993. p.1

Se calcula que el 35% de la demanda de la construcción corresponde a productos de origen industrial. Por lo cual, resultaron favorecidas las industrias productoras de estos insumos como la siderurgia, cuyo crecimiento se estima en 17%, objetos de barro y porcelana con el 10% y minerales no metálicos con 5.4%. Sobresale además, el crecimiento de la industria del plástico, cuyos productos se destinan principalmente a la construcción, los empaques y al consumo final. También, se destaca el sector metalmeccánico (14%), jalonado además por el sector automotriz.

Además de los factores mencionados como positivos en el buen desenvolvimiento de la actividad industrial se pueden mencionar: la política de expansión monetaria, la reactivación de la inversión industrial (esta evoluciona positivamente desde 1980 - año en el que descendió- hasta 1992, alcanzando tasas de crecimiento de más del 10%) (Véase gráfica 2)) y la disminución de los costos de producción.

Los márgenes de utilidad de las empresas durante 1992, según una encuesta de opinión industrial realizada por la ANDI en el mes de diciembre, se distribuyen así: el 39.5% de los encuestados respondió que estas aumentaron; en el 29.8% de los casos permanecieron constantes, mientras que para el 30.7% se presentaron reducciones. Las empresas que afirmaron haber aumentado sus márgenes aducen las siguientes razones: disminución de los costos de las materias primas, mejoramiento en los índices de eficiencia, aumento en el volumen de venta, disminución en las tasas de interés y cambio en las líneas de producción. Los que presentaron reducciones adujeron como causas: la competencia externa por la apertura, aumento en los precios de venta por debajo del incremento en el costo de los insumos, pérdida en la rentabilidad de las exportaciones por revaluación del peso y disminución del CERT (Certificado de Reembolso Tributario).

PERSPECTIVAS

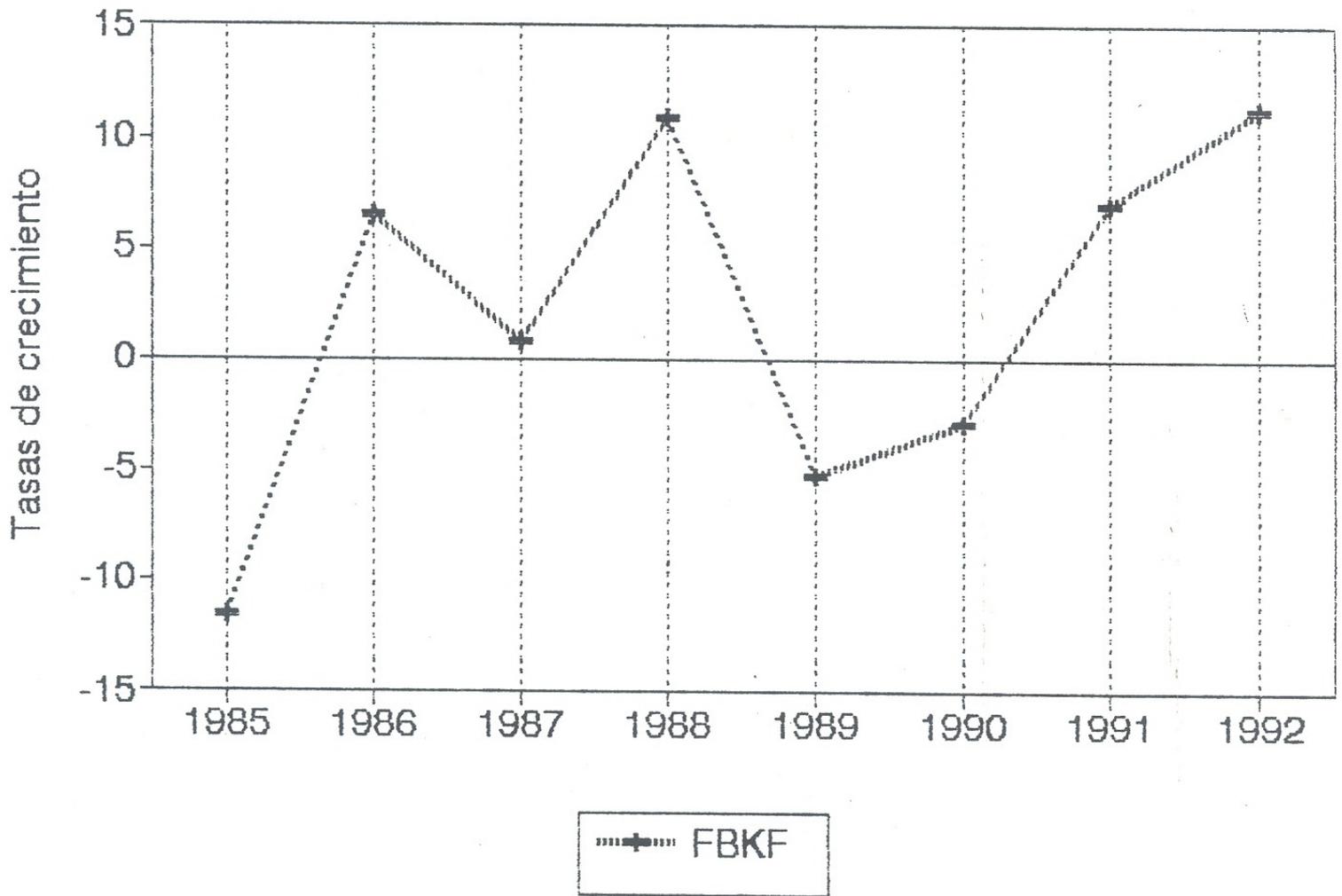
Los resultados de la encuesta del Centro Nacional de Consultoría (UMI-CNC) (2) revelan que el crecimiento hasta ahora registrado en el primer bimestre está por el orden del 6.8% con relación a igual periodo del año anterior. Esto es alentador en vista de la desaceleración ocurrida en el índice mensual de la producción nacional en el último trimestre de 1993. El comportamiento de las diferentes industrias durante el resto del año dependerá del dinamismo de la demanda interna o externa, dependiendo claro de su expansión y competitividad frente a las importaciones.

El crecimiento de la demanda interna estará determinado por el ingreso per cápita y por el nivel de la tasa de interés. Se debe tener en cuenta que la demanda interna se distribuirá entre

(2) Unidad de Monitoría Industrial - Centro Nacional de Consultoría.

Gráfica No. 2

EVOLUCION DE LA INVERSION. 1985-1992



Fuente: C.I.E., U. de A. -Banco de datos-

productos de origen nacional o importado. Especialmente, el crecimiento de los productos de consumo masivo dependerà del aumento esperado en el ingreso per càpita. Para los productos de consumo duradero y la construcciòn, la demanda estarà determinada por la tasa de interès. El crecimiento en la construcciòn de vivienda seguramente se mantendrà hasta el tercer trimestre de 1993, beneficiando la industria del cemento, siderùrgica, metalmeccànica, plàstico, loza y porcelana.

Aùn se presenta preocupaciòn entre los empresarios por el aumento de las importaciones previstas para 1993. Algunos piensan que la apertura efectiva comenzará realmente a presentarse durante este año.

1.1 ANALISIS SECTORIAL

1.1.1 Contribuciòn al crecimiento industrial.

La trilla de café debido a su alta participaciòn en las actividades industriales (6.9%), tuvo la mäs alta contribuciòn (2.31%) al crecimiento industrial. Un conjunto de nueve agrupaciones industriales contribuyeron cada una con mäs del 0.1% a la expansiòn del sector industrial global, sumando una contribuciòn de 4.54%. En orden decreciente estas agrupaciones son: Equipo de transporte (0.96%), Textiles (0.49%), Productos de plàstico (0.48%), Maquinaria elèctrica (0.43%), Papel y sus productos (0.41%), Hierro y acero (0.37%), Productos metàlicos (0.29%), maquinaria excepto la elèctrica (0.23%) y Productos de caucho (0.12%).

Como se observa el sector Productos de caucho ocupò el ùltimo lugar en contribuir a la expansiòn mencionada. Sin embargo, fue significativa en tanto superò el 0.1%. Ademàs, porque supera a seis agrupaciones con contribuciones individuales positivas de menos de 0.1% y a un grupo de ocho con contribuciones negativas, cuya suma total fue de -1.49%.

De particular importancia en la coyuntura industrial de 1992 es la agrupaciòn "Equipo de transporte". Esta tuvo una tasa de crecimiento alta (19.2%). Su auge fue posible debido a: 1. disminuciòn de los aranceles del material CKD; 2. baja tasa de interès; 3. permiso a las corporaciones para financiar la compra de vehìculos a largo plazo, lo que aumentò las fuentes de financiaciòn; 4. el aprovechamiento de las ventajas de tener redes de distribuciòn, venta de repuestos y talleres de servicio autorizado y marcas acreditadas que le confieren a ciertos vehìculos la calidad de "cuasi dineros" porque se pueden realizar en cuestiòn de una o dos semanas; 5. el enorme retraso de la demanda (que en este año habìa empezado el deterioro) por las expectativas de menores precios con la apertura.

Lo mäs probable es que la tendencia de crecimiento del sector "Equipo de transporte" se sostenga en 1993 y que su estancamiento o merma dependa de si la demanda atrasada se agote o no. Ademàs, depende tambièn de la amplitud de la importaciòn de vehìculos.

Se enfatiza en la agrupación "Equipo de transporte", ya que su dinamismo influye en el desenvolvimiento de otras agrupaciones, especialmente en aquellas cuya oferta está acoplada parcial o totalmente a la demanda derivada del sector automotriz, todo lo que la industria metalmeccánica suele llamar "sector autopartes", la fabricación de llantas, de plástico, pintura, etc. Por ello el sostenimiento de la demanda de equipo de transporte va a posibilitar que, por ejemplo, se active aún más el sector productor de llantas.

La contribución al crecimiento industrial de sectores como: productos de plásticos (15.9%) influido por la construcción; los productos de caucho con (7.6%) y la agrupación "Otros químicos" que ocupó el cuarto puesto en contribución (0.46%) al crecimiento industrial, tuvo una expansión importante pero moderada (6.7%).

Otro tipo de demandas que también ^{se} va a impulsar ^{por la} la reactivación de la producción de llantas es la de la agrupación "Otros químicos". La demanda de esta ^{es} la suma de la demanda derivada de muchos otros sectores de la economía: de la industria textil (y de llantas, porque allí se producen filamentos y fibras discontinuas), de la construcción, de alimentos (porque allí se produce polietileno) y de la agricultura (porque allí se producen abonos, etc.) Así, la perspectiva para el sector "Otros químicos" en 1993 es un crecimiento similar al de 1992 y seguirá dependiendo de lo que ocurra en los sectores mencionados que conforman su demanda.

1.1.2 Inversión

La forma de estimar el tamaño de la inversión industrial es a través de la inversión en maquinaria. El equipo adquirido directamente por el sector industrial registra un crecimiento del 32.3%, en contraste con el aumento del 65.2% de las importaciones totales de maquinaria.

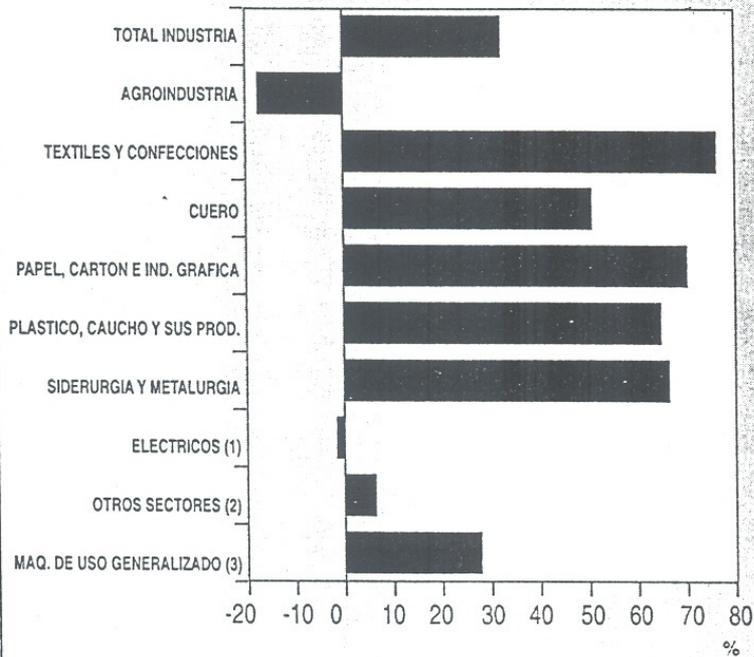
La variación porcentual de las importaciones entre enero de 1991 y octubre de 1992 fue bastante aceptable. La variación en el sector caucho y sus productos fue cerca del 70%, sólo superada por los sectores textil y confecciones; por las importaciones de papel, cartón e industria gráfica, y las de siderurgia y metalurgia.

Mientras que la participación de las importaciones del sector Caucho en las del país fue cerca de 10% muy inferior a la del sector Textil y confecciones (25%), a las de maquinaria de uso generalizado (Aparatos de licuefacción, filtradoras, centrifugas, máquinas para etiquetas, sacar y empacar mercancías, entre otras) -20%- y a las del sector eléctrico (motores, generadores, transformadores electivos sin incluir plantas eléctricas, entre otras). (Véase gráfico 3).

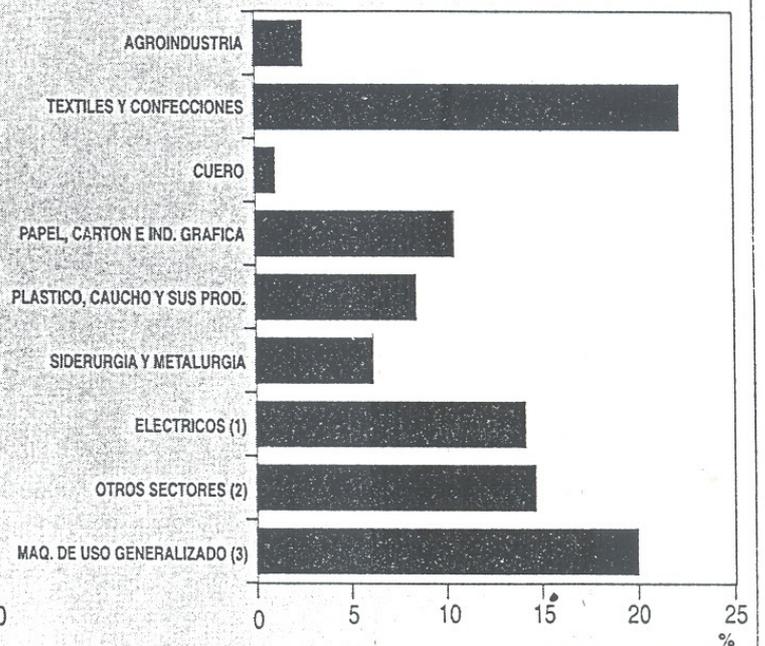
GRAFICA No. 3

IMPORTACIONES DE MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA

VARIACION PORCENTUAL 1991 - 1992*



PARTICIPACION PORCENTUAL 1992*



* ENERO - OCTUBRE
Fuente: Cálculos UMI con base en datos COMERCIO EXTERIOR, DANE

(1) NO INCLUYE PLANTAS ELECTRICAS. INCLUYE: MOTORES, GENERADORES Y TRANSFORMADORES ELECTRICOS, ENTRE OTROS.

