

Mercados Industriales | Pyme y Gran Empresa

ANIF Centro de Estudios Económicos
Asociación Nacional de Instituciones Financieras

Celebrando
45 Años



2018-19

Cueros y Calzado

Índice

Cueros y calzado

INTRODUCCIÓN

• Actividad productiva	6
• Indicadores de estructura sectorial	10
• Relaciones de costo	15
• Precios	17
• Comercio exterior	18
• Situación financiera	19
• La Gran Encuesta Pyme	22

CUEROS Y CALZADO

• Curtiembres	29
• Marroquinería	37
• Calzado	45
• Situación financiera	55
• La Gran Encuesta Pyme	58

ANEXO METODOLÓGICO

- Metodología de la evolución financiera
- Metodología general del estudio
- Ficha técnica de la Gran Encuesta Pyme
- Cuadro de diferencias en la definición de los sectores

ISSN 1794-2381

Año 2018 - 19

es una publicación de la
Asociación Nacional de
Instituciones Financieras - Anif

DIRECTOR · Sergio Clavijo
SUBDIRECTOR · Nelson Vera

JEFE DE INVESTIGACIONES
· Ekaterina Cuéllar

INVESTIGADORES · Julián Cortés,
Juan Sebastián Joya, Daniel Beltrán,
Juan David Idrobo y Juan Diego Londoño

CARÁTULA · Nicolás Gaviria
PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA ·
Camila Rodríguez · Nicolás Gaviria

EDICIÓN · Ximena Fidalgo

IMPRESIÓN · Prisma Impresores

María Inés Vanegas
Gerente General Publimarch
Teléfonos: 3124503 - 3101500 - 3101860
Línea gratuita: 01 800 0119907
Fax: 2170760 - 3124550
Calle 70 A No.7-86

Correo electrónico · anif@anif.com.co
Página web · www.anif.co

Este documento se finalizó
el 30 de noviembre de 2018.

Tiene carácter confidencial y exclusivo.
Puede ser utilizado sin restricciones por los
abonados al servicio de Previsión
Macroeconómica y Sectorial
Anif - Fedesarrollo. Se prohíbe su
reproducción con fines de publicación o
divulgación a terceros.

FUENTES DE INFORMACIÓN ·
Mercados Industriales
Pyme y Gran Empresa

es una publicación de carácter anual
que se elabora con la última información
primaria disponible publicada por fuentes
como el Dane, Supersociedades y el
Banco de la República.

La fecha en la cual se publican los indicado-
res depende de la disponibilidad de la infor-
mación por parte de las fuentes primarias.

- Tejidos

2018 - 19



Presentación

Anif tiene el gusto de presentar a sus lectores la primera edición del estudio ***Mercados Industriales Pyme y Gran Empresa***. Esta publicación es el resultado de un proceso de reingeniería y reinversión de los estudios anuales de Anif de *Mercados Industriales* y *Mercados Pyme*. En esta nueva publicación hemos compilado el análisis detallado de los principales aspectos estructurales de los 21 sectores industriales más relevantes de la economía colombiana.

Dicho análisis se realiza tanto de manera agregada para los diferentes sectores industriales, como de forma detallada para las Pymes y las grandes empresas. Esto con el objetivo de brindarle al lector información más completa y, a su vez, minuciosa de cada segmento empresarial.

El grueso de la información de este estudio proviene de la más reciente Encuesta Anual Manufacturera (EAM) realizada por el Dane, con la cual se calcula un amplio número de indicadores económicos que permiten identificar cambios estructurales en materia de productividad, competitividad y eficiencia para los diferentes sectores industriales.

Además, se incorporan los resultados más recientes de la Gran Encuesta Pyme (GEP) liderada por Anif, correspondientes al primer semestre de 2018. Con base en estos resultados, se capturan la percepción de la situación actual, las perspectivas, el financiamiento y las acciones de mejoramiento de 1.793 empresarios Pyme que fueron entrevistados por la firma Cifras y Conceptos.

Esta publicación contiene un capítulo introductorio, donde se presenta un análisis comparativo de los principales indicadores económicos de los 21 sectores incluidos en el estudio, incluyendo las particularidades de los segmentos empresariales Pyme y Gran Empresa.

En los siguientes capítulos se realiza una descripción de las principales variables productivas para cada uno de los sectores industriales. Adicionalmente, los capítulos sectoriales incluyen: i) la dinámica de la estructura sectorial en el período 2007-2016; ii) el uso de materias primas; iii) el comportamiento de los precios; iv) el desempeño de los indicadores de comercio exterior; y v) el análisis de indicadores financieros de rentabilidad, eficiencia, liquidez y endeudamiento para el período 2016-2017, contruidos con base en la información de la Superintendencia de Sociedades. Por último, se incluyen los resultados de la última medición de la GEP para los sectores que cuentan con información disponible.

Con esta primera edición de ***Mercados Industriales Pyme y Gran Empresa*** ponemos a consideración de nuestros lectores una publicación con la información más completa y confiable sobre las variables más determinantes de la dinámica sectorial de las principales ramas industriales de Colombia, particularmente del segmento Pyme. Esperamos que los resultados presentados en este estudio sean útiles para la generación de conocimiento en el entorno académico y empresarial y que, a su vez, hagan parte fundamental del análisis para la toma de decisiones por parte de los empresarios.

Sergio Clavijo
Presidente

- [illegible]

1. Actividad productiva

• Número de establecimientos

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del año 2016 encuestó a un total de 5.154 establecimientos de los 21 sectores industriales incluidos en este estudio de *Mercados Industriales Pyme y Gran Empresa* (vs. 5.554 establecimientos encuestados en 2015). De estos, el 78.3% (4.036 establecimientos) fueron Pyme, el 12.4% (640 establecimientos) fueron microestablecimientos y el 9.3% (478 establecimientos) fueron grandes establecimientos.

En 2016, al igual que en 2015, el sector que tuvo el mayor número de establecimientos fue el de confecciones, con 864 empresas. Le siguieron

los sectores de: plásticos (606 establecimientos); productos de panadería (481); e imprentas y editoriales (453). En contraste, los sectores con el menor número de establecimientos fueron: marroquinería (30); curtiembres (37); y herramientas y artículos de ferretería (42).

Cabe anotar que la participación de los establecimientos Pyme es superior al 60% en los 21 sectores analizados en este estudio (incluso superando el 70% en 18 de los 21 sectores). Ello evidencia la importancia de las Pymes en el sector industrial de Colombia, cuya participación al interior del PIB llega al 12%.

Número de establecimientos

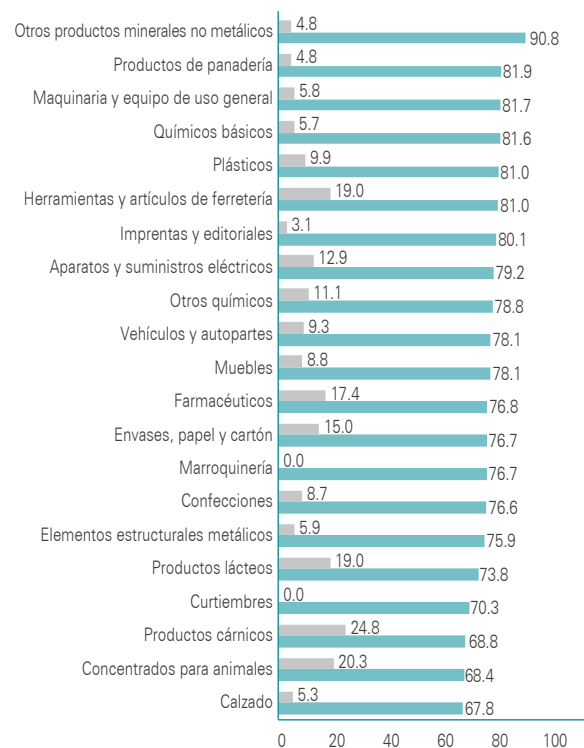
Pyme vs. grande 2016



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Participación en el número de establecimientos

Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

• Producción bruta

De acuerdo con los resultados de la EAM-2016, los sectores industriales analizados en este estudio generaron una producción bruta de \$57.2 billones durante 2016 (a precios de 2006), lo cual representó una contracción del -13.1% anual frente a los \$65.8 billones de 2015. El análisis sectorial muestra cómo los mayores niveles de producción bruta se observaron en: i) otros químicos (\$10.5 billones de producción bruta, 18.3% del total de la producción bruta industrial); ii) productos cárnicos (\$6.4 billones, 11.2%); y iii) plásticos (\$6 billones, 10.4%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de producción bruta fueron: i) marroquinería (\$87.000 millones de producción bruta, 0.2% del total de la producción bruta industrial); ii) curtiembres (\$98.100 millones, 0.2%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (\$0.2 billones, 0.4%).

Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que los grandes establecimientos generaron \$32.2 billones en 2016 (56.3% del total industrial). Allí los sectores con mayores niveles de producción bruta fueron: i) otros químicos (\$5.4 billones, 16.7% del total de la producción bruta de las grandes empresas); ii) productos cárnicos (\$4.9 billones, 15.1%); y iii) productos lácteos (\$4.1 billones, 12.7%). En contraste, los sectores con menores niveles de producción bruta dentro de las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (\$82.700 millones de producción bruta, 0.3% del total de la producción bruta de las grandes empresas); ii) calzado (\$0.3 billones, 0.9%); y iii) maquinaria y equipo de uso general (\$0.3 billones, 0.9%).

Por su parte, las Pymes generaron una producción bruta de \$23.9 billones en 2016 (41.8% del total

Producción bruta

Pyme vs. grande 2016 (\$ miles de millones constantes de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Participación en la producción bruta

Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

industrial). En este caso los sectores con mayores niveles de producción bruta fueron: i) otros químicos (\$4.9 billones, 20.4% del total de la producción bruta de las Pymes); ii) plásticos (\$2.6 billones, 10.9%); y iii) confecciones (\$2.5 billones, 10.5%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de producción bruta dentro de las Pymes fueron: i) marroquinería (\$83.900 millones de producción bruta, 0.4% del total de la producción bruta de las Pymes); ii) curtiembres (\$92.200 millones, 0.4%); y iii) aparatos y suministros eléctricos (\$0.1 billones, 0.6%).

• Valor agregado

Los resultados de la EAM-2016 también mostraron cómo el valor agregado industrial de los 21 sectores analizados fue de \$23 billones en 2016 (pesos constantes de 2006), lo cual representó una contracción del -10.2% anual frente a los \$25.6 billones de 2015. El análisis sectorial muestra cómo

los mayores niveles de valor agregado se observaron en: i) otros químicos (\$4.4 billones de valor agregado, 19.3% del total del valor agregado industrial); ii) confecciones (\$2.7 billones, 11.7%); y iii) farmacéuticos (\$2.6 billones, 11.2%). En contraste, los sectores con menor valor agregado fueron: i) curtiembres (\$18.000 millones, 0.1% del total); ii) marroquinería (\$51.000 millones, 0.2%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (\$85.000 millones, 0.4%).