(2) MAQUINARIA INDUSTRIAL NO ESPECIFICADA PREVIAMENTE

(3) ESTERILIZADORES, APARATOS PARA LICUEFACCION, FILTRADORAS, CENTRIFUGAS, INTERCAMBIADORES DE CALOR, MAQUINAS PARA ETIQUETAR, SECAR Y EMPACAR MERCANCIAS Y CALDERAS, ENTRE OTRAS. NO INCLUYE TURBINAS.

1.1.3 Aspectos de la Producción

1.1.3.1 Caucho y sus productos.

La evolución de la producción del subsector Caucho ha tenido un marcado crecimiento a partir de mediados de 1985, con cierta disminución entre mediados de 1988 y mediados de 1989, año en el cual sigue un discurrir ascendente continuo y paralelo a la dinámica que traía la producción industrial (también creciente). Sin embargo, como se aprecia en la gráfica 4 (figura número cuatro), la producción de la industria manufacturera desde 1981, crece más rápidamente que la del subsector mencionado. Dicho desempeño se aprecia en la tasa de variación acumulada de la producción real de 3.4.

El hecho de pasar de una situación débil (decrecimiento) a una fuerte (crecimiento), demuestra la influencia positiva en ella de la apertura económica, más aceptable que la experimentada por el sector productor de Caucho. En éste el dinamismo es siempre ascendente entre 1990-1992, ya que experimenta tasas positivas en estos dos años. Sin embargo, la expansión de su producción fue negativa entre enero de 1992 y febrero de 1993 (Véase Cuadro 2), lo que hace pensar que la causa de su crecimiento puede deberse a la importación y a la venta de existencias.

CRECIMIENTO PORCENTUAL Enero-febrero 92/93

TEXTILES	- 4.7%
PAPEL Y CARTON	- 4.4
ABONOS Y AGROQUIMICOS	21.1
RESINAS Y FIBRAS SINTETICAS	3.7
LLANTAS	- 1.8
SIDERURGICA Y METALMECANICA	36.5
(Incluye automotriz)	
SIDERURGIAS	20.5
ENSAMBLADORAS	83.5

El cuadro muestra la expansión de la producción a nivel de algunos grupos industriales. Vemos que el ritmo de actividad productiva descendió en textiles, papel y cartón y en llantas.

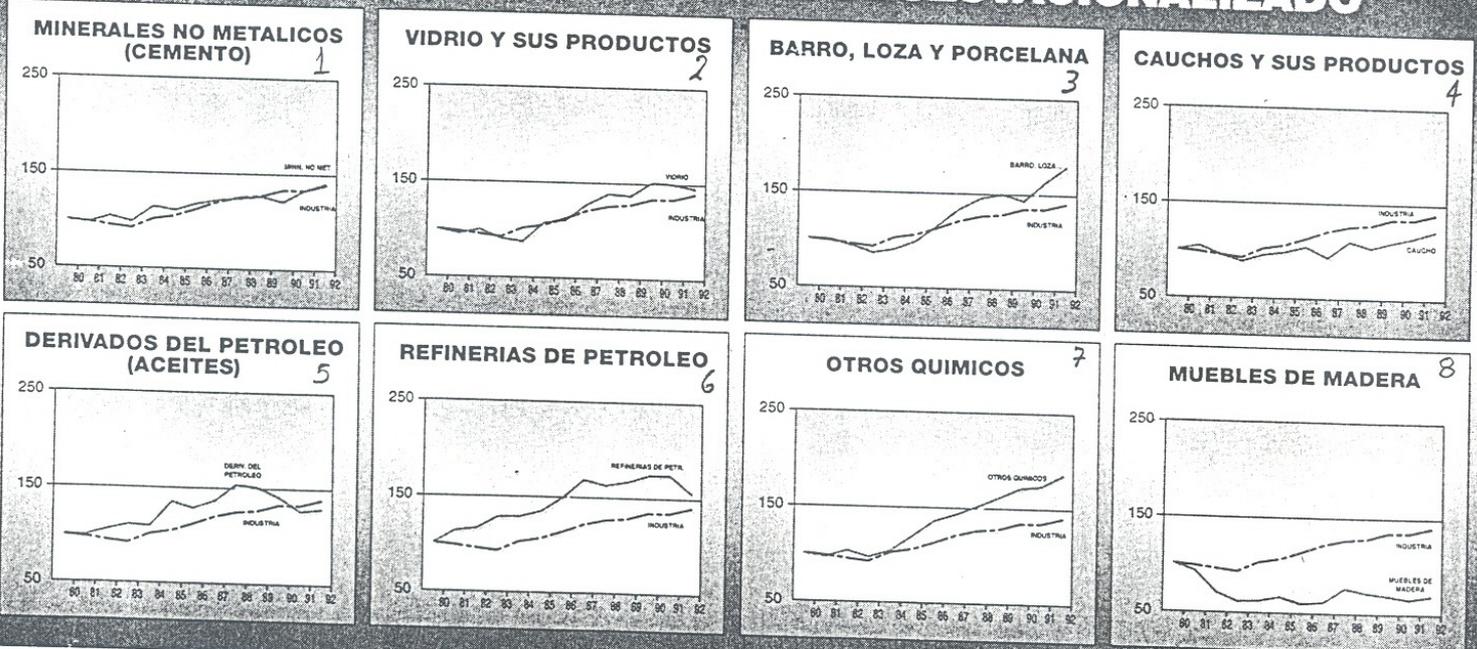
1.1.3.2 Ventas

En este aspecto es importante mirar el cambio tecnológico que vive el sector y, específicamente el desarrollado en relación a la distribución y producción de llantas. La diversificación tecnológica ocurrida en el sector y apoyada por la apertura económica, permite el impulso de empresas comercializadoras de autopartes y de llantas, ampliando por ese medio el mercado en el cual se desenvuelve dicha producción.

Se diversifica la producción con la importación de modernos equipos electrónicos marca Norton y Bear, Dynabal, Arex, etc. y

GRAFICA No. 4

INDICE DE PRODUCCION REAL DESESTACIONALIZADO



electromecánicos como Plataformas y Montallantas,, Sice, Hidrolavadoras Ghibli y equipos de lubricación Graco, entre otros.

Para la distribución de la maquinaria mencionada en el mercado nacional, se crearon dos departamentos: el de ingeniería de equipos y el de diseño arquitectónico en la empresa Auto Equipos Ltda., como un medio de apoyo a las crecientes ventas. Se creó, además, un departamento de mantenimiento que a la postre convirtió a Autoequipos Ltda. en la principal empresa de distribución de equipos electrónicos robotizados, computerizados, electromecánicos y electroneumáticos.

En los últimos diez años nace Propesas Ltda., empres^a que surge de la necesidad de proveer a los negocios de llantas, de pesas y accesorios para balanceo, lo cual facilitó la creación de 813 empleos directos y más de 3.000 indirectos.

Los cambios tecnológicos mencionados han facilitado que la producción se reduzca y tal vez, por la introducción de ellos se ha mermado. Sin embargo, también permitieron el mejoramiento del reencauche de llantas que facilita subsanar la pérdida experimentada en la producción de nuevas. Esto logró satisfacer en gran parte la demanda.

"En Colombia se venden por año cerca de 660.000 llantas reencauchadas, cifra que se estima equivalente a 20% del total del mercado nacional de neumáticos nuevos. Se estima que sólo 20% de las llantas vendidas regresa para ser reencauchadas. Hasta 1990, la industria del reencauche obtuvo un crecimiento promedio de 5% anual. Sin embargo, desde 1991 y hasta 1995, se estima que el incremento en los volúmenes de recolección de carcasa se mantendrá estancado debido a la radicalización del mercado y a los bajos precios de la llanta nueva de automóvil" (1).

El reencauche sigue siendo una alternativa para obtener ganancias por medio de la reducción de costos en la producción de llantas nuevas, ya que éste representa el 50% del valor de la producción de una nueva y su rendimiento es el 100% de una llanta nueva.

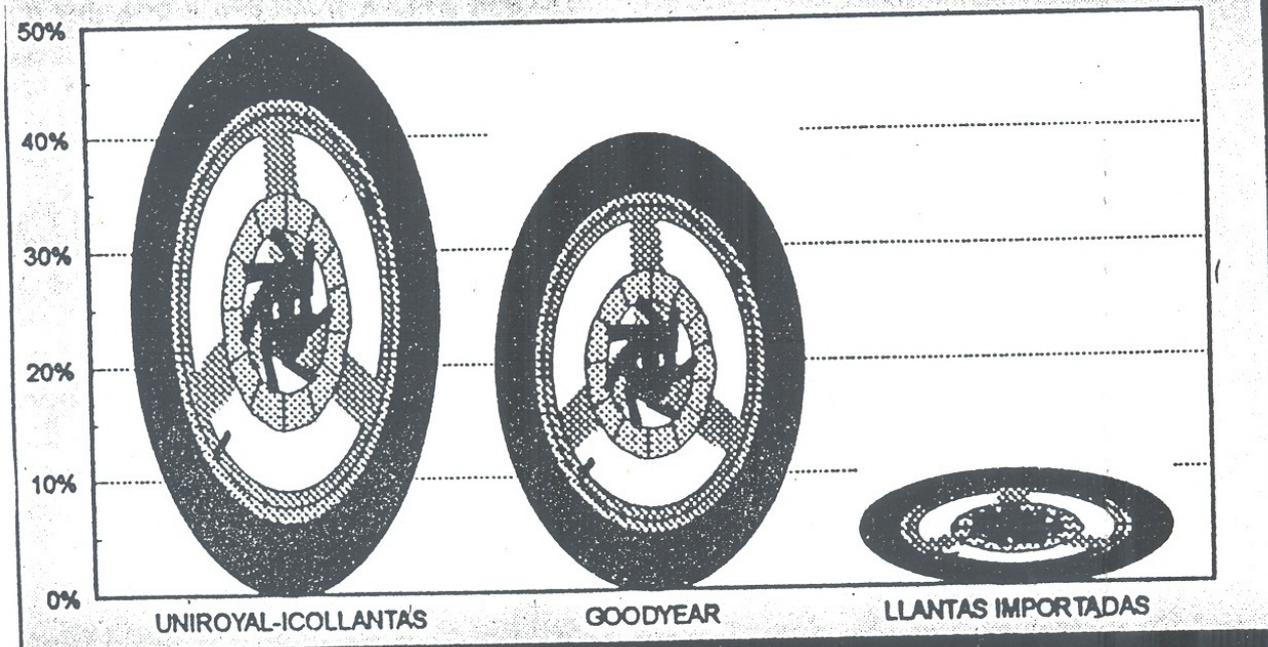
En Cali, se encuentran las tres principales empresas distribuidoras de llantas del país. Goodyear, con el 40% del mercado nacional, Uniroyal-Icollantas, con el 50% y el 10% restante corresponde al mercado para llantas importadas. La capacidad de distribución y venta de dichas empresas es reforzada con la creación de trece diagnosticentros en todo el país por parte de la empresa Auto Equipos Ltda. (Véase Gráfica 5)

La evolución de las ventas puede apreciarse mejor utilizando las siguientes cifras. Las del subsector ^{Caudro} mencionado disminuyeron entre 1990 y 1991 en 2.65%, recuperándose admirablemente para

(1) La República. Julio 8 de 1993. p.3B.

GRAFICA No. 5

PARTICIPACION EN MERCADO LLANTERO



Fuente: La Republica. Julio 8 de 1993. p.3B

1992 con respecto al año anterior, superándolas en 1.32 puntos (Véase cuadro 3).

Cuadro No. 3

VARIACION ACUMULADA CORRIDA DEL VALOR DE LA PRODUCCION Y VENTAS

1991 (Ene-Dic)/1990 (Ene-Dic)		
	PRODUCCION REAL	VENTAS REAL
S. PRODUCTOS CAUCHO	3.82	- 2.65
TOTAL IND NAL (SIN TRILLA)	- 1.28	1.52
1992 (Ene-Dic)/1991 (Ene-Dic)		
	PRODUCCION REAL	VENTAS REAL
S. PRODUCTOR CAUCHO	7.64	3.97
TOTAL IND NAL (SIN TRILLA)	3.40	3.95

FUENTE: DANE - Encuesta Mensual Manufacturera.

1.1.4 Aspectos de importación y exportación

1.1.4.1 Importación

Según la UMI en el boletín de febrero de 1993 se esperan importaciones industriales por valor de US\$5.722 millones superiores en 25% a la registrada durante 1991. Es decir, se espera un aumento considerable de las importaciones durante 1993. Las compras de materias primas y bienes de capital para el sector industrial representaron más del 60% del aumento en el total importado. Cerca del 40% de las importaciones de maquinaria para la industria correspondió a las plantas eléctricas y motores. Sobresalen las importaciones de maquinaria para la construcción y la industria textil. También, se destaca la inversión en maquinaria para industrias de confecciones, artes gráficas, caucho, plástico y metalmecánica. El sector caucho y sus productos importó en 1992, 46.56 millones de dólares con una variación de 76.6% respecto al 91 (Véase Cuadro 4).

La capacidad de penetración de las importaciones en el mercado nacional se calcula a través del porcentaje que representan las importaciones sobre el consumo interno, en conjunto fue del 14%. Estos porcentajes se distribuyen así: la penetración textil (21%) y la del polietileno de baja densidad (43%) son las más significativas. Es decir, las mayores tasas de penetración de las importaciones se presentan en los mercados de bienes de capital y materias primas, por las importaciones de productos

metalmecánicos, siderúrgicos y químicos industriales. Por el contrario, las importaciones inciden poco en los mercados de plástico, ~~minerales~~, minerales no metálicos y vidrios.