En el análisis por segmento empresarial se observa cómo los grandes establecimientos generaron un valor agregado de \$14.1 billones en 2016 (61.4% del total industrial), contrayéndose un -10.4% anual respecto a los \$15.7 billones de 2015. En particular, los sectores con mayores niveles de valor agregado fueron: i) otros químicos (\$2.8 billones, 19.7% del total del valor agregado de las grandes empresas); ii) farmacéuticos (\$1.9 billones, 13.5%); y iii) produc-

Valor agregado

Pyme vs. grande 2016 (\$ miles de millones constantes de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Participación en el valor agregado

Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

tos lácteos (\$1.8 billones, 12.4%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de valor agregado dentro de las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (\$28.000 millones de valor agregado, 0.2% del total del valor agregado de las grandes empresas); ii) otros productos minerales no metálicos (\$95.000 millones, 0.7%); y iii) químicos básicos (\$0.1 billones, 0.9%).

Por su parte, las Pymes generaron un valor agregado de \$8.5 billones en 2016 (36.8% del total industrial), contrayéndose un -13.9% anual respecto a los \$9.9 billones de 2015. Allí los sectores con mayores niveles de valor agregado fueron: i) otros químicos (\$1.6 billones, 18.9% del total del valor agregado de las Pymes); ii) confecciones (\$1.2 billones, 14.2%); y iii) plásticos (\$0.9 billones, 11.2%). En contraste, los sectores con menores niveles de valor agregado dentro de las Pymes fueron: i) curtiembres (\$17.000 millo-

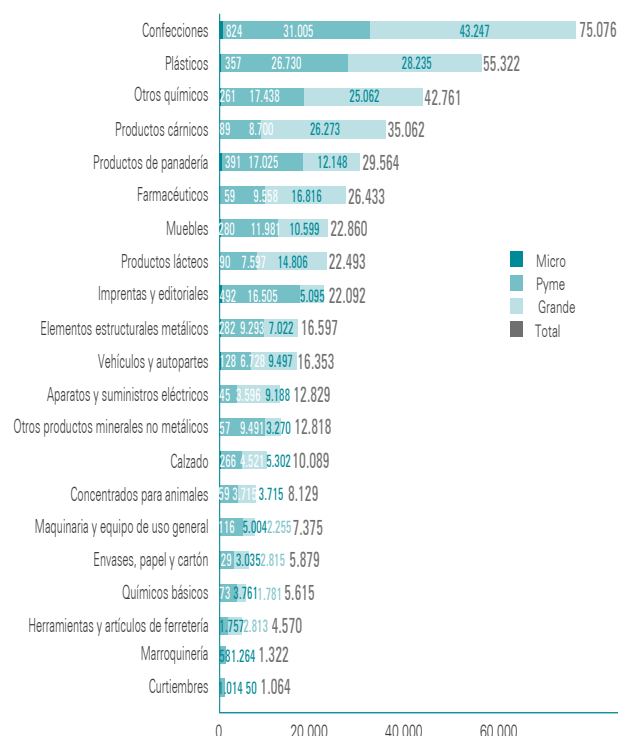
nes de valor agregado, 0.2% del total del valor agregado de las Pymes); ii) aparatos electrónicos (\$21.000 millones, 0.2%); y iii) marroquinería (\$50.000 millones, 0.6%).

• Empleo

Según la EAM-2016, los 21 sectores analizados en el presente estudio emplearon a un total de 434.303 trabajadores en 2016, lo cual representó un incremento del 1.5% anual frente a los 427.745 trabajadores de 2015. El análisis sectorial muestra cómo el mayor número de empleados se concentró en: i) confecciones (75.076 empleados, 17.3% del total del empleo industrial); ii) plásticos (55.322, 12.7%); y iii) otros químicos (42.761, 9.8%). Por el contrario, los sectores con menor número de empleados fueron: i) curtiembres (1.064 empleados, 0.2% del total del empleo industrial); ii) marroquinería (1.322 empleados, 0.3%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (4.570 empleados, 1.1%).

Personal ocupado

Pyme vs. grande 2016 (número de empleados)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Participación en el personal ocupado

Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

El análisis por segmento empresarial muestra cómo los grandes establecimientos emplearon a 229.939 trabajadores en 2016 (52.9% del total del empleo industrial), aumentando un 4.7% anual respecto a los 219.679 trabajadores de 2015. En particular, los sectores con mayor número de empleados fueron: i) confecciones (43.247 empleados, 18.8% del total de empleados industriales de las grandes empresas); ii) plásticos (28.235, 12.3%); y iii) productos cárnicos (26.273, 11.4%). En contraste, los sectores con menor número de empleados dentro de las grandes empresas fueron: i) químicos básicos (1.781 empleados, 0.8% del total de empleados industriales de las grandes empresas); ii) maquinaria (2.255, 1%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (2.813, 1.2%).

Por su parte, las Pymes emplearon a 199.718 trabajadores durante 2016 (46% del total del empleo industrial), contrayéndose un -1.2% anual con respecto a los 202.075 trabajos de 2015. En este caso, los sectores con mayor número de empleados fueron: i) confecciones (31.005 empleados, 15.5% del total de empleados industriales de las Pymes); ii) plásticos (26.730, 13.4%); y iii) otros químicos (17.438, 8.7%). Por el contrario, los sectores con menor número de empleados dentro de las Pymes fueron: i) curtiembres (1.014 empleados, 0.5% del total de empleados industriales de las Pymes); ii) marroquinería (1.264, 0.6%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (1.757, 0.9%).

2. Indicadores de estructura sectorial

• Contenido de valor agregado

$$\text{CVA} = (\text{Valor agregado} / \text{Producción bruta}) * 100$$

El índice de contenido de valor agregado se define como el porcentaje de la producción bruta representado en el valor agregado. Dicho indicador fue del 42.5% para el promedio industrial en 2016. En particular, los sectores con mayor contenido de valor agregado fueron: i) vehículos

y autopartes (90.7%); ii) farmacéuticos (64.3%); y iii) marroquinería (58.6%). En contraste, los sectores con menor contenido de valor agregado fueron: i) curtiembres (18.1%); ii) concentrados para animales (22.3%); y iii) otros productos minerales no metálicos (25.8%).

En el análisis por segmento empresarial, se observa cómo las grandes empresas convirtieron el 44.3% de su producción bruta en valor agregado en 2016 (vs. 41.9% en 2015). Allí los sectores con mayor contenido de valor agregado fueron: i) vehículos y autopartes (157%); ii) químicos básicos

Contenido de valor agregado

Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

sicos (90.7%); y iii) farmacéuticos (70.3%). Por el contrario, los sectores con menor contenido de valor agregado dentro de las grandes empresas fueron: i) concentrados para animales (25.3%); ii) productos cárnicos (26.6%); y iii) aparatos y suministros eléctricos (31.1%).

Por su parte, las Pymes transformaron el 36.9% de su producción bruta en valor agregado en 2016 (vs. 41.3% en 2015). Acá, los sectores con mayor contenido de valor agregado fueron: i) marroquinería (59.4%); ii) productos de panadería (52.9%); y iii) farmacéuticos (51.9%). En contraste, los sectores con menor contenido de valor agregado dentro de las Pymes fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (15.4%); ii) curtiembres (18.6%); y iii) concentrados para animales (18.9%).

• Eficiencia en procesos

$$EP = (\text{Valor agregado} / \text{Consumo intermedio}) * 100$$

El índice de eficiencia en procesos determina el porcentaje de consumo intermedio que se transforma en valor agregado al final del proceso productivo. Dicho indicador fue del 68.9% para el promedio industrial en 2016. En particular, los sectores con un mayor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) farmacéuticos (179.8% de valor agregado transformado del consumo intermedio); ii) marroquinería (141.8%); y iii) maquinaria y equipo de uso general (127.7%). Por el contrario, los sectores que reportaron un menor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) curtiembres (22%); ii) concentrados para animales (23.4%); y iii) productos cárnicos (37.4%).

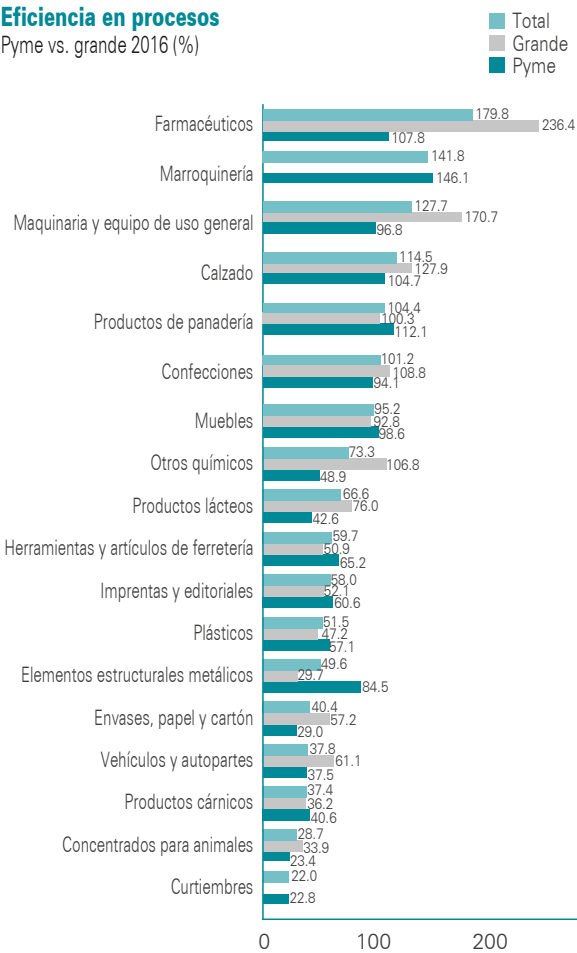
En el caso de las grandes empresas, la eficiencia en procesos fue del 86.7% en 2016 (vs. 81.4% en 2015). Allí los sectores con un mayor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) farmacéuticos (236.4%); ii) maquinaria y equipo de uso general (170.7%); y iii) calzado (127.9%). En contraste, los sectores con un menor registro de eficiencia en procesos en las grandes empresas fueron: i) elementos estructurales metálicos (29.7%); ii) concentrados para animales (33.9%); y iii) productos cárnicos (36.2%).

Por su parte, en el caso de las Pymes, la eficiencia en procesos fue del 65.7% en 2016 (vs. 74.1% en 2015). Allí los sectores con un mayor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) marroquinería (146.1%); ii) productos de panadería (112.1%); y iii) farmacéuticos (107.8%). Por el contrario, los sectores con un menor registro de eficiencia en procesos en las Pymes fueron: i) curtiembres (22.8%); ii) concentrados para animales (23.4%); y iii) envases, papel y cartón (29%).

Cabe mencionar que algunos sectores se han omitido en los gráficos de los indicadores de estructura debido a que presentaron datos atípicos en 2016.

Eficiencia en procesos

Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

• Costo unitario laboral

CUL = Costo de la fuerza laboral/Producción bruta

El costo unitario laboral se define como el costo del trabajo como porcentaje de la producción bruta. El comportamiento de este indicador muestra los costos laborales por unidad de producción, indicando las ganancias relativas en competitividad. Dicho indicador fue del 19.4% para el promedio industrial en 2016. En particular, los sectores con mayor costo unitario laboral fueron: i) vehículos y autopartes (donde los costos laborales representaron el 40.3% de su producción bruta); ii) herramientas y artículos de ferretería (34.3%); y iii) aparatos y suministros eléctricos (31.7%). En contraste, los sectores más competitivos laboralmente fueron: i) concentrados para animales (4.2%); ii) productos lácteos (8.9%); y iii) productos lácteos (10.1%).

Costo unitario laboral
 Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Por segmento empresarial se observa que el costo unitario laboral de las grandes empresas fue del 23.8% en 2016 (vs. 18.6% en 2015). Allí los sectores con mayor costo unitario laboral fueron: i) vehículos y autopartes (donde los costos laborales representaron el 64.4% de su producción bruta); iii) herramientas y artículos de ferretería (55.8%); y iii) otros productos minerales no metálicos (40.8%). Por el contrario, los sectores más competitivos laboralmente dentro de las grandes empresas fueron: i) concentrados para animales (4.9%); ii) productos lácteos (7.5%); y iii) productos cárnicos (9.3%).

Por su parte, el costo unitario laboral de las Pymes fue del 19.4% en 2016 (vs. 18.8% en 2015). Allí los sectores con mayor costo unitario laboral fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (donde los costos laborales representaron el 47.3% de su producción bruta); ii) maquinaria y equipo de uso general (34.2%); y iii) elementos estructurales metálicos (27.2%). En contraste, los sectores más competitivos laboralmente dentro de las Pymes fueron: i) concentrados para animales (3.3%); ii) otros químicos (8.5%); y iii) productos cárnicos (10.2%).

• Competitividad del costo laboral

Esta medida de competitividad se refiere al valor agregado generado por cada \$1.000 pagados en costos laborales. De esta manera, entre más bajo sea el índice mayor es el costo laboral que no es utilizado en la generación de valor agregado. Durante 2016, la industria generó \$1.540 de valor agregado (pesos constantes de 2006) por cada \$1.000 pagados en salarios. En particular, los sectores con mayor competitividad del costo laboral fueron: i) concentrados para animales (generando \$3.500 por cada \$1.000 pagados en costos laborales); ii) otros químicos (\$2.690); y iii) productos lácteos (\$2.600). En contraste, los sectores con menor competitividad del costo laboral fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (\$720); ii) curtiembres (\$950); y iii) elementos estructurales metálicos (\$970).

En el análisis por segmento empresarial, se observa cómo las grandes empresas generaron en promedio \$1.600 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en costos laborales durante 2016 (vs. \$2.160 en 2015). Allí los sectores con mayor competitividad del costo laboral fueron: i) productos lácteos (generando \$3.820 por cada \$1.000 pagados en costos laborales); ii) concentrados para animales (\$3.370); y iii) maquina-

ria y equipo de uso general (\$2.860). Por el contrario, los sectores menos competitivos respecto a sus costos laborales en las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (\$400); ii) aparatos y suministros eléctricos (\$700); y iii) otros productos minerales no metálicos (\$800).

En cuanto a las Pymes, estas generaron en promedio \$1.490 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en costos laborales durante 2016 (vs. \$1.970 en 2015). En este caso, los sectores con mayor competitividad del costo laboral fueron: i) concentrados para animales (generando \$3.740 por cada \$1.000 pagados en costos laborales); ii) otros químicos (\$2.540); y iii) confecciones (\$2.040). En contraste, los sectores menos competitivos respecto a sus costos laborales en las Pymes fueron: i) vehículos y autopartes (\$790); ii) maquinaria y equipo de uso general (\$950); y iii) curtiembres (\$950).

• Productividad laboral

PL= (Valor agregado/Número de trabajadores)

El índice de productividad laboral se define como el valor agregado generado por cada trabajador. Durante 2016, la industria generó en promedio \$51.1 millones de valor agregado (precios constantes de 2006) por cada trabajador. En particular, los sectores con mayor nivel de productividad laboral fueron: i) concentrados para animales (\$135.9 millones de valor agregado generado por cada trabajador); ii) otros químicos (\$103.6 millones); y iii) farmacéuticos (\$97.2 millones). En contraste, los sectores con menor nivel de productividad laboral fueron: i) curtiembres (\$16.7 millones); ii) aparatos y suministros eléctricos (\$18.3 millones); y iii) herramientas y artículos de ferretería (\$18.6 millones).

Competitividad del costo laboral

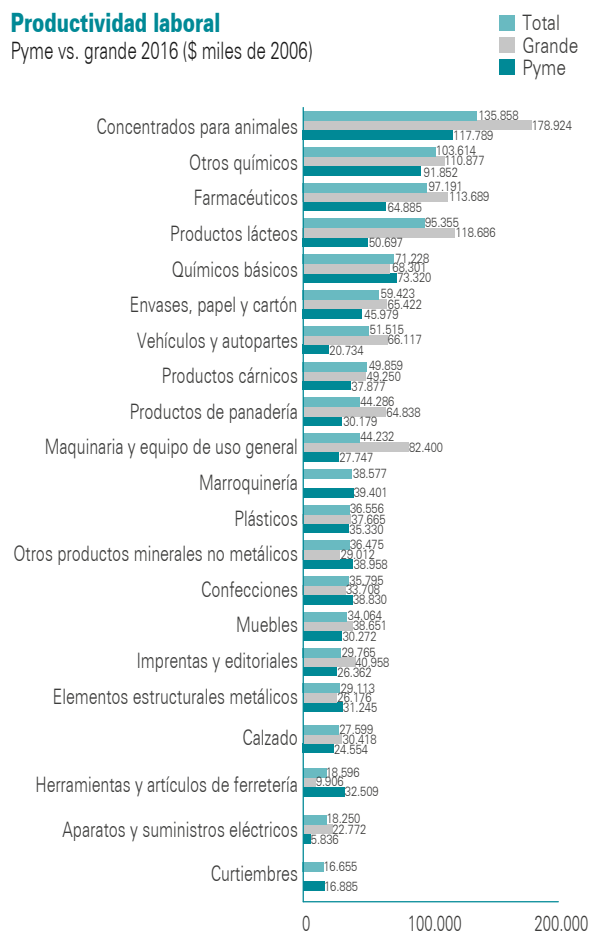
Pyme vs. grande 2016 (\$ miles de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Productividad laboral

Pyme vs. grande 2016 (\$ miles de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

En el caso de las grandes empresas, se generaron en promedio \$62.5 millones de valor agregado por trabajador en 2016 (vs. \$70 millones en 2015). En este caso, los sectores con mayor productividad laboral fueron: i) concentrados para animales (\$178.9 millones); ii) productos lácteos (\$118.7 millones); y iii) farmacéuticos (\$113.7 millones). Por el contrario, los sectores con menor productividad laboral en las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (\$9.9 millones); ii) aparatos y suministros eléctricos (\$22.8 millones); y iii) elementos estructurales metálicos (\$26.2 millones).

Por su parte, en el caso de las Pymes, estas generaron en promedio \$42 millones de valor agregado por trabajador en 2016 (vs. \$47.7 millones en 2015). Allí los sectores con mayor productividad laboral fueron: i) concentrados para animales (\$117.8 millones); ii) otros químicos (\$91.9 millones); y iii) químicos básicos (\$73.3 millones). En contraste, los sectores con menor productividad laboral en las Pymes fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (\$5.8 millones); ii) curtiembres (\$16.9 millones); y iii) vehículos y autopartes (\$20.7 millones).

• Índice de temporalidad

$$IT = (\text{Personal permanente} / \text{Personal temporal})$$

El índice de temporalidad laboral hace referencia a la relación entre el personal permanente y el temporal. De esta manera, un índice superior a 1 indica que el personal permanente supera el temporal. Dicho indicador fue de 1.6 para el promedio industrial en 2016, indicando que hubo una mayor proporción de trabajadores permanentes frente a los temporales. En particular, los sectores con mayor índice de temporalidad fueron: i) farmacéuticos (3.5 trabajadores permanentes por cada trabajador temporal); ii) maquinaria y equipo de uso general (2.8); y iii) químicos básicos (2.6). En contraste, los sectores con menor índice de temporalidad fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (0.4); ii) calzado (0.4); y iii) curtiembres (0.5).

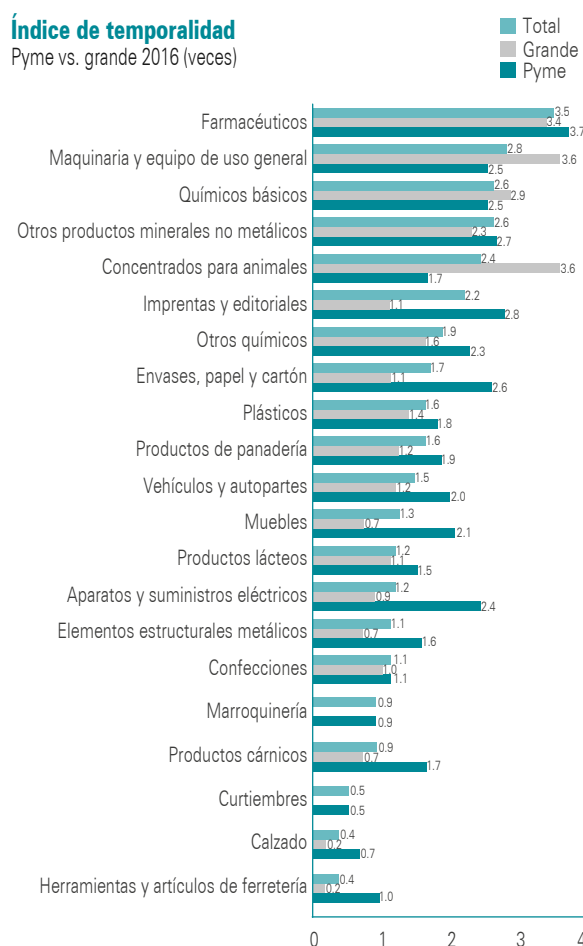
Por segmento empresarial, se observa cómo el índice de temporalidad promedio de las grandes empresas fue de 1.5 en 2016 (vs. 1.4 en 2015). Allí los sectores con mayor índice de temporalidad

fueron: i) maquinaria y equipo de uso general (3.6); ii) concentrados para animales (3.6); y iii) farmacéuticos (3.4). Por el contrario, los sectores con menor índice de temporalidad en las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (0.2); ii) calzado (0.2); y iii) productos cárnicos (0.7).