"Las mayores tasas de penetración de importaciones se observan, como ha sido tradicional, en los mercados de bienes de capital y materias primas, debido a las importaciones de productos metalmecánicos, siderúrgicos y químicos industriales. Por el contrario, las importaciones continúan incidiendo relativamente poco en los mercados de plásticos, minerales no metálicos, vidrio" (1) (Monitor Industrial, mayo/1993, p. 5) y en aquellos productos en los cuales Colombia ciertas ventajas comparativas como Caucho y sus productos, y otros químicos.

La variación de la importancia porcentual de las importaciones en el consumo interno (o sea la variación de la tasa de penetración de las importaciones) entre 1991 y 1992, ha sido más significativa en alimentos (69.3%), en textiles (98%), cuero y sus manufacturas (99.6%), minerales no metálicos (cemento) (93.3%). El sector caucho y sus productos es uno de los más favorecidos pues la variación de la tasa de penetración de las importaciones en este subsector ~~alcanza~~ alcanza al 29.5% (Véase Cuadro 5).

1.1.4.2 Exportaciones

El DANE reportó hasta septiembre de 1992 exportaciones por valor de US\$5.280 millones de los cuales US\$2.302 millones (43.6%) se catalogan como industriales, las principales son alimentos (13%), productos de refinería (8.3%), confecciones (9.7%), textiles (9.4%), entre otros.

El sector caucho y sus productos no es un sector exportador neto, por lo menos entre los dos años considerados en el análisis; más bien su producción es fundamentalmente para el consumo interno. Sus exportaciones, menores que el monto de sus importaciones, fueron de 17.840 millones de dólares con decrecimiento de 5.1% respecto a 1991 (Véase Cuadro No. 4). Según Mario Márquez, Jr., presidente de la seccional del Valle, manifiesta que de las tres grandes empresas que tienen participación en el mercado externo Goodyear, Michelin y Brigiston, están llamadas a liderar el mercado de llantas en el mundo por los aportes de ellas, al desarrollo tecnológico y la investigación en dicho campo. Igualmente, por su producción promedio de llantas que oscila en 15.000 diarias.

Goodyear exportó durante 1992 a Ecuador productos por un valor aproximado de tres millones de dólares. Si se compara con lo exportado en 1991, el incremento es bastante alagador. En este año, la empresa exportó hacia ese país mercancías que alcanzaron el millón de dólares y para 1993 se proyecta un aumento superior.

(1) Monitor Industrial, mayo de 1993. p. 5.

Dos factores centrales favorecen el comercio con el Ecuador: 1) Los precios de las llantas de Goodyear de Colombia son más bajos que los de otras naciones que exportan al Ecuador; 2) El libre comercio con ese país.

ASPECTO FINANCIERO

Las deudas morosas del sector Caucho son prácticamente nulas. Así, por ejemplo, el 4.2% de la deuda de la industria en el sector financiero tiene algún grado de morosidad. De ese porcentaje el sector de Minerales no metálicos (el más moroso) responde por el 98% de la deuda sin pago oportuno, y el subsector y sus productos responde por solo 0.2%. *caucho*

1.1.5 Aspecto Laboral

1.1.5.1 Dinámica de Empleo en el sector caucho y sus productos

En el sector Caucho y sus productos entre 1991-1992, el empleo total disminuyó levemente (0.82%). Decrecimiento que se experimentó a partir del primer año mencionado, ya que la variación en el período anterior fue positiva. Dicho descenso se reflejó tanto en el empleo permanente como en el temporal. En el primero, aunque la variación fue menor en los dos últimos años, la disminución se conserva y en cuanto al segundo tipo de empleo, el temporal, crece a lo mejor apoyado en la disminución del empleo permanente.

La disminución en los dos tipos de empleo mencionado se recoge en la disminución del empleo total. Pero, el hecho de que el permanente posea en los dos períodos tasas negativas, explica el que se refuerce el empleo temporal.

La disminución del empleo la padecen especialmente los obreros, en los cuales disminuye su carácter permanente y se fortalece su carácter temporal. Mientras que en los empleados sucede lo contrario (Véase Cuadro No. 6).

Cuadro No. 6
 VARIACION ACUMULADA CORRIDA DEL EMPLEO
 (Ene-Dic. 92 / Ene-Dic. 91)

	EMPLEO TOTAL			EMPLEADOS			OBREROS		
	TOTAL	PERMAN	TEMP	TOTAL	PERMAN	TEMP	TOTAL	PERMAN	TEMP
PROD DE CAUCHO	-0.82	-1.42	2.41	0.67	0.83	-4.71	-1.25	-2.21	2.71
TOTAL NAL (SIN TRILLA)	1.32	0.58	4.64	0.60	-0.19	9.55	1.67	1.02	3.84

(Ene-Dic. 91 / Ene-Dic. 90)

	EMPLEO TOTAL			EMPLEADOS			OBREROS		
	TOTAL	PERMAN	TEMP	TOTAL	PERMAN	TEMP	TOTAL	PERMAN	TEMP
PROD DE CAUCHO	2.05	-2.13	33.22	-3.55	-4.45	49.45	3.81	-1.28	32.66
TOTAL NAL (SIN TRILLA)	1.15	0.97	2.02	3.44	3.79	-0.67	0.11	-0.53	2.46

CUADRO No. 4

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES 1992 *

	IMPORTACIONES**				EXPORTACIONES	
	COMPETITIVAS		TOTALES		MILLONES DOLARES	VAR. % 92/91
	MILLONES DOLARES	VAR. % 92/91	MILLONES DOLARES	VAR. % 92/91		
ALIMENTOS SIN TRILLA CAFE	181.14	66.6	184.57	63.3	251.12	7.0
BEBIDAS	6.51	11.0	13.20	24.8	13.53	85.5
TABACO	3.35	-35.7	3.35	-35.7	32.43	87.7
TEXTILES	108.71	112.9	121.03	94.0	238.70	11.0
CONFECCIONES	27.89	60.1	27.95	60.0	240.41	17.7
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	21.00	458.8	21.34	454.1	98.74	-18.8
CALZADO DE CUERO	4.52	583.0	4.66	489.1	84.41	-6.5
PAPEL Y CARTON	111.53	38.4	185.88	40.0	37.28	55.9
INDUSTRIA GRAFICA	22.02	15.6	23.86	22.1	111.81	-9.7
QUIMICOS INDUSTRIALES	515.93	35.3	1059.21	23.4	279.68	15.0
OTROS QUIMICOS	139.47	48.5	230.92	26.8	50.31	19.4
CAUCHO Y SUS PRODUCTOS	40.30	71.6	46.56	76.6	17.84	-5.1
PLASTICOS	46.03	43.0	47.51	42.5	38.14	45.4
VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	14.55	91.2	24.87	100.6	25.42	42.7
MINERALES NO METALICOS	13.08	123.0	22.06	55.3	50.81	1.1
IND. BASICAS HIERRO Y ACERO	99.23	111.9	309.56	39.4	18.42	-44.2
IND.METALES NO FERROSOS	22.98	34.7	91.15	7.7	4.41	-9.3
PRODUCTOS METALICOS	96.18	22.5	166.11	33.3	61.12	36.7
APAR. Y EQUIPO INDUSTRIAL	330.98	26.7	893.46	27.1	69.13	12.2
APAR. ELECTRICOS Y DE SONIDO	328.54	84.6	499.12	28.6	57.01	43.5
MATERIAL DE TRANSPORTE	213.93	29.9	551.93	60.9	23.90	45.0
INDUST.SIN TRILLA DE CAFE	2702.98	44.7	4981.75	33.5	1929.31	6.0
IND. SIN CAFE, CERROMATOSO,REFINERIAS, Y DERIVADOS PETROLEO	2420.48	48.7	4697.98	34.3	1875.60	6.6

* ENERO-OCTUBRE

** VER RECUADRO COMPETITIVIDAD POR FLUJOS DE COMERCIO NOTA METODOLOGICA

FUENTE: CALCULOS UMI CON BASE DATOS COMERCIO EXTERIOR, DANE

COMPETITIVIDAD POR FLUJOS COMERCIALES

	TASA DE PENETRACION IMPORTACIONES				TASA APERTURA		BALANZA COMERCIAL RELATIVA			
	TOTALES		COMPETITIVAS		EXPORTADORA		IMP. TOTALES		IMP. COMPETITIVAS	
	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
ALIMENTOS SIN TRILLA CAFE	3.29	4.57	3.17	4.49	6.61	6.06	3.33	1.50	3.45	1.58
BEBIDAS	1.01	1.10	0.56	0.54	0.71	1.14	-0.30	0.04	0.15	0.59
TABACO	4.63	3.32	4.63	3.32	13.49	24.44	8.91	21.30	8.91	21.30
TEXTILES	5.72	9.26	4.74	8.40	17.23	16.65	11.63	7.51	12.60	8.37
CONFECCIONES	7.65	11.39	7.63	11.37	49.07	52.61	43.03	43.85	43.05	43.87
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	5.34	16.18	5.22	15.96	64.16	47.08	60.90	33.45	60.98	33.65
CALZADO DE CUERO	0.54	2.45	0.45	2.37	38.31	30.76	37.85	28.53	37.92	28.60
PAPEL Y CARTON	15.87	17.98	10.28	11.65	3.29	4.23	-12.64	-13.85	-7.01	-7.45
INDUSTRIA GRAFICA	6.76	6.64	6.60	6.15	31.59	25.00	25.37	18.67	25.52	19.14
QUIMICOS INDUSTRIALES	44.82	50.58	26.51	33.31	18.72	21.21	-28.48	-32.90	-8.19	-13.02
OTROS QUIMICOS	14.74	15.06	8.21	9.70	3.84	3.73	-10.96	-11.39	-4.38	-5.99
CAUCHO Y SUS PRODUCTOS	9.59	13.61	8.63	12.00	7.04	5.68	-2.56	-7.99	-1.60	-6.36
PLASTICOS	7.10	8.88	6.87	8.63	5.71	7.25	-1.39	-1.64	-1.17	-1.38
VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	8.28	14.13	5.29	8.71	11.60	14.25	3.35	0.13	6.35	5.61
MINERALES NO METALICOS	2.89	3.72	1.21	2.23	9.47	8.15	6.60	4.44	8.26	5.92
IND. BASICAS HIERRO Y ACERO	70.81	77.18	33.80	52.31	26.45	16.57	-54.58	-69.50	-8.07	-39.13
IND.METALES NO FERROSOS	48.54	48.93	15.79	19.51	5.07	4.45	-44.57	-45.46	-10.81	-15.19
PRODUCTOS METALICOS	23.43	26.22	16.21	17.04	9.92	11.56	-13.84	-15.12	-6.40	-5.59
APAR. Y EQUIPO INDUSTRIAL	78.28	78.72	57.17	57.82	23.97	22.31	-66.85	-68.43	-38.47	-40.78
APAR. ELECTRICOS Y DE SONIDO	51.28	53.92	32.56	43.52	9.74	11.83	-43.72	-44.95	-23.57	-33.41
MATERIAL DE TRANSPORTE	31.69	40.17	18.23	20.74	2.19	2.83	-29.71	-37.78	-16.10	-18.02
INDUST.SIN TRILLA DE CAFE	22.14	24.78	12.46	15.19	12.20	11.30	-10.22	-13.87	-0.27	-3.96
IDN. SIN CAFE, CERROMATOSO,REFINERIAS, Y DERIVADOS PETROLEO	21.81	24.48	11.54	14.33	12.32	11.45	-9.76	-13.40	0.79	-2.93

METODOLOGIA: VER RECUADRO

FUENTE: CALCULOS UMI CON BASE DATOS COMERCIO EXTERIOR, DANE

CUADRO No. 5

VARIACION DE LA TASA DE PENETRACION
DE LAS IMPORTACIONES COMPETITIVAS 1991-1992 *

SECTOR	IMPORTACIONES COMPETITIVAS VAR %	INDICE DE PRODUCCION VAR%	TASA DE PENETRACION VAR%
ALIMENTOS	111.96	25.18	69.33
BEBIDAS	-12.32	27.41	-31.18
TABACO	-51.10	14.51	-57.29
TEXTILES	149.13	25.91	97.86
CONFECCIONES	68.96	17.80	43.43
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	482.45	21.53	379.26
CALZADO DE CUERO	447.89	36.23	302.18
MADERA Y SUS PRODUCTOS	-46.58	20.39	-55.63
MUEBLES DE MADERA	156.99	28.78	99.56
PAPEL Y CARTON	59.52	33.29	19.68
IND.EDIT Y GRAFICA	-6.23	24.52	-24.69
QUIMICOS INDUSTRIALES	32.52	11.47	18.88
OTROS QUIMICOS	47.91	32.09	11.98
REFINERIAS DE PETROLEO	-43.80	16.56	-51.78
DERIV.PETR.Y CARBON (ACEITES)	6.92	16.16	-7.96
CAUCHO Y SUS PRODUCTOS	57.50	21.59	29.53
PLASTICOS	41.90	23.53	14.87
BARRO, LOZA Y PORCELANA	-31.03	44.06	-52.12
VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	31.70	24.88	5.46
MIN.NO METAL (CEMENTO)	146.83	27.68	93.32
IND.BASICAS HIERRO Y ACERO	84.05	19.28	54.30
IND. METALES NO FERROSOS	27.89	14.62	11.58
PROD. METALICOS	19.71	27.00	-5.74
APAR. Y EQUIP. INDUSTRIAL	17.08	29.10	-9.31
APAR. ELECTRICOS Y DE SONIDO	86.98	28.31	45.73
MATERIAL DE TRANSPORTE	65.64	19.33	38.81
EQUIPO CIENTIFICO	6.37	1.02	5.29
INDUSTRIA DIVERSA	80.76	19.50	51.26
TOTAL	46.57	23.97	18.23

(*) ENERO-SEPTIEMBRE

FUENTE: CALCULOS UMI CON BASE DE DATOS DANE, IMPORTACIONES Y MMM

Fuente: Monitor Industrial. febrero de 1993. p. 16

1.1.5.2 Costo Laboral

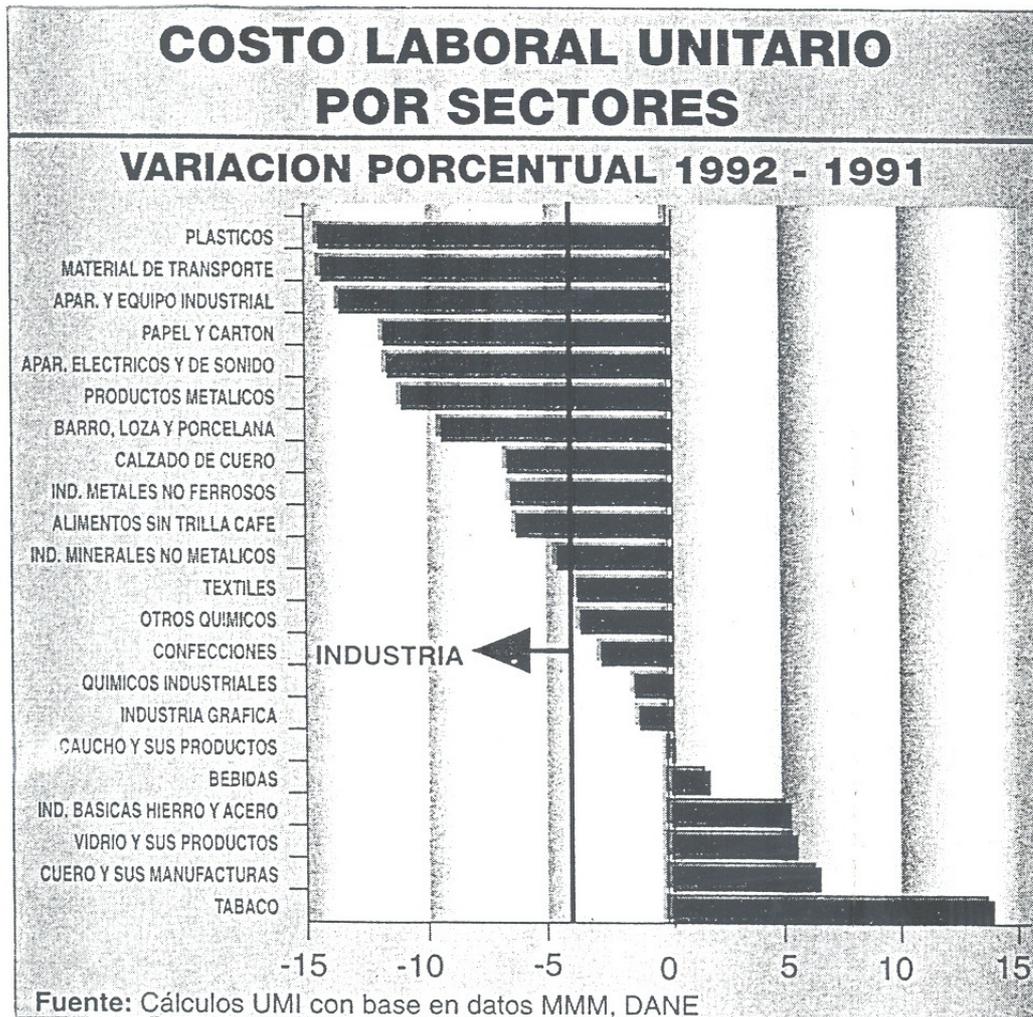
El costo laboral unitario (C.L.U.) es una medida que ilustra sobre la capacidad de competencia de la industria manufacturera colombiana frente a las extranjeras (este C.L.U. se redujo en 4% durante 1992). Representa, además el costo de la mano de obra por unidad de producto (costo laboral por hora trabajada / la productividad por hora). (1)

La mayor competitividad se debió al aumento de 3.8% en la productividad por hora, explicada esencialmente por el crecimiento en la producción (4.6%). Las industrias que aumentaron, en estos tres años de apertura, su competitividad fueron la automotriz, metalmeccánica, plástico y papel. Todas ellas redujeron el costo laboral unitario (CLU) en más del 10%. La mejora de la competitividad del sector caucho y sus productos no fue significativa, ya que el CLU permaneció en 0%. Sin embargo, es posible afirmar su estabilidad competitiva, ya que tanto el costo laboral por hora trabajada como la productividad por hora variaron en la misma proporción e igual sucedió con el sector otros químicos. (Véase gráfico No. 6)

En algunos sectores la estrategia para mejorar la posición competitiva fue aumentando la productividad pero, reduciendo al mismo tiempo la remuneración por hora trabajada (la industria de alimentos excepto sin trilla de café, plásticos, calzado, loza y porcelanas, barro, aparatos industriales). A juzgar por lo sucedido en el sector Caucho y sus productos, este no parece haber adoptado ningún tipo de estrategias y el costo de su mano de obra por unidad de producto permaneció constante entre 1991 y 1992.

(1) Cabe anotar que los sectores que lograron reducir el C.L.U., lo hicieron aumentando el tiempo trabajado, en lugar de reducir la remuneración promedio.

GRAFICA No. 6



Fuente: Monitor Industrial. Mayo de 1993. p. 3

2. ANALISIS FINANCIERO

En este tipo de análisis se pretende evaluar cuatro situaciones al interior de una empresa: liquidez, rentabilidad, nivel de endeudamiento y nivel de actividad.

El análisis de liquidez da cuenta de la capacidad de pago con que cuenta la empresa en el corto plazo. El análisis de rentabilidad muestra qué tan atractiva es la empresa para nuevos inversionistas o para incrementar la inversión de los accionistas ya existentes. El estudio de endeudamiento da cuenta de la forma como está distribuida la propiedad de la empresa entre acreedores, proveedores, trabajadores, propietarios (accionistas) y el Estado, es decir, aclara en poder de quién está la empresa. Un cuarto análisis, es aquel por medio del cual se podría mostrar la capacidad de gestión de la administración, pues muestra la eficacia en el manejo de inventarios, rotación de cartera, rotación de cuentas por pagar, etc.

El análisis financiero se estudia de dos formas, a saber:

Primera, **el análisis vertical:** evalúa la situación financiera de una empresa en un momento dado. Consiste en efectuar comparaciones entre las diferentes cuentas de un balance. Estas se pueden realizar mediante un análisis porcentual o a través de la utilización de las razones, con el fin de inferir las diferentes políticas trazadas por las directivas de la empresa.

Segunda, **el análisis horizontal:** busca medir el grado de desarrollo de la empresa, sus perspectivas y la forma como se han logrado o invertido los recursos necesarios para su operación. Estudia, además, el crecimiento y el manejo de la actividad empresarial. Más específicamente, indaga por la evolución de las diferentes cuentas del balance y el estado de pérdidas y ganancias, utilizando para ello un periodo de varios años.

Para la empresa Goodyear se realizará el análisis de tipo vertical sólo en el año 1992, por ser dicho estudio de carácter puntual. Para analizar el desarrollo financiero de la entidad se recurrirá al estudio de tipo horizontal, con el fin de utilizar la información desde 1990 a 1992. Una vez realizados los dos tipos de análisis estaremos en capacidad para definir la situación financiera actual de la empresa y el proceso vivido por ella para llegar al estado en que se encuentra.

2.1 ANALISIS VERTICAL

La situación financiera de una empresa cualquiera se puede averiguar a través de la utilización de los siguientes grupos de cuentas: cuentas del activo, cuentas del pasivo, cuentas del patrimonio y, del estado de pérdidas y ganancias.

Las cuentas del activo contienen el valor de todos los bienes y derechos que posee la empresa en un momento dado. Las cuentas del pasivo muestran las deudas que la empresa tiene en un momento

dado con terceros (proveedores), con prestamistas (acreedores), con los trabajadores (cesantías, salarios, pensiones), con el estado (impuestos por pagar), con el sector financiero (préstamos bancarios, sobregiros bancarios).

El patrimonio refleja todo lo que realmente es propiedad de la empresa en términos de quienes aportaron capital en su constitución. Está conformado por el capital aportado (o pagado por los socios al momento de su creación) más las utilidades acumuladas en el transcurso de los años de funcionamiento de la empresa hasta la fecha de presentación del balance y que se mantienen como "reserva" para posibles eventualidades futuras (creación de nuevas plantas, pago de impuestos, protección de las inversiones en títulos, mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, etc.)

El estado de pérdidas y ganancias muestra el total de ingresos y gastos, y su diferencia. Su balance arroja las utilidades o las pérdidas del ejercicio.

2.1.1 Análisis del Balance General

2.1.1.1 Estudio del Activo y del Pasivo

En un análisis conciso se aprecia: que Goodyear S.A. se encuentra en un 59.2% en manos de los accionistas y en un 40.8% en manos de los acreedores. Las deudas de estos últimos se dividen en las de largo plazo con el 18% de ellas y las de corto plazo con el 82%. Estas últimas son de fácil recuperación y se consideran normales para cualquier compañía. Sin embargo, al ser el monto del patrimonio mayor que las deudas le imprime carácter solvente a la empresa, máxime cuando el porcentaje de pasivos de corto plazo es tan elevado. (Véase Gráfica No. 8), 8.1

Particularizando el análisis se observa:

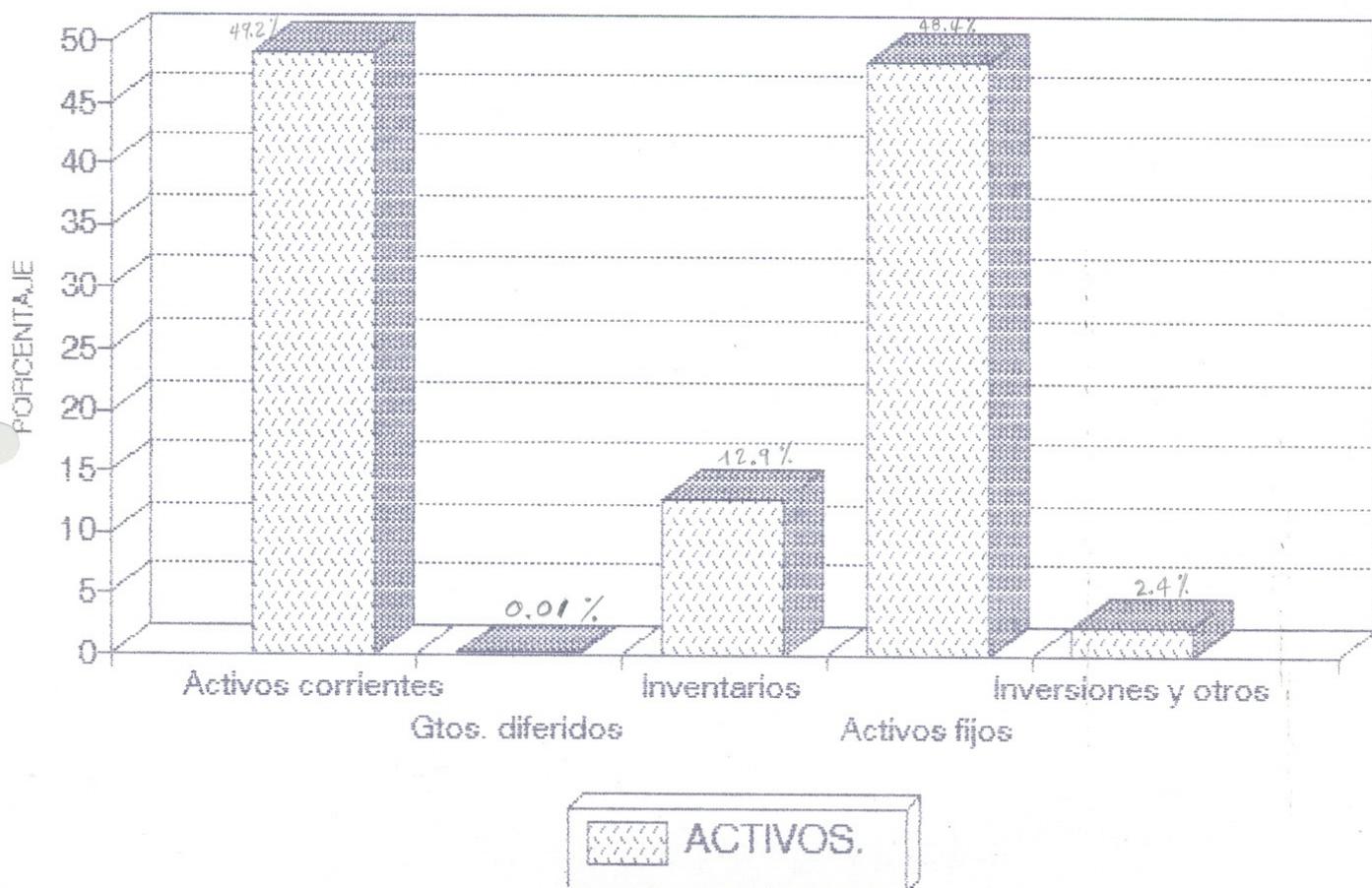
2.1.1.1.1 Distribución de las diferentes Cuentas del activo (Véase Cuadro No. 7)

Del total de activos que posee Goodyear S.A., el 49.2% está representado en activos cuya convertibilidad en dinero no es superior a un año, o sea en activos corrientes. Estos nos dicen qué tan efectivos (de fácil manejo en dinero) son los recursos que posee una compañía. Se clasifican en: bienes y derechos que la empresa posee en bancos; en cuentas por cobrar; en inventarios y en inversiones que se convierten fácilmente en dinero en efectivo (las llamadas inversiones temporales).

Del total de activos, el 48.4% representa los activos fijos, muy cercanos a los activos corrientes. La característica de ello es la de poseer una vida útil muy prolongada, son de alto costo y la empresa los tiene para desarrollar el proceso productivo. Se habla entonces de bienes que posee Goodyear S.A. en propiedad,

GRAFICA No. 7

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL ACTIVO



Fuente: GOOD YEAR. Balance general a diciembre 31 de 1992

Calculos del autor.

CUADRO No. 7

DISTRIBUCION DE LAS DIFERENTES CUENTAS DEL ACTIVO

ACTIVOS	VALOR	PORCENTAJE
Activos corrientes	25845.3	49.2
Activos diferidos ACTIVOS FIJOS	25404.1	48.4 48.4
Inventarios	6762.3	12.9
Activos fijos GROS DIFERIDOS	38.6	0.01 0.01
Inversiones y otros	1246.1	2.4
Total Activos	52495.4	100.0

Fuente: Good Year, balance general a diciembre 31 de 1992.
Cálculos del autor.