Por su parte, el índice de temporalidad promedio de las Pymes fue de 1.9 en 2016 (vs. 1.8 en 2015). Allí los sectores con mayor índice de temporalidad fueron: i) farmacéuticos (3.7); ii) imprentas y editoriales (2.8); y iii) otros productos minerales no metálicos (2.7). En contraste, los sectores con menor índice de temporalidad en las Pymes fueron: i) curtiembres (0.5); ii) calzado (0.7); y iii) marroquinería (0.9).

Índice de temporalidad

Pyme vs. grande 2016 (veces)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

• Intensidad del capital

$$IC = \frac{\text{Valor activos fijos}}{\text{Personal permanente remunerado}}$$

Este índice se calcula como el cociente entre el valor de los activos fijos y el personal permanente remunerado. Un mayor registro de esta variable indica que la cantidad de capital por cada trabajador permanente es más elevada. Dicha relación fue de \$78.8 millones para el promedio industrial en 2016 (pesos constantes de 2006). En particular, los sectores con mayor intensidad del capital fueron: i) químicos básicos (\$291.3 millones de activos fijos por personal permanente remunerado); ii) concentrados para animales (\$124.2 millones); y iii) otros productos minerales no metálicos (\$124.2 millones). En cambio, los secto-

res con menor intensidad del capital fueron: i) calzado (\$21.8 millones); ii) confecciones (\$21.9 millones); y iii) curtiembres (\$28.7 millones).

En el caso de las grandes empresas, la intensidad del capital fue de \$91.7 millones en 2016 (vs. \$104.5 millones en 2015). Allí los sectores con mayor intensidad de capital fueron: i) químicos básicos (\$265.7 millones); ii) otros productos minerales no metálicos (\$205.4 millones); y iii) concentrados para animales (\$136.1 millones). Por el contrario, los sectores con menor intensidad del capital en las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (\$21.2 millones); ii) confecciones (\$24.7 millones); y iii) calzado (\$27.3 millones).

En el caso de las Pymes, la intensidad del capital fue de \$67.7 millones en 2016 (vs. \$76.6 millones en 2015). Acá, los sectores con mayor intensidad de capital fueron: i) químicos básicos (\$307.8 millones); ii) concentrados para animales (\$110.9 millones); y iii) envases, papel y cartón (\$102.2 millones). En contraste, los sectores con menor intensidad del capital en las Pymes fueron: i) calzado (\$14.7 millones); ii) confecciones (\$17.6 millones); y iii) curtiembres (\$20.8 millones).

Intensidad del capital

Pyme vs. grande 2016 (\$ miles de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

3. Relaciones de costo

• Costo de las materias primas

Materias primas/Ingresos por ventas

Este indicador hace referencia a la relación entre el costo de las materias primas y los ingresos por ventas. Durante 2016, el costo de las materias primas para el promedio industrial fue equivalente al 60.6% de los ingresos por ventas. En particular, los sectores con un mayor nivel de costos de materias primas como proporción de los ingresos fueron: i) vehículos y autopartes (destinando el 144.1% de sus ingresos por ventas a la compra de materias primas); ii) aparatos y suministros eléctricos (111.6%); y iii) concentrados para animales (76.6%). En cambio, los sectores con un menor nivel de costos de materias primas como proporción de los ingresos fueron: i) farmacéuticos (30.3%); ii) confecciones (35%); y iii) marroquinería (36.3%).

El análisis por segmento empresarial muestra cómo dicho indicador fue del 73.9% en las grandes

empresas en 2016 (vs. 58% en 2015). En concreto, los sectores que más gastaron en materias primas como proporción de los ingresos por ventas fueron: i) vehículos y autopartes (241.8%); ii) químicos básicos (152.5%); y iii) otros productos minerales no metálicos (122.3%). Por el contrario, los sectores que menos gastaron en materias primas como proporción de los ingresos por ventas en las grandes empresas fueron: i) farmacéuticos (26.4%); ii) confecciones (35.1%); y iii) calzado (39.1%).

Por su parte, en las Pymes, el costo de las materias primas fue equivalente al 54.2% de los ingresos por ventas en 2016 (vs. 52.3% en 2015). En particular, los sectores que más gastaron en materias primas como proporción de los ingresos

por ventas fueron: i) concentrados para animales (78%); ii) curtiembres (74.3%); y iii) aparatos y suministros eléctricos (70.1%). En contraste, los sectores que menos gastaron en materias primas como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) confecciones (34.8%); ii) marroquinería (35.9%); y iii) farmacéuticos (39.2%).

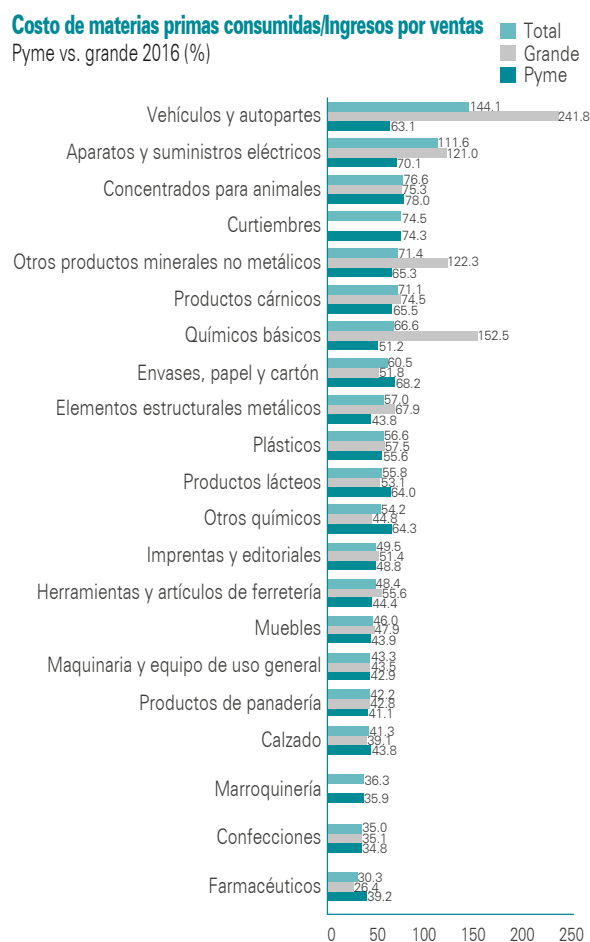
• Costos laborales

Costo laboral/ingresos por ventas

Este indicador hace referencia a la relación entre las cargas laborales y los ingresos por ventas. Durante 2016, el costo laboral para el promedio industrial fue equivalente al 19.9% de los ingresos por ventas. En particular, los sectores con un mayor nivel de costos laborales como proporción de los ingresos por ventas fueron: i) vehículos y autopartes (destinando el 40.5% de sus ingresos por ventas al pago de sus costos laborales); ii) herramientas y artículos de ferretería (35.2%); y iii) aparatos y suministros eléctricos (31.8%). En cambio, los sectores con un menor nivel de costos laborales como proporción de los ingresos fueron: i) concentrados para animales (4.3%); ii) productos cárnicos (9.4%); y iii) productos lácteos (10.3%).

El análisis por segmento empresarial muestra cómo dicho indicador fue del 24.6% en las grandes empresas en 2016 (vs. 19.2% en 2015). En concreto, los sectores que más gastaron en cargas laborales como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) vehículos y autopartes (65.5%); ii) herramientas y artículos de ferretería (58.1%); y iii) químicos básicos (41.6%). Por el contrario, los sectores que menos gastaron en cargas laborales como proporción de sus ingresos por ventas en las grandes empresas fueron: i) concentrados para animales (5.2%); ii) productos lácteos (7.7%); y iii) productos cárnicos (10.1%).

Por su parte, en las Pymes, el costo laboral fue equivalente al 19.7% de sus ingresos por ventas en 2016 (vs. 18.5% en 2015). En particular, los sectores que más gastaron en cargas laborales como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (47.2%); ii) maquinaria y equipo de uso general (35.1%); y



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Costo laboral/Ingresos por ventas

Pyme vs. grande 2016 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Índice de Precios del Productor

(%, crecimiento geométrico 2000-2017)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

iii) químicos básicos (27.4%). Por el contrario, los sectores que menos gastaron en cargas laborales como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) concentrados para animales (3.3%); ii) otros químicos (8.6%); y iii) productos cárnicos (10.4%).

4. Precios

• Índice de Precios del Productor

Durante el período 2000-2017, el crecimiento geométrico de los precios percibidos por la industria fue del 5.6% anual. Los sectores que experimentaron los mayores incrementos en sus precios fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (8.1%);

ii) productos de panadería (7.2%); y iii) imprentas y editoriales (6.8%). En cambio, los sectores que exhibieron las variaciones más moderadas en sus precios fueron: i) confecciones (2.8%); ii) otros productos minerales no metálicos (3.1%); y iii) curtiembres (3.5%).

Las materias primas que registraron las mayores variaciones en sus precios durante el período 2000-2017 fueron: los laminados planos de hierro y acero (con un crecimiento geométrico del 9.9%); la caña de azúcar (7.1%); y el alambro de cobre (6.4%). Por su parte, las materias primas que presentaron los menores incrementos en sus niveles de precios fueron: el cemento, cal y yeso (0.7%); las aves de corral (2.2%); y las autopartes (2.8%).

5. Comercio exterior

• Exportaciones

Según el Dane, en los últimos doce meses a agosto de 2018, las exportaciones de los 21 sectores industriales analizados en este estudio sumaron US\$3.571 millones (vs. US\$3.295 millones un año atrás), equivalente a un crecimiento del 8.4% anual.

El análisis sectorial muestra cómo 17 de las 21 ramas industriales exhibieron crecimientos positivos en sus exportaciones durante el último año con corte a agosto de 2018. En particular, los mayores crecimientos se observaron en los sectores de: productos lácteos (+38.5% anual); concentrados para animales (+26%); y calzado (+23.9%). Por otro lado, los cuatro sectores restantes registraron contracciones en sus exportaciones durante el período de referencia. En concreto, las caídas más marcadas se observaron en los sectores

de: curtiembres (-13.8%), farmacéuticos (-2.2%); e imprentas y editoriales (-0.8%).

• Importaciones

Según el Dane, en los últimos doce meses a agosto de 2018, las importaciones de los 21 sectores industriales analizados en este estudio alcanzaron US\$15.726 millones (vs. US\$14.663 millones un año atrás), equivalente a un crecimiento del 7.2% anual.

El análisis sectorial muestra cómo 18 de las 21 ramas industriales exhibieron crecimientos positivos en sus importaciones durante el último año con corte a agosto de 2018. En particular, los mayores crecimientos se observaron en los sectores de: curtiembres (+42.4%); envases, papel y cartón (+41.1%); y productos de panadería (+25%). Por otro lado, los tres sectores restantes registraron contracciones en sus importaciones durante el período de referencia. En concreto, se observaron

Exportaciones colombianas

(Variación % anual acumulado en doce meses a agosto de 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Importaciones colombianas

(Variación % anual acumulado en doce meses a agosto de 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

los siguientes comportamientos sectoriales: productos lácteos (-13.2%); marroquinería (-4.5%); y otros productos minerales no metálicos (-3.8%).

6. Situación financiera

• Margen operacional

El margen operacional se define como la razón entre la utilidad operacional y el ingreso operacional. En otras palabras, es el porcentaje que queda de los ingresos operacionales una vez se ha descontado el costo de venta. De acuerdo con las últimas cifras de la Superintendencia de Sociedades para el año 2017, los sectores industriales que registraron un mayor margen operacional fueron: confecciones (10.9%); envases, papel y cartón (10.9%); e imprentas y editoriales (8.1%). En contraste, los sectores con menor

margen operacional fueron: otros productos minerales no metálicos (3.5%); muebles (5.2%); y cuero y calzado (5.3%).

En las grandes empresas, los sectores con mayor margen operacional durante 2017 fueron: envases, papel y cartón (12.3%); confecciones (11%); imprentas y editoriales (8%). Por el contrario, los sectores de las grandes empresas con menor margen operacional fueron: otros productos minerales no metálicos (3.1%); vehículos y autopartes (3.9%); y alimentos (5.9%).

En cuanto a las Pymes, los sectores con mayor margen operacional durante 2017 fueron: confecciones (10.1%); vehículos y autopartes (9.6%); y envases, papel y cartón (8.6%). En contraste, los sectores con menor margen operacional fueron: cueros y calzado (2.3%); muebles (3.6%); y alimentos (4.8%).

Margen operacional

Pyme vs. grande 2017 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

• Rentabilidad del activo

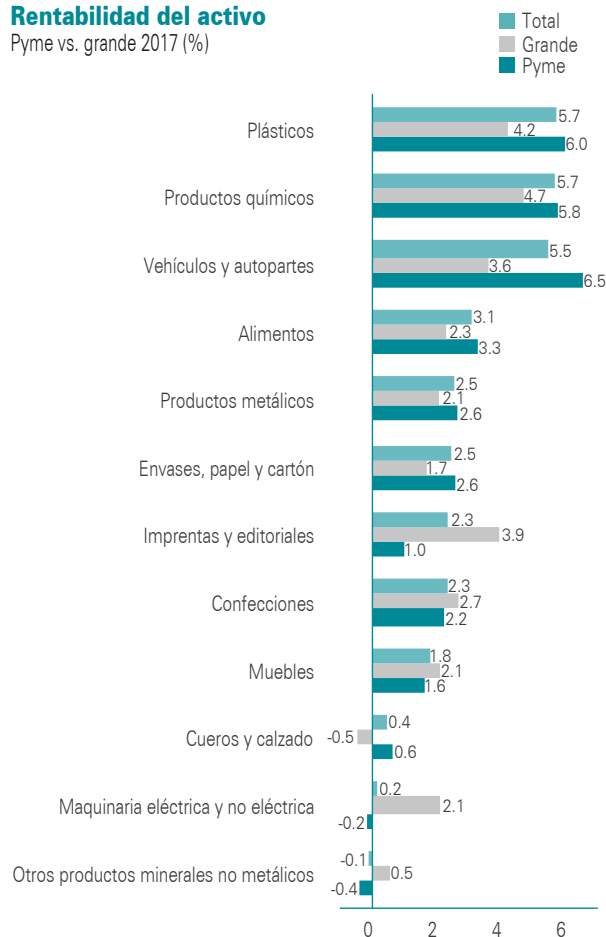
Este indicador mide la razón entre la utilidad operacional y el total de activos. En otras palabras, muestra cuánta utilidad genera la actividad productiva de la empresa frente a las inversiones realizadas. Durante 2017, los sectores industriales que registraron mayores niveles de rentabilidad del activo fueron: plásticos (5.7%); productos químicos (5.7%); y vehículos y autopartes (5.5%). En cambio, los sectores con menor rentabilidad sobre el activo fueron: otros productos minerales no metálicos (-0.1%); maquinaria eléctrica y no eléctrica (0.2%); y cueros y calzado (0.4%).

Dentro de las grandes empresas, los sectores con mayor rentabilidad del activo en 2017 fueron: productos químicos (4.7%); plásticos (4.2%); e imprentas y editoriales (3.9%). Por el contrario, los sectores con menor rentabilidad del activo en las grandes empresas fueron: cueros y calzado (-0.5%); otros productos minerales no metálicos (0.5%); y envases, papel y cartón (1.7%).

Por su parte, al interior de las Pymes, los sectores con mayor rentabilidad del activo en 2017 fueron: vehículos y autopartes (6.5%); plásticos (6%); y productos químicos (5.8%). En contraste, los sectores con menor rentabilidad del activo fueron: otros productos minerales no metálicos (-0.4%); maquinaria eléctrica y no eléctrica (-0.2%); y cueros y calzado (0.6%).

Rentabilidad del activo

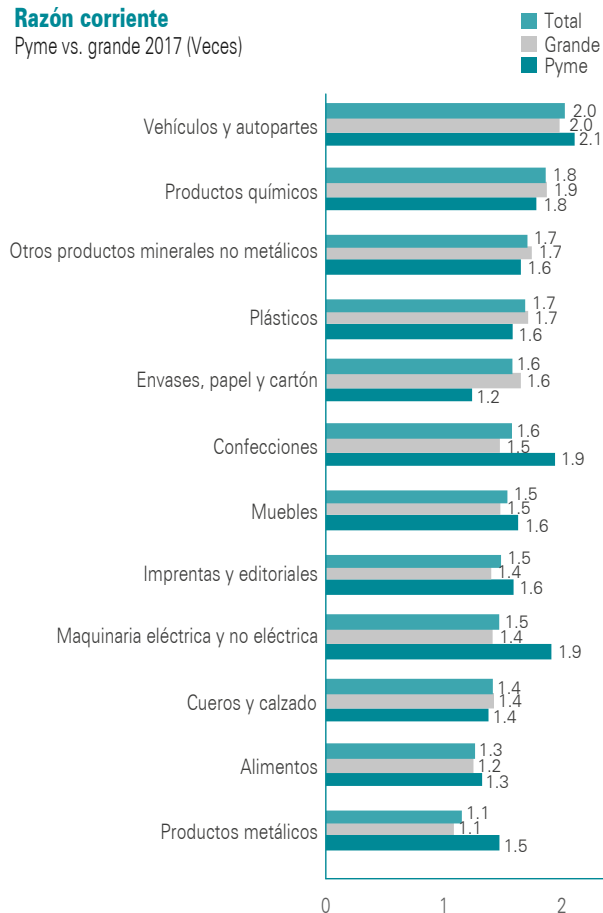
Pyme vs. grande 2017 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

Razón corriente

Pyme vs. grande 2017 (Veces)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

Razón corriente

Este indicador se calcula como la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente, indicando cuál es la capacidad (en veces) del sector para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Es decir, cuantas veces representa el activo corriente la capacidad de cubrir el pasivo corriente. En 2017, los sectores industriales que contaron con un mayor respaldo de sus deudas de corto plazo con los recursos corrientes fueron: vehículos y autopartes (2 veces); productos químicos (1.8); y otros productos minerales no metálicos (1.7). En cambio, los sectores con menor razón corriente fueron: productos metálicos (1.1); alimentos (1.3); y cueros y calzado (1.4).

En las grandes empresas, los sectores que registraron una mayor razón corriente durante 2017 fueron: vehículos y autopartes (2 veces); productos químicos (1.9) y otros productos minerales no metálicos (1.7). Por el contrario, los sectores con menor razón corriente en las grandes empresas fueron: productos metálicos (1.1); alimentos (1.2); e imprentas y editoriales (1.4).

Por su parte, en el segmento Pyme, los sectores que presentaron los mayores indicadores de razón corriente fueron: vehículos y autopartes (2.1); confecciones (1.9); y maquinaria eléctrica y no eléctrica (1.9). En contraste, los sectores con menor razón corriente fueron: envases, papel y cartón (1.2); alimentos (1.3); y cueros y calzado (1.4).

• Razón de endeudamiento

La razón de endeudamiento se define como la relación entre el total de pasivos y el total de activos del sector. Esta relación muestra qué proporción del valor de los bienes del sector ha sido financiada con recursos de terceros. Durante 2017, los sectores industriales que registraron una mayor razón de endeudamiento fueron: cueros y calzado (66.4%); confecciones (60.0%); y productos metálicos (58.6%). En cambio, los sectores con menor razón de endeudamiento fueron: vehículos y autopartes (44.5%); productos químicos (45.5%); y plásticos (46%).

Dentro de las grandes empresas, los sectores con mayor razón de endeudamiento en 2017 fueron: cueros y calzado (67.1%); confecciones (61.8%); y productos metálicos (58.5%). Por el con-

trario, los sectores con menor razón de endeudamiento en las grandes empresas fueron: vehículos y autopartes (44.7%); plásticos (44.8%); y productos químicos (44.9%).