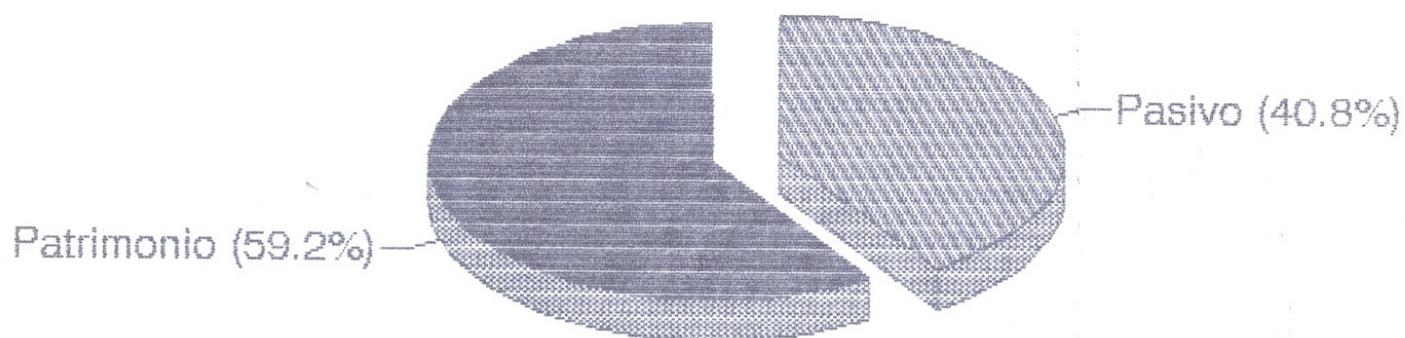
Quadro No. 8

DISTRIBUCION DE LAS DIFERENTES CUENTAS DEL PASIVO

PASIVOS	VALOR	PORCENTAJE
Pasivos corrientes	17456.64	81.6
P. de L. Plazo	3943.6	18.4
Total Pasivo	21400.2	100.0

Fuente: Good Year, balance general a diciembre 31 de 1992.
Cálculos del autor.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO



PASIVO Y PATRIMONIO

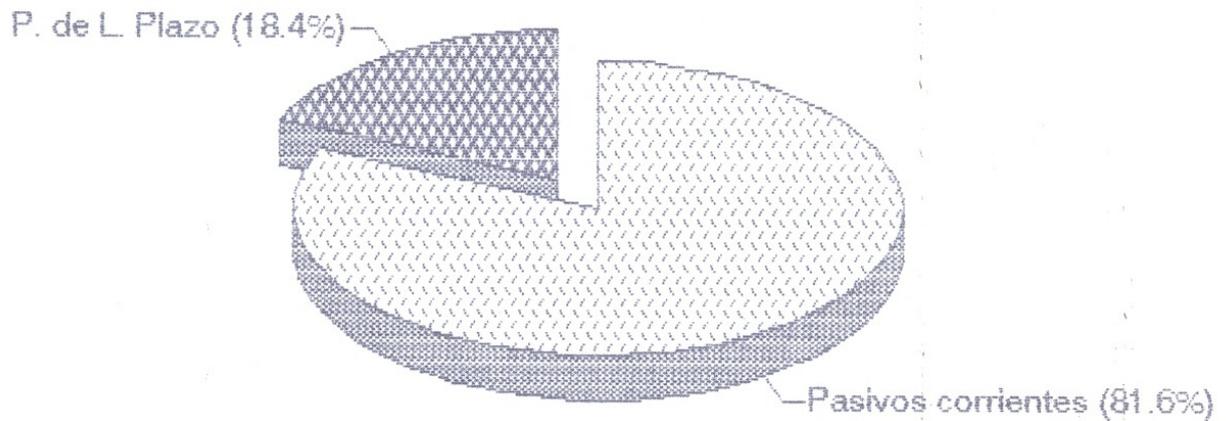
Fuente: GOOD YEAR. Balance general a 31 de diciembre de 1992.

Calculos del autor.

Continuación...

GRAFICA No. 8.1

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL PASIVO



PASIVOS CORRIENTES

Fuente: GOOD YEAR. Balance general a 31 de diciembre de 1992.

Calculos del autor.

planta, terrenos, equipos de oficina, equipos de computador, máquinas y herramienta, etc.

Lo anterior -la igualdad entre activos de corto y largo plazo demuestra el gran equilibrio (0.49%) financiero de la compañía.

La relación entre los activos corrientes y los activos totales, nos lleva a pensar en la reducción permanente de la liquidez, aunque, al momento [(activo corriente) / (activo total) = 0.49], ésta no constituye un problema grave de solución inmediata. Es decir, a pesar del deterioro de la liquidez en el transcurso de los tres últimos años, la empresa aún posee recursos financieros para responder, en el corto plazo, a sus obligaciones operativas. Más adelante se enfatizará sobre este punto.

El hecho de que el activo fijo represente el 48.4% de los activos de la compañía es un signo de la aceptable reconversión industrial que realiza a partir del lanzamiento de la apertura económica y dado la equidad con respecto a los activos de corto plazo aún conserva niveles de liquidez muy fuertes. Actualmente la empresa no tiene problemas de realización de sus mercancías, es decir, de venta; ya que sólo posee el 12% de sus activos en inventarios, lo cual demuestra que las inversiones que ella realiza van dirigidas fundamentalmente a acelerar el proceso productivo.

2.1.1.1.2 Distribución de las diferentes cuentas del pasivo (Véase Cuadro No. 8 y Gráfica No. 8)

Contablemente el pasivo se puede entender como la fuente de financiamiento que tiene la empresa con terceros, estos pueden ser: proveedores nacionales y extranjeros, el sector financiero nacional (bancos, corporaciones, etc.), los trabajadores (a través de las cesantías de éstos), u otras entidades. El pasivo se divide en: pasivo corriente y en pasivo de largo plazo. Será lo primero, si la financiación obtenida se debe cancelar en el corto plazo (antes de un año) y será pasivo de largo plazo, si los préstamos se pueden amortizar en el mediano y largo plazo, por lo regular se consideran plazos superiores a tres años.

De acuerdo con estos indicadores es claro que la mayor parte de las deudas de Goodyear S.A. se tienen que cancelar en el corto plazo (menos de un año), ya que los pasivos corrientes representan el 82.0% de los pasivos totales. No obstante, por cada peso que la compañía debe en el corto plazo, cuenta con \$1.5.0 como respaldo de la deuda. Este nivel es muy similar al que posela tres años atrás, una posición bastante buena en su liquidez.

Según las diferentes cuentas del pasivo a corto plazo, la empresa, depende fundamentalmente de las cuentas por pagar y de sus propias reservas (éstas representan el 91.5% del total de las deudas corrientes). El hecho de que la empresa tenga que retomar sus reservas para el funcionamiento de la misma, no es un signo preocupante en la medida que no tiene que recurrir a la venta de

\$1.6 (promedio)

existencias para pagar las deudas de menos de un año. Entre otras razones, porque ella posee ~~\$1~~ en activos de rápida realización para pagar \$1 de deuda, caso que le exigieran hacerlo en cualquier momento.

2.1.1.1.3 Distribución de las diferentes cuentas del patrimonio (Véase Cuadro No. 9)

En el análisis del patrimonio interesa indagar la forma como la empresa recurre a financiarse con recursos propios (Véase Gráfica No. 9).

En el cuadro mencionado se observa que el 65% del patrimonio de la compañía lo componen las revalorizaciones. Esto significa que al considerar un aumento en el patrimonio, este aumento, se tendría que admitir como un mayor valor de los activos. O visto a la luz de otra circunstancia, si se emitiesen acciones y se vendiesen por encima de su valor nominal, la diferencia (llamada "prima por colocación de acciones") no se puede contabilizar como una utilidad, sino como una revalorización de sus activos. Es decir, como una cuantificación (a valor de mercado) de la propiedad, planta y equipos con que cuenta la empresa (1).

Conjuntamente la reserva legal (la que por ley debe apropiarse la empresa periodo tras periodo hasta lograr un determinado tope, por encima del cual ya no se requiere de más apropiación), y las utilidades retenidas (aquellas que por disposición de los socios y en cualquier momento deben ser repartidas entre ellos), sólo representan el 31.4% del patrimonio; correspondiendo el porcentaje más alto a las retenidas (31.3%).

El hecho de que los dos rubros anteriores sean tan bajos es un síntoma agradable de la buena salud de la compañía. Si la empresa decidiera repartir como dividendo tanto, las reservas como las utilidades retenidas, repartiría una cantidad baja de dinero (comparada con el activo total) y que podría al no estar disponibles en caja y bancos, lo cual implicaría obtenerlos a través de los pasivos aumentando así su nivel de endeudamiento que, por consiguiente sería bajo.

La escasa capitalización a través de las reservas se compensa con unas revalorizaciones altas, lo que es un buen signo para los inversionistas que deseen comprar acciones de dicha empresa, debido a la alta revalorización de sus activos.

2.2 ANALISIS HORIZONTAL (Véase Cuadro No. 10)

Este estudio pretende dar cuenta del desarrollo de la empresa en

(1) Sería la diferencia entre el valor del bien al momento de adquisición y el valor por el cual se recupera si se vendiese a precios de hoy. Con relación a los activos las revalorizaciones representan el 38.4%.

Cuadro No. 9

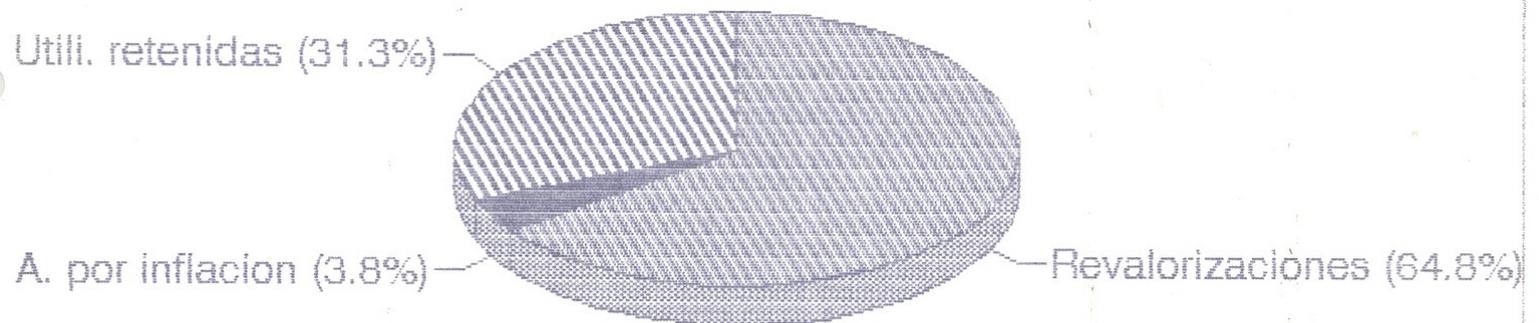
DISTRIBUCION DE LAS DIFERENTES CUENTAS DEL PATRIMONIO

PATRIMONIO	VALOR	PORCENTAJE
Capital pagado	15.6	0.1
Reserva legal	16.6	0.1
Utili. retenidas	9730.7	31.3
Revalorizaciones	20140.3	64.8
A. por inflación	1192.1	3.8
T. PATRIMONIO	31095.2	100.0

Fuente: Good Year, balance general a diciembre 31 de 1992.
Cálculos del autor.

GRAFICA 9

DISTRIBUCION CUENTAS DEL PATRIMONIO. 1992



Cuadro No. 10

ANALISIS HORIZONTAL

Crecimiento indices

Crecimiento promedio
periodo, 1990-1992.

ACTIVOS	TASA DE CRECIM			
	1990	1991		1992
Caja y bancos		30.2	-84.5	-41.3
Inversines a corto plazo		92.8	72.3	49.2
cuentas por cobrar		-90.5	877.3	-2.4
Prov.deudas malas		-27.8	-16.0	-15.4
TOTAL CUENTAS POR COBRAR		-90.5	877.7	-2.4
Inventarios		20.4	-1.8	5.7
Ajuste inflación				
TOTAL INVENTARIOS		20.4	3.6	7.6
Gastos prepagados		5.8	36.1	12.9
ACTIVOS FIJOS				
Propiedad, planta y equipos		-24.6	-2.2	-9.6
Ajuste inflación				
Revalorizaciones			40.7	
TOTAL ACTIVO FIJOS		209.6	34.3	60.8
Inversión y otros		29.9	63.2	28.4
TOTAL ACTIVOS		-83.4	1179.4	28.6
PASIVOS				
PASIVOS A CORTO PLAZO				
Ctas. por pagar y reservas		24.8	119.2	39.9
Impuestos por pagar		14.4	-63.1	-25.0
Obligaciones bancarias		-89.6	-32.9	-58.8
TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO		-4.8	57.4	14.4
Pasivos a largo plazo		-9.9	-11.8	-7.4
TOTAL PASIVO		-6.3	37.5	8.8
PATRIMONIO				
Capital pagado		-18.5	-15.5	-11.7
Reserva legal		-18.5	-15.0	-11.5
Utili. retenidas		39.2	-12.5	6.8
Revalorizaciones			40.7	
A. por inflación				
TOTAL PATRIMONIO		217.0	22.1	57.0
Superávit utilidades no realizadas				
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		1563.2	27.9	177.1

Fuente: Good Year. balance general a diciembre 31 de 1990, 1991, 1992.
Cálculos del autor.

el transcurso del tiempo, de sus perspectivas y de la forma como se han logrado los recursos necesarios para su operaci3n. Posee para ello dos herramientas b3sicas: el an3lisis porcentual que lo utilizaremos por medio de las tasas de crecimiento y el flujo global que por la utilizaci3n del anterior se desechar3.

2.2.1 An3lisis porcentual

Se parte de 1990 como a3o base de comparaci3n. Es decir, el estudio en los tres a3os de comparaci3n (1990-93) se realiza en t3rminos reales. As3 los valores y los porcentajes presentados son calculados en base a los valores de 1990. Por ejemplo, el valor de los activos corrientes en 1992, est3 dado en pesos de 1990. As3, es como partimos, esta parte del an3lisis, de valores reales y no de valores corrientes.

2.2.2 An3lisis del activo

Los activos totales de la compa3a crecieron 28.6% en el transcurso de los tres a3os considerados. Dicho crecimiento lo determinaron los activos corrientes (crecimiento promedio de 8.7%), la revalorizaci3n de los activos fijos, y las inversiones. En estas 3ltimas parece que la causa de su crecimiento la constituyeron las inversiones de corto plazo.

La disminuci3n de las cuentas por cobrar en el transcurso de los tres a3os, aunque presentan un ligero aumento entre 1991 y 1992; demuestra como la empresa no posee deudores morosos lo cual, le imprime una gran capacidad para adquirir compromisos financieros de corto y largo plazo, lo que se corrobora con el escaso crecimiento (15.4%) de las deudas de dudoso recaudo.

2.2.3 An3lisis del pasivo

Las deudas totales (a corto y largo plazo) crecieron en el periodo 8.8% promedio, pasando de menos en 1991 a m3s en 1992. Esta din3mica la impuls3 el crecimiento promedio del pasivo a corto plazo (14.4%), que estuvo determinado por el aumento promedio de las cuentas por pagar y las reservas (o sea, por las obligaciones contra3das por los proveedores de materias primas).

Las deudas a largo plazo disminuyeron y parece ser que vienen haci3ndolo desde 1990, por lo que es posible pensar que dada la buena liquidez de la empresa y el fuerte respaldo en sus valorizaciones; as3 como, su alta capacidad de endeudamiento y la gran rentabilidad de sus inversiones; que la compa3a haya decidido cancelar las deudas del futuro (proveedores de maquinaria, las cesant3as y pensiones, los dividendos por pagar, etc.)

2.2.4 An3lisis del patrimonio

El patrimonio, como era de esperarse logr3 crecer un 57% en promedio entre 1990-1992. Participan positivamente en este

crecimiento las utilidades retenidas (1) la cuales, crecieron 6.8% en los tres años. Influyen, además, las revalorizaciones de activos (2) que crecieron 40.7% entre 1991 y 1992. Igual se observa, que el aumentar las utilidades retenidas a lo mejor facilita la reducción anual del capital aportado por los socios para cubrir el valor de las acciones.

2.3 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

2.3.1 Análisis horizontal (3): Véase Cuadro No. 11

Todas las subcuentas del Estado de Pérdidas y Ganancias crecieron admirablemente en el periodo, sólo se observa disminuciones en los gastos financieros (41.8%) y en la diferencia en cambio (47.3%).

En toda empresa existen dos estructuras fundamentales: la operativa y la financiera, la primera recoge todas las subcuentas antes de la "utilidad antes de impuestos" y la segunda, la financiera, tiene que ver con todas las subcuentas después de la "utilidad antes de impuestos ~~de impuestos~~". La utilidad operativa, se define en función de su capacidad de producción y de ventas de la empresa, que implica incurrir en costos directos e indirectos de producción, y en gastos administrativos y ventas.

2.3.2 Estructura operativa

Las ventas netas de Good Year S.A. representaron en el último año del periodo, increíble aumento de 1016.3% del total de la utilidad neta del ejercicio. Ellas lograron crecer en promedio 9.1% a lo largo de los tres años mencionados. Sin embargo, contrario a la capacidad de ventas que posee la empresa, sus costos aumentaron en igual porcentaje en que lo hicieron las ventas. Tal parece que existe una correspondencia biunívoca entre el aumento de las ventas y el aumento de los costos de éstas. Sin embargo, el peso de los costos en la utilidad neta es aún menor que la importancia que en ellas poseen las ventas.

Los gastos generales (gastos administración y ventas, es decir, los gastos en que incurre la empresa al hacer su producción) representan el 96.3% de la utilidad neta, muy por encima de lo que representan los gastos financieros (2.2%). Lo cual, significa, por un lado, que la empresa tiene que recurrir a gastos exorbitantes para desarrollar su actividad (producir

-
- (1) Son los que en cualquier momento y por disposición de los socios pueden ser repartidas entre ellos, siempre que exista la disposición financiera de hacerlo.
 - (2) Representa el aumento del patrimonio como consecuencia del mayor valor de los activos.
 - (3) Este análisis será combinado con el tipo horizontal.

Cuadro No. 11

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DENOMINACION	TASA DE CRECIM		Crecimiento promedio periodo, 1990-1992.
	1990	1991	
Ventas brutas	105557.9	18.9	978.9
Deducciones	20.3	141.5	42.7
A. por inf. ventas			
VENTAS NETAS	5.2	23.4	9.1
Costo de ventas	1.3	16.7	5.7
A. por inf. ctos. vtas.			
TOTAL COSTO.VTAS.	1.3	-228.9	
UTILIDAD BRUTA	19.3	6.4	8.3
Gtos. Gnales.	0.5	31.0	9.6
A. por inf. gtos.			
TOTAL GTOS. GNALES.	0.5	-241.8	
Gtos. financieros	-33.8	-70.3	-41.8
A. inf. gtos financieros.			
TOTAL GTOS. FCIEROS.	-33.8	-133.4	
Otros ingresos	128.7	-54.7	1.2
A. inf. otros ingresos			
TOTAL OTROS INGRESOS	128.7	-50.9	4.0
Diferencia en cambio Corrección monetaria	-57.9	-65.2	-47.3
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	72.3	-16.1	13.1
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	74.4	-179.5	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	71.4	-14.2	13.7

Fuente: Good Year, balance general a diciembre 31 de 1990, 1991, 1992.
Cálculos del autor.

llantas) y, por el otro, que para ello se apoya fundamentalmente en recursos propios, ya que sus gastos financieros son una proporción muy pequeña en relación a la utilidad neta. Además, ellos disminuyeron en 40.2% en el periodo mientras que, los gastos generales crecieron (12.9%).

La utilidad neta del ejercicio disminuyó entre 1991 y 1992 pero, se obtuvo un crecimiento promedio de 13.7% aunque éste no es muy elevado, es significativo si se considera el tamaño de los gastos en los que incurre.

2.3.3 Análisis de la actividad de la empresa (VER ANEXO)

En esta parte se trata de medir la eficiencia de la administración de la empresa en el manejo de sus activos. Sirve igualmente, para estudiar el grado de productividad de ella. Son varios los indicadores que nos deben mostrar tal medición y en los cuales intervienen las ventas netas, los activos fijos, los activos operacionales, la utilidad operacional, entre otras variables.

Veamos:

La rotación de los activos fijos disminuyó en el periodo. De una rotación de 2.5 en 1990 pasaron a 0.15 en 1992. Es decir, por cada peso que invirtió en activos fijos sólo alcanzó a generar, en 1992, ~~2~~ 15 ctvs de ventas. Una merma bastante considerable, ya que en 1990 lograba generar \$2.5. Los activos totales tuvieron una rotación más o menos estable en los dos últimos años, aunque la velocidad de su rotación también disminuyó: cada peso que se invirtió en estos activos generó ventas por \$1,8 en promedio. En 1992, el nivel de eficiencia de la administración medida por el grado de rotación de los activos totales de la empresa, fue superior a la de PROLLANTAS y menor a la de ICOLLANTAS. Mientras en la primera, por cada peso que se invirtió en activos se generarán ventas por valor de \$1.2, en ICOLLANTAS se generaron por valor de \$1.64.

Considerando que ambas velocidades de rotación (la de activos fijos y la de activos totales) han disminuido, permite pensar que la eficiencia con que la empresa utiliza sus recursos disminuye con el tiempo, la causa puede estar en que la empresa ha destinado recursos (no muy altos) para activos que no tienen nada que ver con su objeto social.

2.4 ANALISIS DE ALGUNOS ASPECTOS FINANCIEROS: (VER ANEXO)

2.4.1 Estudio de rentabilidad:

2.4.1.1 Rentabilidad del activo.

"La rentabilidad es la medida de la productividad de los fondos

comprometidos en un negocio" (1). Es importante, además, en los análisis de largo plazo cuando se trata de sostenerse en un mercado que es cada vez más exigente. También la rentabilidad es garante de la liquidez (a veces la iliquidez se soluciona con una mayor rentabilidad del negocio).

La efectividad que la empresa tiene para generar utilidades con sus activos, disminuyó en los últimos dos años. Así, por cada peso que ella invirtió en activos sólo alcanzó a generar 15% de utilidad neta en 1992, un 34% menos con respecto a 1991.

ICOLLANTAS es más rentable ya que alcanzó a producir el 18% de su utilidad neta. Sin embargo, PROLLANTAS fue menos efectiva en crear utilidades con su inversión en activos, sólo alcanzó -por cada peso invertido- a generar 11% de la utilidad neta.

El análisis comparativo anterior permite ver que la rentabilidad de los activos de Good Year S.A., se encuentran en un excelente nivel pues, el 15% es bastante bueno. Lo cual, se reafirma porque la utilidad neta representa 9.8% de las ventas totales y es escasamente superada por ICOLLANTAS en 1.6%.

La utilidad de Good Year S.A. con respecto a su porcentaje en ventas tiende a aumentar vía aumento de los precios de ésta: "Goodyear S.A., periódicamente hace efectivos incrementos del orden de 8% y 9%. Hace dos meses reajustaron los precios y en días pasados éstos subieron nuevamente. Una llanta para camión que costaba \$200.000 en el mercado pasó a costar alrededor de \$212.000 (lo que representa un incremento de 8%)" afirmación hecha al periódico La República (9 de julio de 1993) por Clara Bueno, propietaria de "Llantas Bogotá Ltda".

2.4.1.2 La rentabilidad del patrimonio.

La rentabilidad de ésta cuenta también bajó en el periodo. Para el último año, los socios obtuvieron sobre su inversión un rendimiento del ~~30%~~ (un diez por ciento menos que el año anterior). 26% 14

No obstante, el haber disminuido ambos indicadores (la rentabilidad del activo y la del patrimonio), la compañía conserva una rentabilidad ideal, dado que el índice de rendimiento de la inversión (15%) es menor que el índice de rentabilidad del patrimonio (~~30%~~ ^{26%}). Esto significa que la empresa actualmente obtiene unos beneficios sobre sus activos mayores que el costo de sus pasivos; lo que permite que la utilidad neta (9.8%) generada por cada peso de venta, sea el resultado de un proceso creciente desde 1990.

(1) García, Oscar León. Fundamentos de la Administración Financiera. Medellín: EAFIT, S.F p. 153.

Comparativamente, la consideración anterior es factible dado que la empresa ICOLLANTAS obtuvo un rendimiento sobre su inversión de 41.1%, superior en 1.1% a la de 1991 y PROLLANTAS obtuvo un rendimiento de 2.2% extraordinariamente inferior al de 1991 (23%).

2.4.2 Estudio de Endeudamiento

El estudio de este aspecto financiero busca indagar la capacidad que la empresa tiene de endeudarse con el fin de responder a sus necesidades productivas. Además, descubre cuanta cantidad invertida es financiada por los acreedores (bancos, proveedores) e igualmente, el periodo en que debe cumplir con sus obligaciones financieras.

La capacidad que tiene la empresa para endeudarse aumentó con respecto a 1990 pero disminuyó con relación a 1991. Lo que significa que si la Compañía desea invertir en activos (corrientes o fijos), debe endeudarse en ~~41~~ 41 ctvs. Es decir, la Compañía ha logrado disminuir el porcentaje de la empresa que es propiedad de los acreedores lo cual, le permite un margen mucho más alto para adquirir deudas. Ahora bien, la compañía no deberá tener temor en adquirir nuevas deudas ya que ~~tres~~ ^{TRES} veces en el año -el activo corriente se vuelve efectivo, lo que le merma la incertidumbre sobre las posibilidades futuras de responder a nuevas deudas. Lo anterior despeja las dudas que se tenían sobre las posibilidades futuras en vista de que una alta proporción de pasivos tienen vencimiento en menos de un año. Además, porque generó en 1992 utilidades operacionales mayores en 1.6 veces a los intereses pagados.

Se debe tener en cuenta que de cada peso de patrimonio de los accionistas está comprometido con las obligaciones laborales sólo 0.09 ctvs (o lo que es más claro, sólo el 9%) cantidad ésta que disminuye fuertemente desde 1991, ya que en dicho año las cargas laborales representaban el 98% de cada peso del patrimonio.

3. SITUACION ECONOMICO-LABORAL DE GOODYEAR S.A.

3.1 LA PRODUCCION

El acercamiento al valor de la producción anual de Goodyear S.A. se hará asimilando a ella el rubro ventas netas, el cual será el total de la producción neta de la empresa. En consecuencia y según los datos del estado de pérdidas y ganancias para 1990, la producción neta fue de 43150.2 millones de pesos, para 1991 fue de 55675.5 millones de pesos y en 1992 se calculó en 81089.5 millones de pesos.

La producción así calculada trata de dar cuenta del valor realizado de esta variable sin incluir la producción que puede aparecer en inventarios y que no se ha realizado, por lo que es más correcto incluirlos en la producción bruta.

Ayudados en la metodología que el Departamento Nacional de Estadística (DANE) utiliza para construir sus informes periódicos, la producción neta se puede descomponer en: Consumo Intermedio (C.I.) y Valor Agregado (V.A.). En el consumo intermedio se incluye el valor de los bienes y servicios (conferencias, capacitaciones, salud, etc) consumidos por las empresas en un periodo determinado. Para efectos del análisis asimilaremos el costo de ventas al consumo intermedio. En consecuencia, para 1990 la cifra obtenida fue 33863.3 millones de pesos, en 1991 fue de 42081.5 y en 1992 se calculó en 64071.9 millones.

El valor agregado (V.A.) es el mayor valor creado durante el proceso de producción por efecto de la combinación del capital (dinero efectivo, infraestructura locativa, maquinaria, etc) y de la fuerza de trabajo. Así, la ecuación resultante es $Y = CI + VA$; por consiguiente el valor agregado se obtiene despejándolo de la ecuación anterior $Y - CI = VA$.

Con la información que se tiene se reconstruyen los siguientes valores:

En 1990, el V.A. = $43150.2 - 33863.3 = 9286.9$; en 1991, el V.A. = $55675.5 - 42081.5 = 13594$ y en 1992, el V.A. = $81089.5 - 64071.6 = 17071.9$; (todos los valores están en millones) de pesos.

En las cifras anteriores se aprecia claramente como la constitución básica de la producción en los tres años considerados fue determinada por el consumo intermedio y, desde luego, en menor medida por el valor agregado. (Véase Cuadro No. 12).

Cuadro No. 12

Composición de la producción de Goodyear S.A.

(Millones de pesos y porcentajes), 1990 - 1993

	1990	1991	1993
Consumo intermedio	33863.3	42081.5	4071.9
Valor agregado	9286.9	13594	17071.9
Producción Total	43150.2	55675.5	81089.5

Fuente: Goodyear S.A. Balances y cálculos del autor.

Para que las cifras anteriores permitan un mayor alcance explicativo deben interrelacionarse a través de los siguientes indicadores laborales.

3.1.2 Productividad laboral

La productividad es la cantidad de valor o de bienes, según como se esté calculando, que produce un trabajador en un determinado tiempo. Para el interés de este trabajo, el período de tiempo será el año.

La empresa tanto, en 1990 como en 1991, tenía una planta de personal de 1148 trabajadores y en 1992, esta cantidad aumentó a 1150.

La productividad laboral se obtiene a partir de la relación:

C.I. / No. de trabajadores. El resultado será el de grado promedio de utilización de los bienes consumidos por cada trabajador. Al reemplazar las variables por sus respectivos valores se obtiene:

En 1990, $33863.3/1148 = 29.5$; en 1991, $42081.5/1148 = 36.7$;
en 1992, $64071.9/1150 = 55.7$.