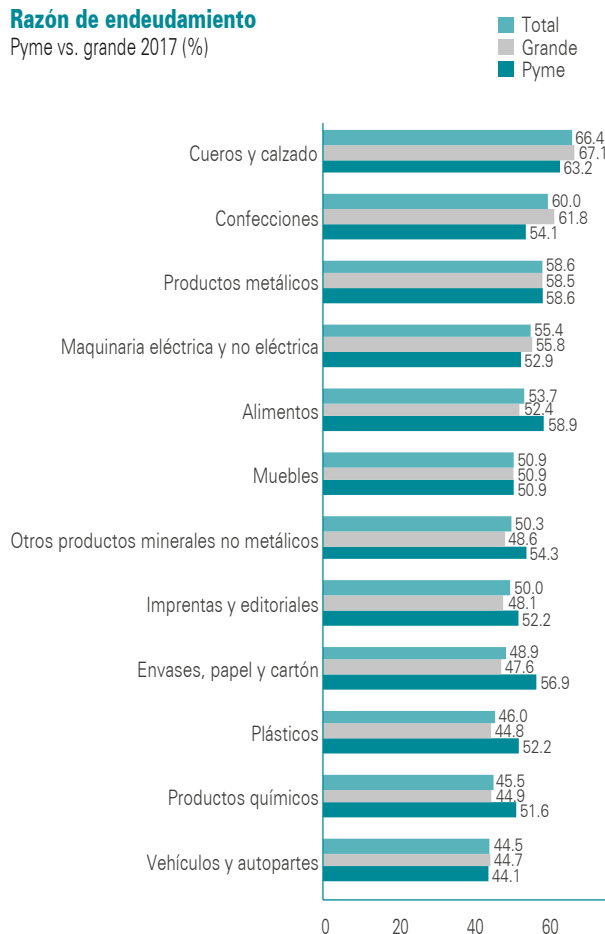
Por su parte, al interior de las Pymes, los sectores con mayor razón de endeudamiento en 2017 fueron: cueros y calzado (63.2); alimentos (58.9%); y productos metálicos (58.6%). En contraste, los sectores con menor razón de endeudamiento fueron: vehículos y autopartes (44.1%); muebles (50.9%); y productos químicos (51.6%).

• Crecimiento de las ventas

En 2017, los sectores industriales que exhibieron mayores crecimientos anuales en sus ventas fueron: productos metálicos (+12.4% anual);

Razón de endeudamiento

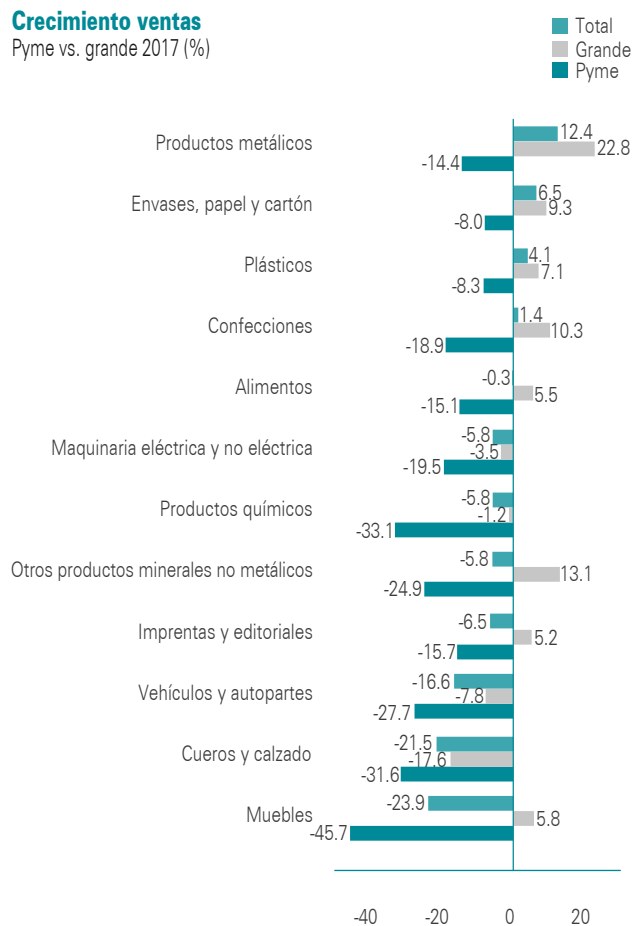
Pyme vs. grande 2017 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

Crecimiento ventas

Pyme vs. grande 2017 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

envases, papel y cartón (+6.5%); y plásticos (+4.1%). Por el contrario, los sectores con mayores deterioros en sus ventas fueron: muebles (-23.9% anual); cueros y calzado (-21.5%); y vehículos y autopartes (-16.6%).

Al interior de las grandes empresas, los sectores con mayor crecimiento en ventas en 2017 fueron: productos metálicos (+22.8% anual); otros productos minerales no metálicos (+13.1%); y confecciones (+10.3%). En contraste, los sectores con mayores deterioros fueron: cueros y calzado (-17.6% anual); vehículos y autopartes (-7.8%); y maquinaria eléctrica y no eléctrica (-3.5%).

Dentro de las Pymes, todos los sectores mostraron deterioros en la dinámica de sus ventas en 2017. En particular, los menores deterioros se observaron en los sectores de: envases, papel y cartón (-8% anual); plásticos (-8.3%); y productos metálicos (-14.4%). Mientras que, los mayores deterioros en las ventas se observaron en los sectores de: muebles (-45.7% anual), productos químicos (-33.1%); y cueros y calzado (-31.6%).

7. La Gran Encuesta Pyme

En esta edición de *Mercados Industriales Pyme y Gran Empresa* se incluyen los principales resultados de la Gran Encuesta Pyme (GEP) correspondiente al primer semestre de 2018 (vigésima quinta lectura nacional). La GEP es liderada por Anif y cuenta con el respaldo del Banco de la República, Bancóldex, Confecámaras y el Fondo Nacional de Garantías.

Los 11 subsectores de los cuales la Encuesta tiene información son: alimentos y bebidas; fabricación de productos textiles; fabricación de prendas de vestir; cuero, calzado y marroquinería; actividades de edición e impresión; sustancias y productos químicos; productos de caucho y plástico; productos minerales no metálicos; productos metálicos; maquinaria y equipo; y muebles y otras industrias manufactureras.

Es importante mencionar que en la GEP los subsectores económicos se definieron de acuerdo con la Clasificación Industrial Uniforme (CIIU)-

Revisión 4 a dos dígitos, mientras que en la EAM del Dane los sectores analizados corresponden a CIIU Rev. 4 a cuatro dígitos. Por lo tanto, la información proveniente de la GEP hace una mayor agregación sectorial en comparación con la que se tiene en cuenta en la EAM.

En esta medición de la GEP se realiza la octava medición a nivel regional. Allí se incluyen los resultados de la profundización en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Pereira (por octava vez); Barranquilla y Bucaramanga (por quinta vez); Cundinamarca, Aburrá Sur, Buga, Cartago y Tuluá (por cuarta vez); Manizales y el Oriente Antioqueño (tercera vez); Buenaventura (por segunda vez, aunque la primera lectura se realizó en 2015); y Armenia (por primera vez). Esta medición regional se realizó con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá, la Cámara de Comercio de Cali, la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Acopi Atlántico, la Cámara de Comercio de Aburrá Sur, las Cámaras de Comercio de las ciudades del Valle del Cauca (Buenaventura, Buga, Cali, Cartago y Tuluá), la Cámara de Comercio de Manizales, la Universidad Autónoma de Manizales, la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño, MBA Aseguramientos-Riesgos-Tendencias, la Pontificia Universidad Javeriana de Cali, la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío y la Universidad Autónoma de Bucaramanga. La información allí contenida se constituye en una herramienta para generar conocimiento detallado de las Pymes en cada una de las ciudades estudiadas.

• Perspectivas

Situación económica en el primer semestre de 2018 vs. el primer semestre de 2017.

Los empresarios del sector Pyme aumentaron levemente su optimismo respecto al desempeño futuro de sus negocios, lo cual se refleja en un incremento en sus expectativas. Así, el 43% de los encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2018 sería favorable, ubicándose por encima del registro del 39% de un año atrás. Además, la proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general cayó hacia el 12% en 2018-I frente al 14% registrado en 2017-I.

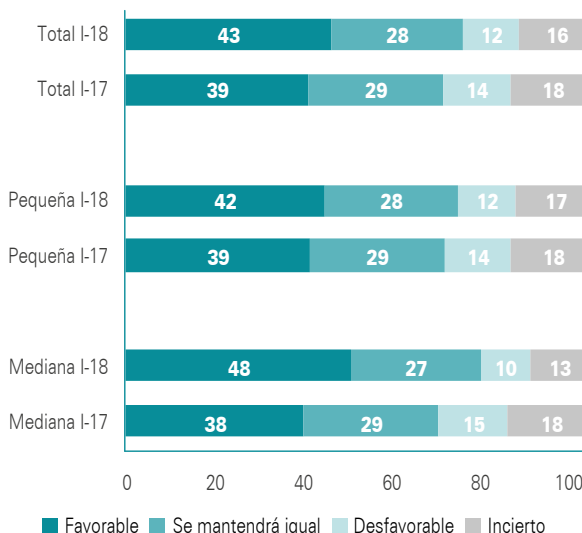
Por tamaño de empresa, se observa cómo el 42% de las empresas pequeñas esperaba que su situación económica general mejorara respecto a un año atrás durante el primer semestre de 2018, superando el 39% observado en el primer semestre de 2017. En el caso de las medianas empresas, el 48% esperaba que su situación mejorara durante el primer semestre de 2018 frente al 38% reportado en el primer semestre de 2017.

Analizando los balances de respuestas (situación económica favorable menos situación económica desfavorable) de cada uno de los 11 subsectores industriales incluidos en la Encuesta, las opiniones de los empresarios con respecto a su situación económica general en el primer semestre de 2018 se mantuvieron en el plano positivo. Se destaca la percepción más favorable (por encima del 32% del promedio industrial) de los sectores de: maquinaria y equipo (balance de respuestas del 50%); alimentos y bebidas (43%); y productos de caucho y plástico (34%). En contraste, los sectores con menor percepción favorable fueron: cuero, calzado y marroquinería (8%); otros productos minerales no metálicos (11%); y confecciones (26%).

A la pregunta sobre las perspectivas acerca del nivel de producción de las Pymes, el balance de respuestas mostró una ligera recuperación, ubicándose en el 31% en el primer semestre de 2018 (vs. 29% un año atrás). Allí, un 45% de las Pymes esperaba incrementos en sus niveles de producción (inalterado frente al registro de 2017-I), mientras que un 14% estimaba una reducción (vs. 16%). Por tamaño de empresa, se observa que dicha mejora en el balance de respuestas sobre producción se presentó en las medianas empresas (47% esperaba un aumento en la producción en 2018-I vs. 44% en 2017-I), mientras que en las pequeñas hubo un leve deterioro (44% vs. 45%).

A nivel sectorial, el mayor optimismo respecto al volumen de producción se observó en: muebles y otras industrias manufactureras (con un balance de respuestas del 44%); confecciones (39%); y alimentos y bebidas (36%). En contraste, los sectores con expectativas de producción menos favorables fueron: cuero, calzado y marroquinería (-5%); otros productos minerales no metálicos (+11%); y productos textiles (+14%).

Desempeño general de las empresas (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Situación económica general (Balance de respuestas)

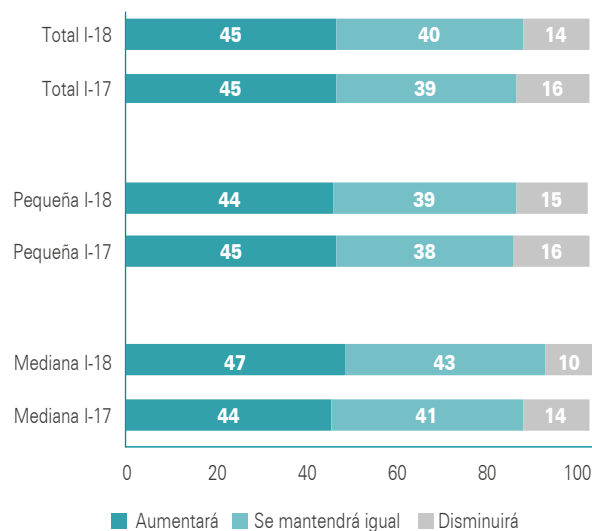


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Con respecto a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial reflejaron una situación relativamente estable, con un balance de respuestas del 29% en el primer semestre de 2018 (vs. 28% en el primer semestre de

Volumen de producción

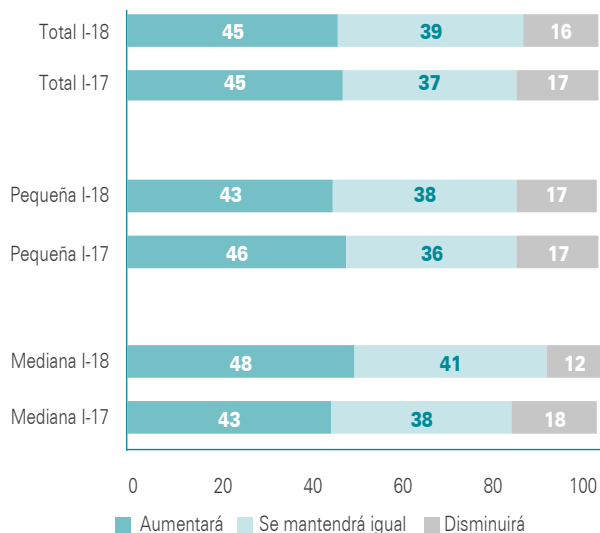
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Volumen de ventas

(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Volumen de producción por sector

(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Volumen de ventas por sector

(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

2017). Ello obedeció principalmente a que el porcentaje de empresarios que esperaban un descenso en sus ventas disminuyó levemente hacia el 16% en 2018-I (vs. 17% en 2017-I).

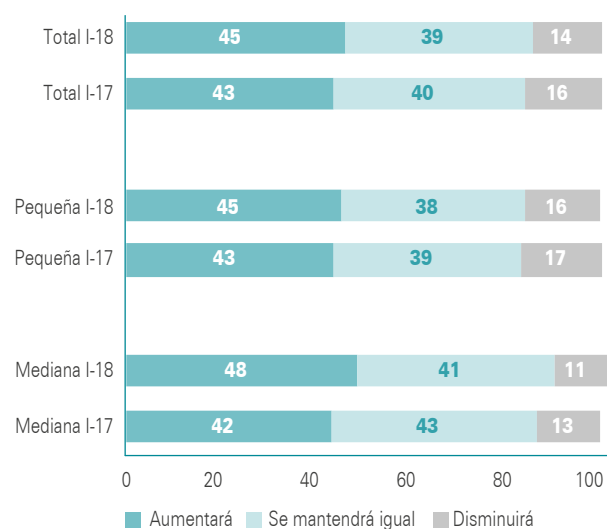
En particular, los sectores más optimistas acerca de su nivel de ventas fueron: productos de caucho y

plástico (con un balance de respuestas del 36%); actividades de edición e impresión (35%); y muebles y otras industrias manufactureras (35%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de optimismo sobre el desempeño de las ventas fueron: cuero, calzado y marroquinería (-1%); otros productos minerales no metálicos (9%); y productos textiles (14%).

De manera similar, las Pymes mostraron un incremento en sus expectativas sobre la evolución futura de los pedidos, con un balance de respuestas del 31% en el primer semestre de 2018 (vs. 27% un año atrás).

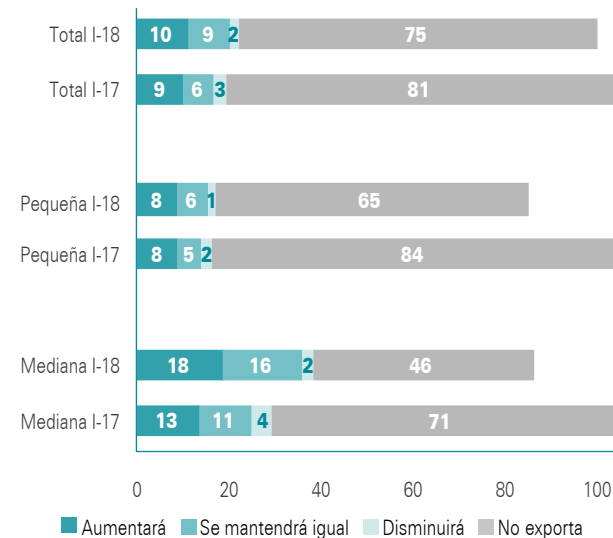
En particular, los sectores más optimistas acerca de su nivel de pedidos fueron: muebles y otras industrias manufactureras (con un balance de respuestas del 44%); productos metálicos (39%); productos metálicos (39%); y alimentos

Volumen de pedidos (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Volumen de exportación (%)



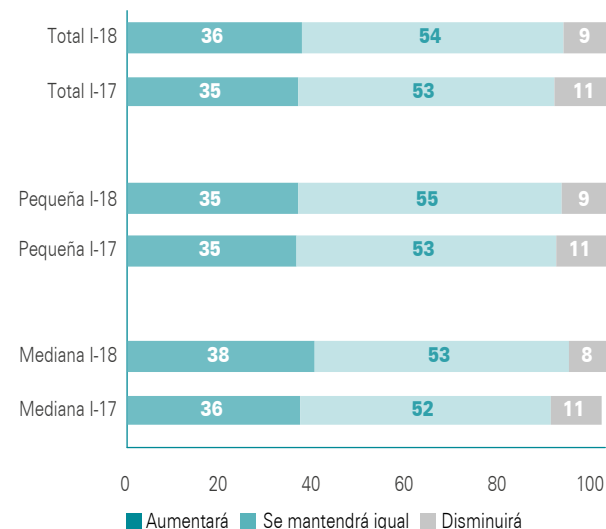
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Volumen de pedidos por sector (Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Inversión en maquinaria y equipo (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Inversión en maquinaria y equipo

(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

tos y bebidas (38%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de optimismo sobre el desempeño de las ventas fueron: cuero, calzado y marroquinería (-1%); otros productos minerales no metálicos (+6%); y productos textiles (+6%).

Ahora bien, con relación a la dinámica exportadora, el 75% de las Pymes consultadas no esperaba exportar en 2018-I, cifra inferior al registro del 81% observado en 2017-I. Esta disminución se observó tanto en las pequeñas empresas (65% vs. 84%) como en las medianas (46% vs. 71%).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, las Pymes mostraron mayores perspectivas de incrementar su inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas del 27% en 2018-I (vs. 24% de 2017-I).

• Financiamiento

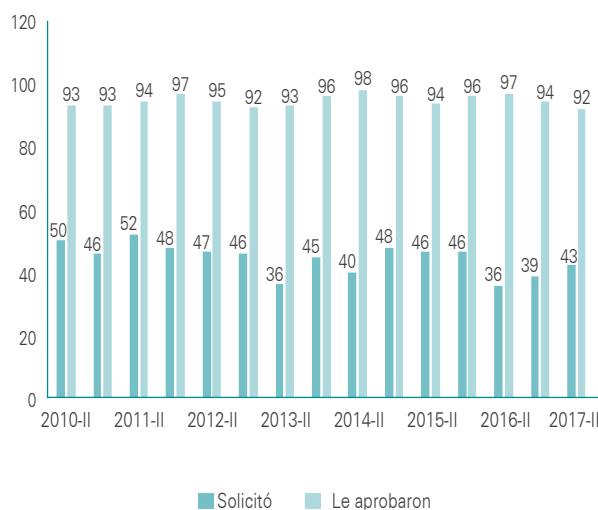
Históricamente, las lecturas de la GEP han señalado que, en general, las Pymes industriales tienen acceso a recursos financieros provenientes de la banca y que, además, las condiciones de los préstamos obtenidos son en una alta proporción satisfactorias.

Los resultados de la última edición de la GEP muestran cómo el porcentaje de Pymes industria-

¿Solicitó crédito con el sector financiero?

¿Le fue aprobado?

(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

les que solicitaron crédito al sistema financiero aumentó hacia el 43% en el segundo semestre de 2017 (vs. 36% un año atrás). Por tamaño empresarial, se observó un comportamiento similar en las pequeñas empresas (51% vs. 33% un año atrás), pero no en las medianas (40% vs. 45%). A nivel sectorial, las mayores solicitudes de crédito se concentraron en los productos de caucho y plástico (55%) y los alimentos y bebidas (49%). En contraste, las menores solicitudes de crédito se observaron en el sector de muebles y otras industrias manufactureras (27%).

Para las Pymes industriales, el plazo con mayores aprobaciones fue el crédito a mediano plazo (entre 1 y 3 años, 42% de aprobaciones). A ello le siguieron los créditos a largo plazo (más de 3 años, 31% aprobado) y a corto plazo (menos de 1 año, 24%).

En lo referente al calce entre los montos de créditos aprobados vs. lo solicitado (satisfacción con el monto de crédito obtenido), se presentaron descensos en las Pymes industriales (86% en 2017-II vs. 93% en 2016-II).