El significado es sencillo. Durante 1990 cada trabajador utilizó en promedio 29.5 millones de consumos intermedio total; en 1991 utilizó 36.7 millones y en 1992, logró consumir 55.7 millones lo cual, arroja un aumento por medio de la productividad de 23.6% en los tres años mencionados.

La productividad estudiada desde la relación complementaria; es decir, utilizando el indicador valor agregado per cápita con respecto al número de trabajadores (V.A./No. de trabajadores), se observa: En 1990, el valor agregado per cápita era \$8.1 millones; en 1991, \$11.8 millones y en 1992, era \$14.9 millones. Las cifras nos muestran que el valor agregado asociado a cada trabajador presentó un desenvolvimiento progresivo en los tres últimos años. Dinámica que alcanzó a crecer 22.5% a lo largo del período.

El crecimiento del valor agregado per cápita parece estar en estrecha relación con el grado promedio de la utilización de los bienes consumidos por cada trabajador, ambos indicadores crecieron en el período con un estrecho margen de diferencia. Es posible que el valor agregado por trabajador dependa del grado en que se realiza el consumo de bienes intermedios por ellos mismos.

Componentes del valor agregado

V.A. = Remuneraciones + Excedente de explotación

3.2 REMUNERACION AL TRABAJO

La remuneración al trabajo comprende todos los pagos efectuados, en efectivo o en especie, incluye: sueldos y salarios, aportes a

la seguridad social, subsidio familiar, entre otros.

En Goodyear S.A. por este concepto se pagaron \$1956.4, millones en 1990; \$2445.4 millones en 1991 y, para 1992 se cancelaron \$3184.7 millones lo cual, significa que en el primer año cada trabajador de la empresa percibió, en el primer año 1.7 millones; en el segundo \$2.1 millones y en el tercer año \$2.8 millones.

Al comparar la remuneración laboral por trabajador con la productividad media (V.A./Ocupados), observamos que el valor agregado promedio obtenido por la empresa, en los tres años, fue \$11.6 millones y retribuyó en promedio, en el mismo periodo, sólo \$2.2 millones. Es decir, existe un notable desequilibrio a favor de la compañía calculado en \$9.4 millones.

3.3 EXCEDENTE DE EXPLOTACION

V.A. = Remuneraciones + Excedente de Explotación

Excedente de Explotación = V.A. - Remuneraciones

Reemplazando en la ecuación los diferentes valores de cada año se tiene:

En 1990, Excedente = 9286.9 - 1956.4 = 7330.5
 1991, Excedente = 13594 - 2445.4 = 11148.6
 1992, Excedente = 17071.9 - 3184.7 = 13887.2

Las cifras anteriores constatan que el excedente de explotación obtenido por la empresa es claramente superior, en todos los años considerados para el análisis, que la parte dedicada al pago de la fuerza de trabajo.

El excedente promedio por trabajador en cada uno de los años mencionados fue: \$6.4 millones para el primer año; \$9.7 millones para el segundo año y para 1992 fue de \$12.1 millones. Este excedente es utilizado como una aproximación a la remuneración al capital y por lo tanto, es posible compararlo con la retribución al factor trabajo.

Mientras al trabajador se le asignó en promedio en los tres años \$2.2 millones, al capital se le retribuyó \$9.4 millones.

3.4 TASA DE EXPLOTACION

La tasa de explotación (T.E.) se define como:

T.E. = (Excedente/Remuneración) * 100

e indica la parte del capital invertido en mano de obra que es atribuido al primero como un excedente después de haber pagado a la fuerza de trabajo. Dicho de otro modo, cuanto rinde la inversión en los trabajadores una vez descontado su pago.

Para 1990 se tiene:

$$T.E. = (7330.5/1956.4) * 100 = 374.7\%$$

Para 1991:

$$T.E. = (11148.6/2445.4) * 100 = 455.9$$

Para 1992:

$$T.E. = (13887.2/3184.7) * 100 = 436.1$$

Los resultados muestran que la inversión realizada por la empresa en los trabajadores le genera un excedente cada vez mayor. Así, por cada \$100 pesos que se destinaron al pago de la fuerza laboral en 1990 se generaron \$274.7 pesos adicionales, en 1991 aumentaron los pesos adicionales a \$455.9 y en 1992, aunque disminuyen, conservan una cantidad superior a la del primer año, \$436.1.

Cuadro No. 13 Goodyear. Composición del valor agregado (Millones de \$ y porcentajes)

	1990	(%)	1991	(%)	1992	(%)
Valor Agregado	9286.9	100	13594	100	17071.9	100
Remuneraciones	1956.4	21.1	2445.4	18.0	3184.7	19.0
Excedente	7330.5	79.0	11148.6	82.0	13887.2	81.3
T.E. = Exce/Rem.	274.7%		455.9%		436.1%	

Fuente: Cálculos del autor

3.4.1 Tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente

La jornada laboral en Colombia es estatuida por la Ley y tiene orígenes en las luchas obreras de los años veinte. La duración de dicha jornada es de 8 horas pero, no significa que tal tiempo sea el indispensable para el obrero realizar su tarea. Desde el punto de vista capitalista, el obrero debe -en las ocho horas- producir el monto de su salario (remuneración) y además, un sobre-producto (excedente) que tiene que superar el monto de su salario.

Así, la jornada laboral tiene que estar subdividida en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente. En este último el trabajador debe crear el plusvalor (o la plusvalía).

Tiempo de trabajo necesario

En Good Year S.A. el tiempo de trabajo necesario, en promedio en los tres últimos años, fue de una hora y media. Tiempo que en

1992 disminuyó en relación a 1991 pero, aumentó con respecto a 1991.

Tiempo de trabajo excedente

El tiempo durante el cual el trabajador crea plusvalía.

En la empresa la plusvalía se crea, en promedio, en los tres años mencionados en seis horas y treinta minutos. Este tiempo permaneció estable entre 1991 y 1992, con un margen ligeramente superior al de 1990.

Cuadro No. 14

	T. de trab. necesario	Promedio	T. de trab. Excedente	Promedio
1990	1.7		6.3	
1991	1.4	1.5	6.6	6.5
1992	1.5		6.5	

Fuente: Cálculo del autor

La fuente de diferenciación existente entre el trabajo necesario y el trabajo excedente, sólo se entiende por el intenso proceso de modernización tecnológica que seguramente posee la empresa. Explica también, que la explotación de la fuerza de trabajo se realiza por el método de "extracción de plusvalía relativa". El cual, se logra mediante la reducción al máximo del tiempo de trabajo necesario para la producción del bien, mediante la renovación tecnológica.

3.5 COSTOS LABORALES EN RELACION CON LOS COSTOS TOTALES DE LA COMPANIA. (1)

Para calcular esto es conveniente realizar la siguiente división.

$$(\text{Costo laboral (C.L.)} / \text{Utilidad Neta}) * 100$$

que indica el peso que tiene la carga laboral en los ingresos netos -utilidad neta- de la compañía reemplazando los valores correspondientes en la ecuación se tiene:

$$\text{En 1990, } (1956.4 / 43150.2) * 100 = 4.5\%$$

$$1991, (2445.4 / 55675.5) * 100 = 4.3\%$$

$$1992, (3184.7 / 81089.5) * 100 = 3.9\%$$

Los porcentajes obtenidos nos muestran que la carga laboral de la

empresa representa, en los actuales momentos, sólo 3.9% de los ingresos netos de ella. Resultado que viene en descenso con respecto a los años anteriores y permite despejar dudas sobre lo onerosa que resulta ser la carga laboral para la compañía.

El Cuadro No. resume los costos laborales de Goodyear en los tres años estudiados.

Cuadro No. 15

Goodyear. Estructura de Costos e Ingresos (Millones de \$ y porcentajes)

	1990	(%)	1991	(%)	1992	(%)
Ingresos totales	43150.2		55675.5		81089.5	
Consumos interm.	33863.3	78.5	42081.5		64071.9	79.0
Remuneraciones	1956.4	4.5	2445.4	4.3	3184.7	3.9
Excedente de Exp.	7330.5	17.0	11148.6		13887.2	17.1
Gastos Generales	3725.4	8.6	4595.2		7691.4	9.5

Fuente: Cálculos del autor

Lo que se observa es que dentro de la estructura de costos de la empresa, es particularmente bajo los costos laborales, como se analizaba en los párrafos anteriores. Por tanto, la estructura de costos y los ingresos de la compañía no resultan significativamente afectados por los cambios en las remuneraciones.

CONCLUSION

Los problemas estructurales de nuestra economía siguen agudizándose aún con la aplicación del modelo de apertura. Continúan las dificultades en el frente cambiario (Política de exportaciones e importaciones, revaluación del peso e incertidumbre por el manejo de las divisas), se agudiza cada vez más el desempleo, a la vez que adquiere más importancia el empleo temporal, no es muy factible reducir la inflación al 22%.

El atraso tecnológico no es una dificultad que se pueda solucionar en el corto plazo. Pues, la pretendida reconversión industrial permite el desplazamiento de ciertos productos por mercancías importadas, ya sea para el consumo o para impulsar el proceso productivo.

En la expansión del sector industrial, el sector del caucho y sus productos poseen un nivel medio. Esta ubicación lo convierte en un sector con buenas perspectivas de desarrollo, aunque en el subsector llantas la expansión industrial halla disminuido en los dos últimos años.

No obstante el auge de la producción y venta de equipos de transporte (tasa de crecimiento de 19.2 %), ha permitido que el subsector llantas se active por el lado de la demanda. Esta permitió que las importaciones de llantas se incrementaran en un 76% y se impulsara una fuerte diversificación tecnológica en la comercialización de este producto. Sin embargo, el sector del caucho conservó estabilidad competitiva, lo que hace pensar que el mejorar la comercialización en las llantas frena el desequilibrio comercial del sector caucho.

FINANCIERO

Las conclusiones aquí presentadas, hacen parte de afirmaciones que poseen la sustentación requerida en el cuerpo del trabajo.

Goodyear S.A. posee un buen nivel de solvencia sustentado en el alto porcentaje de pasivos de corto plazo y en que el patrimonio es mucho mayor que sus deudas, su gran equilibrio financiero se basa en la igualdad existente entre activos de Corto Plazo y de Largo Plazo además, el 49.2 % de los activos poseen convertibilidad en dinero superior a un año.

Su elevado nivel de liquidez se apoya en los recursos necesarios para responder por la deudas de corto plazo. El 82% de los pasivos totales son de corto plazo y posee \$ 24 en activos de Corto Plazo para pagar \$1 de deuda, igualmente, no tiene dificultades de realización de su mercancía, entre otras cosas, por el sólido mercado ecuatoriano para sus productos.

La riqueza de Good Year S.A. se sustenta en el gran potencial de

revalorización de sus activos y en el buen manejo que se le hace al proceso de endeudamiento (pasivos de Corto Plazo), en vista de que sus niveles de reserva legal y de utilidades retenidas representan sólo el 31.4% del patrimonio.

Análisis dinámico:

El crecimiento de los activos totales de la compañía se dió por el crecimiento de los activos de corto plazo y por las revalorizaciones de activos fijos y por las inversiones de corto plazo, las cuales se respaldan en el buen nivel de la valorización de sus activos.

El aumento de sus deudas, en los tres años de estudio, fueron de corto plazo y experimenta un proceso de disminución de las deudas de largo plazo. Lo anterior permite, por un lado, aumentar su liquidez y, por el otro, la no existencia de deudas morosas.

La eficiencia con que la empresa ha desarrollado su actividad disminuyó en el periodo, a lo mejor por destinar recursos a objeto social diferente del propio. La rentabilidad de sus activos disminuye, lo que explica la merma de la efectividad con que la empresa genera utilidades. Sin embargo, la utilidad neta es creciente que el beneficio obtenido sobre sus activos es mayor que el costo de sus pasivos.

La empresa además, de su buen nivel de liquidez, posee gran capacidad para endeudarse. Apoyándose para ésto, en la disminución del porcentaje de la empresa que es propiedad de los acreedores y en la debilidad de sus obligaciones laborales (cada peso de patrimonio de sus accionistas está comprometido con obligaciones laborales en 0.09 ctvs).

Producción

La constitución básica de la producción en los tres años considerados fue determinada por el consumo intermedio y en menor medida por el valor agregado. Sin embargo, no debe ser motivo de preocupación, ya que la productividad tiende a aumentar y en promedio en los tres últimos años fue de 23.6 %. Es posible que el valor agregado por trabajador depende del grado en que ellos realizan el consumo de bienes intermedios.

El excedente de explotación es mucho más alta que la parte dedicada al pago de la fuerza de trabajo. Así, al trabajador se le asignó, en los tres años, \$2.2 millones mientras que al capital se retribuyó con \$ 9.4 millones. Así mismo, la carga laboral sólo le representa a la empresa 3.9 % de sus ingresos. Es decir, prácticamente nada y los costos laborales son muy bajos comparados con los demás costos de la compañía.

BIBLIOGRAFIA

Monitor industrial - Unidad de Monitoria Industrial. Febrero, 1993.

Monitor industrial - Unidad de Monitoria Industrial. Mayo, 1993.

La República. Julio 8 de 1993.

La República. Julio 12 de 1993.

C.I.E. - U. de A. - Revista Perfil de Coyuntura. Segundo trimestre de 1993.

Cámara de Comercio. Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo. No. 39. Septiembre - Diciembre, 1992.

Revista ANDI. No. 121. Marzo - Abril: Medellín, 1993.

FEDESARROLLO. Coyuntura Económica. V. 3. No. 1. abril de 1993.

El Espectador. Sección B. Bogotá, 21 de Febrero, 1993.

A N E X O

Análisis de Rentabilidad

1. Rentabilidad del Patrimonio

Esta se calcula mediante la relación UTILIDAD/PATRIMONIO. En el término de UTILIDAD puede aparecer uno de los tres tipos: utilidad antes de impuestos o utilidad neta o utilidad bruta. En el trabajo el análisis se realiza utilizando la utilidad neta.

Analizando la rentabilidad desde el punto de vista de la utilidad operacional tendríamos: la rentabilidad del patrimonio obtenida a partir del objeto social de la compañía (producir llantas) disminuyó en los tres últimos años osea, que la tasa de interés que gana la compañía, es decir, el rendimiento del patrimonio bajó a un 36% en 1992, nivel aún considerado alto dado que la tasa de interés que se paga al inversionista es de 37%.

Además la empresa se encuentra en una situación ideal, dado que la tasa de interés que gana la compañía y calculada de la manera descrita, es mayor (en los dos últimos años) que la tasa de interés que producen los activos (rentabilidad del activo).

Dos aspectos se deben tener presentes cuando se estudia la rentabilidad del patrimonio: la Rentabilidad del Activo y el apalancamiento financiero.

1. Rentabilidad del activo

Esta se estudia a partir de dos razones básicas: margen de utilidad (que se puede calcular a partir de cualquiera de las tres utilidades y la rotación de activos).

Margen de utilidad

En el caso que nos ocupa la empresa obtuvo 13 ctvs de utilidad por cada peso vendido en 1992, inferior a la obtenida en 1991 pero, superior a la de 1990. Dicho de otra manera, la empresa cubrió con la utilidad obtenida por la realización de su objeto social (producir llantas), en 1992, los gastos financieros en 0.13 veces. Osea, que sólo dedica el 13% de su utilidad operacional al pago de intereses ...

Porcentaje que en 1991 era de 20%. En relación con la utilidad neta dedicó, en 1992, 9.8% de dicha utilidad al pago de intereses.

Rotación de activos

Los activos totales de la compañía notaron 1.5 veces en 1992. Número que viene disminuyendo desde 1990 cuando rotaban 2.5 veces en el año. Sin embargo, el nivel de ventas con relación a los activos sigue alto, ya que por cada peso invertido en activos genera \$1.6 de ventas en 1992. Esta cantidad se mantiene estable desde 1991. Sugiere, que la inversión en activos es proporcional al aumento en las ventas. Comparando esta rotación con la de

activos operacionales, por su diferencia (por ejemplo, la rotación de activos en 1992 era de 1.6 veces y la rotación de activos operacionales era de 2.0), es factible pensar que en los dos últimos años la compañía está desviando parte de sus recursos hacia activos que no están directamente relacionados con el desarrollo de su objeto social.

Analizados por separado los componentes de la rentabilidad del activo, podemos pasar a analizar esta última. La utilidad operacional representa actualmente el 20.8% del total de venta. Nivel que disminuyó fuertemente con respecto al de 1991 (32%) o de otra manera; por cada peso de venta, la compañía generó -a partir de sus activos operacionales- 20 ctvs. de utilidad en 1992, 32 ctvs. en 1991 y 30 ctvs. en 1990.

La merma de la utilidad operacional obedeció: entre 1990 y 1991 a la reducción de la rotación y entre 1991 y 1992 a la disminución del margen de utilidad.

2. Apalancamiento financiero: Hace parte del endeudamiento. Mide el grado de compromiso del patrimonio de los socios o accionistas con los acreedores de la empresa. Así, por cada peso del patrimonio de la compañía se tendrían deudas por \$2.0 en 1990, por \$0.61 en 1991 y por \$0.69 en 1992. Dicho de otra manera, cada peso de los dueños de Good Year S.A. ha estado comprometido en promedio, en los tres últimos años, en la misma cantidad (\$ 1.0). Lo que significa que la empresa se financia con el 50% de los acreedores y con el 50% de los accionistas.

En el transcurso de 1990 a 1992, la compañía ha logrado bajar las deudas, así: por cada peso del patrimonio la empresa poseía deudas por \$2.0 en 1990 y en 1992 sólo poseía 70 ctvs. de deuda.

Análisis de liquidez

Se refiere a la capacidad que tiene la empresa de generar fondos suficientes para el pago de sus obligaciones a corto plazo. O lo que es lo mismo el poder de pago de la compañía a corto plazo.

Desde el índice de liquidez (A. CTE / PAS. CTE) la liquidez de la empresa disminuyó en 1992 con respecto a 1991 pero, fue estable en relación a 1990. Así, en 1990 la compañía poseía 1.5 ctvs. para respaldar un peso de deuda, en 1991 poseía 1,9 ctvs. y en 1992 poseía 1.5 ctvs. En promedio, la compañía tiene 1,9 ctvs por cada \$1 de deuda que posee para afrontar los compromisos a corto plazo.

Lo anterior es explicable por la reducción consecutiva del peso del activo corriente dentro de los activos totales de la compañía. Por ejemplo, en 1990 el activo corriente representaba el 73% del total de activos; en 1991 el 52% y en 1992 sólo alcanzó a representar 49%.

Tanto la razón corriente como la prueba ácida suponen una liquidación inmediata de la empresa. Esta última permite ver, de una manera más acertada, la capacidad que posee la empresa para recuperar sus acreencias en caso de un conflicto inesperado.

Prácticamente la empresa, en caso que tuviera que concebir súbitamente sus obligaciones de corto plazo, no tendría que recurrir a la venta de inventarios aunque, dicha necesidad se redujo para 1992.

El tener en cuenta la rotación del activo corriente permite apreciar mejor el nivel de liquidez de la empresa. Esta rotación expresa el número de veces que Good Year convierte sus activos corrientes en efectivo en el transcurso del año. En 120 días los activos corrientes de la compañía se convierten en efectivo. O dicho en forma diferente: la empresa tiene la capacidad de lograr \$120 por ventas al invertir un peso en activo corriente.

Si la rotación del activo es tan alta, no es signo preocupante para la empresa el que tenga que recurrir a la venta de inventarios en caso de liquidación inmediata.

Análisis de actividad

Análisis de la eficiencia con que la empresa emplea sus recursos. En el caso del número de veces que el activo total rota en el año, nos muestra la eficiencia con que la compañía maneja todos los activos para generar ventas.

La rotación de los activos totales disminuyó en el periodo, es decir, la capacidad que tiene cada peso comprometido en los activos para generar ventas, bajo: cada peso que se invirtió en activos se generó \$2.50 en 1990; \$1.6 en 1991 y \$1.5 en 1992.

De acuerdo a lo señalado, es posible que la empresa halla desviado recursos a actividades diferentes a su objeto social, por la diferencia en la rotación de activos totales con la rotación de activos operacionales.

Con todo lo anterior y en vista de que la velocidad con que se convierten en efectivo los activos corrientes es muy superior a la velocidad con la cual deben pagarse los pasivos corrientes (5 veces) (componer las rotaciones de ambos), asegurar la liquidez de la compañía. Es decir, mientras ella recupera el efectivo en 12 días, debe pagar los pasivos corrientes en 78 días.

Análisis de endeudamiento

Evaluación de la capacidad de endeudamiento.

Por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, 41 ctvs. han sido financiados por los acreedores (Bancos, proveedores); monto que es superior al de 1991 pero, inferior al obtenido en

1990. Dicho de otra manera, en 1991 los acreedores eran dueños del 38% de la compañía y el resto (62%) de los accionistas. Ahora, en 1992, los acreedores son dueños del 41% mientras que los socios son propietarios del 59%.

El riesgo con que opera la empresa no es muy alto, aún la mayor parte de la empresa está en manos de los accionistas y su capacidad de endeudarse es buena, sustentada en el poder de valorización de los activos y en su gran capacidad para generar utilidades. Mientras que en el caucho cada peso invertido en activos generaba, en 1991, 14 ctvs de utilidades y en 1992 había aumentado a 17 ctvs, en la empresa dicha capacidad se mantuvo, en promedio, en 19 ctvs. Aunque, en 1992 era menos que la del sector (15 ctvs) con respecto a la exigibilidad del pasivo, el 82% de los pasivos corrientes deben ser cancelados en menos de un año. Como los pasivos corrientes son mayores que los activos corrientes, la empresa se encuentra en una situación bastante riesgosa.

Ahora bien, el grado de compromiso que posee el pasivo con la deuda laboral es muy baja, sólo alcanza el 28%, es decir, sólo el 28% de los pasivos de la empresa son deuda del carácter laboral. Así, cada peso del pasivo está comprometido con ~~28~~ 1 ctvs de deuda laboral.

INDICADORES FINANCIEROS
ANALISIS DE RENTABILIDAD

A. Rentabilidad del patrimonio (util./patr.)

	1990	1991	1992
U.AII(OPERA.)/PATR.	0.96	0.52	0.36
U.NETA/PATR.	0.68	0.37	0.26
U.BRUT./PATR.	1.67	0.63	0.56

B. Rentabilidad del activo (util./act. total)

a. margen de utilidad por rotacion de activos

AII(OPER)/VENTAS)*(VENTAS/A.TOTAL)	0.3	0.32	0.2
UBRUTA/VENTAS)*(VENTAS/A.TOTAL)	0.53	0.38	0.34
UNETA/VENTAS)*(VENTAS/A.TOTAL)	0.23	0.22	0.15

b. Apalanca. financiero

PAS.TOTAL/PATR.	2.07	0.61	0.7
-----------------	------	------	-----

ANALISIS DE LIQUIDEZ

Indice de liquidez (A.CTE./P.CTE.)

ACT.CORRI./PAS.CORRI.	1.5	1.9	1.48
-----------------------	-----	-----	------

Importancia del activo corriente

ACT.CORRI./ACT.TOTAL	0.73	0.52	0.49
----------------------	------	------	------

Prueba acida

A.CORRI.-INVENT.)/PAS.CORRI	1.3	1.3	1.09
-----------------------------	-----	-----	------

PAS.CORRI/PAS.L.P.	2.3	2.5	4.4
--------------------	-----	-----	-----

ACT.FIJO/ACTIVOS	0.25	0.46	0.48
------------------	------	------	------

Relacion deuda permanente a capitalizacion total

PAS.L.P./(PAS.L.P.+PATR.)	0.381	0.85	0.113
---------------------------	-------	------	-------

El analisis de liquidez normalmente se relaciona con el de actividad es decir, con la eficiencia con que la empresa maneja sus recursos.

ANALISIS DE ACITVIDAD

Rotacion de activos (ventas/activos)

a. Rotacion activos totales

VENTAS/ACT.TOTALES	2.53	1.6	1.54
--------------------	------	-----	------

b. Rotacion activos fijos

VENTAS/ACT.FIJOS	2.53	1.6	0.15
------------------	------	-----	------

c. Rotacion activos corrientes

VENTAS/ACT.CORRI.	4	3	3
-------------------	---	---	---

Rotacion en dias 360/ROT.ACT.CORRI.	102	120	120
d. Rotacion pas. corrientes VENTAS/PAS.CORRI.	5.36	5.92	4.64
e. Rotacion activos operacionales VENTAS/ACT.OPERACIONALES	3.1	2	2
Margen operacional U.OPER./VENTAS	0.12	0.2	0.13 ✓
f. Rotacion de inventarios VENTAS/INVENTARIOS	11.5	10.1	12
ANALISIS DE ENDEUDAMIENTO			
PAS.TOTAL/ACT.TOTAL	0.67	0.38	0.41
Exigibilidad del pasivo PAS.CTE./PAS.TOTAL	0.7	0.71	0.81
Razon deuda laboral PAS.LABORAL/PAS.TOTAL	0.17	0.21	0.28
Cobertura de intereses U.OPER./GTOS.FCIEROS.	9.43	0.04	1.62

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS, 1992

PARTICIPACIONES

DENOMINACION	VALOR	PORCENTAJE		
		(1)	(2)	(3)
Ventas brutas	81149.7	100.1	729.2	1017.8
Deducciones	(-6212.7)	(-7.7)	(-55.8)	(-77.9)
A. por inf. ventas	6152.5	7.6	55.3	77.2
VENTAS NETAS	81089.5	100.0	728.6	1017.0
Costo de ventas	57956.8	-90.5	520.8	(-90.5)
A. por inf. ctos. vtas.	6060.8	-9.5	54.5	76.0
TOTAL COSTO.VTAS.	(-64017.6)	100.0	-575.2	(-802.9)
UTILIDAD BRUTA	17071.9		153.4	214.1
Gtos. Gnales.	7105.1	-92.4	(63.8)	(89.1)
A. por inf. gtos.	586.2	-7.6	5.3	7.4
TOTAL GTOS. GNALES.	(-7691.4)	100.0	(-69.1)	(-96.5)
Gtos. financieros	10.6	-5.9	0.1	0.1
A. inf. gtos. financieros.	20.0	-11.1	0.2	0.3
TOTAL GTOS. FINANCIEROS.	(-180.6)	100.0	(-1.6)	(-2.3)
Otros ingresos	1661.5	921.3	14.9	20.8
A. inf. otros ingresos	142.0	78.7	1.3	1.8
TOTAL OTROS INGRESOS	180.4	100.0	1.6	2.3
Diferencia en cambio	(-167.1)		(-1.5)	(-2.1)
Corrección monetaria	292.7		2.6	3.7
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	11129.1		100.0	139.6
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	(-3155.9)			(-39.6)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	7973.2			100.0

NOTA: La columna uno indica los porcentajes de participación de las cuentas frente al total de cada subcuenta. La dos frente al total de utilidades antes de impuestos. La tres frente al total de la utilidad neta del ejercicio.

Fuente: Good Year. balance general a diciembre 31 de 1992.
Cálculos del autor.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS : V/s. Millones

V/s. Reales
base 1990

DENOMINACION	1990	1991	1992			
Ventas brutas	44.6	57855.0	81149.7	0.4	471.5	560.4
Deducciones	-1476.1	-2179.5	-6212.7	-14.8	-17.8	-42.9
A. por inf. ventas			6152.5	0.0	0.0	42.5
VENTAS NETAS	43150.2	55675.5	81089.5	431.5	453.8	560.0
Costo de ventas	33863.3	42081.5	57956.8	338.6	343.0	400.3
A. por inf. ctos. vtas.			6060.8	0.0	0.0	41.9
TOTAL COSTO.VTAS.	33863.3	42081.5	-64017.5	338.6	343.0	-442.1
UTILIDAD BRUTA	9286.9	13594.0	17071.9	92.9	110.8	117.9
Gtos. Gnales.	3725.4	4595.2	7105.1	37.3	37.5	49.1
A. por inf. gtos.			596.2	0.0	0.0	4.1
TOTAL GTOS. GNALES.	3725.4	4595.2	-7691.4	37.3	37.5	-53.1
Gtos. financieros	563.9	458.0	160.6	5.6	3.7	1.1
A. inf. gtos financieros.			20	0.0	0.0	0.1
TOTAL GTOS. FCIEROS.	563.9	458.0	-180.6	5.6	3.7	-1.2
Otros ingresos	1108.0	3109.7	1661.5	11.1	25.3	11.5
A. inf. otros ingresos			142	0.0	0.0	1.0
TOTAL OTROS INGRESOS	1108.0	3109.7	1803	11.1	25.3	12.5
Diferencia en cambio	788.0	407.1	167.1	7.9	3.3	1.2
Corrección monetaria			292.7	0.0	0.0	2.0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	5317.6	11243.4	11129.1	53.2	91.6	76.9
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	1572.7	3365.9	-3155.9	15.7	27.4	-21.8
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	3744.8	7877.5	7973.2	37.4	64.2	55.1

Fuente: GOOD YEAR. Balance general a 31 de diciembre de 1990, 1991
1992.

Calculos del autor.