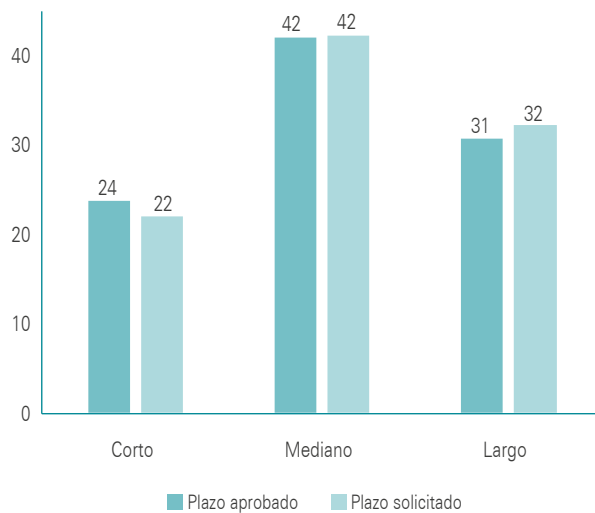
El rango de tasa más común en los créditos otorgados fue el de DTF+1 y DTF+4 (43% en 2017-II vs. 47% en 2016-II). A ello le siguieron los créditos a tasas entre DTF+4 y DTF+8 (23% en 2017-II vs. 40% en 2016-II) y por encima de DTF+8 (8% vs. 14%). En

cuanto a la satisfacción de las Pymes con la tasa de interés otorgada, esta se redujo al 63% en el segundo semestre de 2017 (vs. 66% un año atrás).

En el segundo semestre de 2017, la mayoría de las Pymes usó los recursos de crédito para finan-

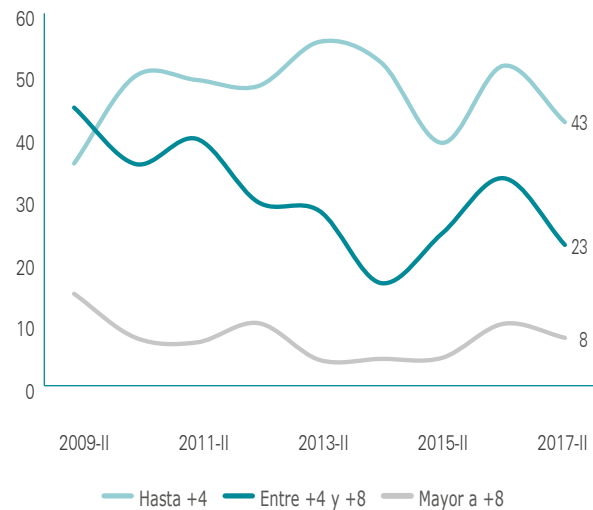
ciar el capital de trabajo (68% del total vs. 67% un año atrás). Otros destinos de los recursos fueron: consolidación del pasivo (25% vs. 19% un año atrás), compra o arriendo de maquinaria (16% vs. 21%) y remodelaciones o adecuaciones (12% vs. 12%).

¿A qué plazo le fue aprobado? ¿A qué plazo lo solicitó? (%)



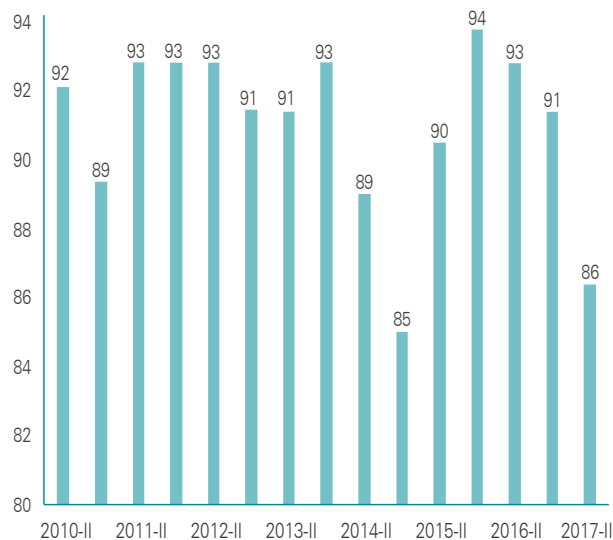
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

¿A qué tasa DTF+ le fue otorgado? (%)



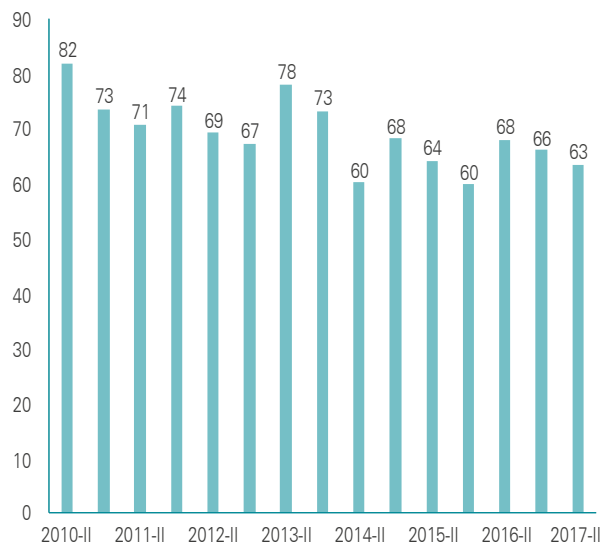
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)



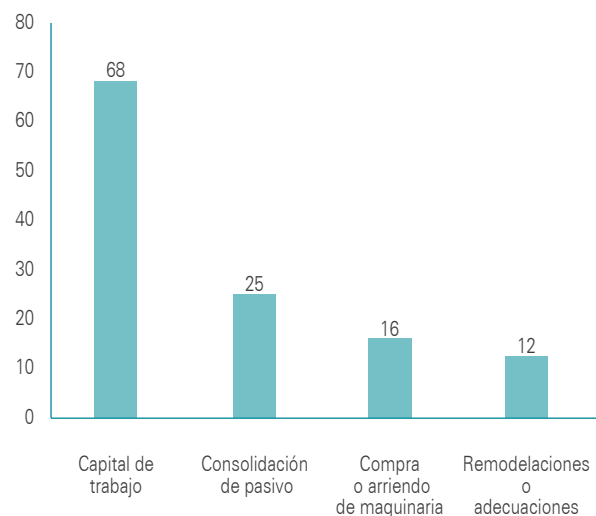
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

• Acciones de mejoramiento

La medición del primer semestre de 2018 del módulo de acciones de mejoramiento permitió evidenciar qué porcentaje de Pymes tiene pensado realizar alguna acción de mejoramiento para incrementar su competitividad.

En particular, se encontró que las principales acciones de mejoramiento fueron: i) capacitar a su personal (35% del total vs. 41% un año

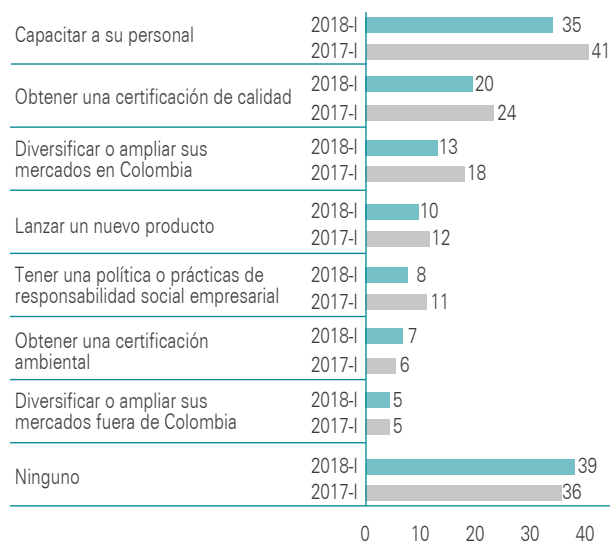
Los recursos recibidos se destinaron a: (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

atrás); ii) obtener una certificación de calidad (20% vs. 24%); iii) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (13% vs. 18%); iv) lanzar un nuevo producto (10% vs. 12%); v) realizar una política o prácticas de responsabilidad social empresarial (8% vs. 11%); vi) obtener una certificación ambiental (7% vs. 6%); y vii) diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colombia (5% vs. 5%). El 39% de las Pymes industriales del sector no realizó ninguna acción de mejoramiento en el período de análisis (vs. 36% un año atrás).

Acciones de mejoramiento (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Clasificación Pyme

	SMLV* Ley Mipyme 1/		Activos Ley Mipyme		Empleados Ley Mipyme	
	Límite inferior	Límite superior	Límite inferior	Límite superior	Límite inferior	Límite superior
Pequeña	501	5.000	\$369.596.000	\$3.688.585.000	11	50
Mediana	5.001	30.000	\$3.688.585.000	\$22.132.510.000	51	200
Pyme	501	30.000	\$369.596.000	\$22.132.510.000	11	200

*En 2017 el SMLV fue de \$737.717.

1/ Hace referencia a la Ley 905 de 2004.

Curtiembres

- Actividad productiva
- Indicadores de estructura sectorial
- Materias primas
- Precios
- Comercio exterior

2018 - 19

Actividad productiva

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del año 2016 contó con la participación de 37 establecimientos de la industria de curtiembres del país. De estos, el 70.2% (26 establecimientos) fueron Pymes y el 29.7% (11 establecimientos) fueron microestablecimientos. No se reportaron grandes establecimientos en el sector.

Producción bruta. Según la EAM-2016, la producción bruta del sector de curtiembres alcanzó los \$98.145 millones en 2016 (a precios de 2006), equivalente a una contracción del -30% anual (vs. -6.4% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro de la producción industrial total fue del 0.17% (vs. 0.21% en 2015).

Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que las Pymes generaron \$92.200 millones de dicha producción, cayendo a ritmos del -31% anual (vs. -6.5% un año atrás). Así, la producción de las Pymes representó el 94% del total en 2016 (vs. 95% en 2015).

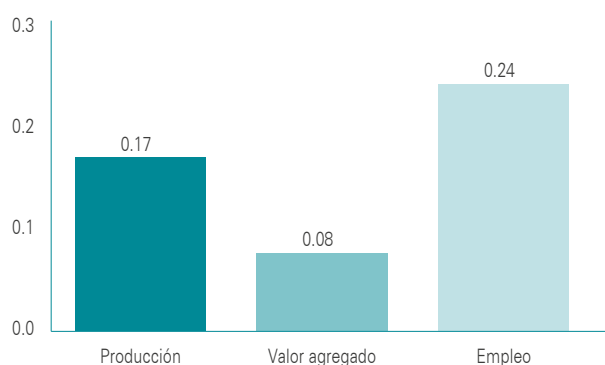
Valor agregado. El valor agregado generado por la industria de curtiembres sumó \$17.720 millones en 2016 (a precios de 2006), equivalente a contracciones del -44% anual (vs. -39% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del valor agregado industrial total fue del 0.08% (vs. 0.12% en 2015).

Por segmento empresarial, se observa cómo las Pymes generaron \$17.121 millones de dicho valor agregado, contrayéndose a tasas del -41.5% anual (vs. -34% un año atrás). Pese a ello, el valor agregado de las Pymes creció hacia el 96.6% en 2016 (vs. el 92% de 2015).

Empleo. El personal ocupado por el sector de curtiembres llegó a 1.064 trabajadores en 2016, equivalente a una contracción del -4.4% anual (vs. +2.8% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del empleo industrial total fue del 0.24% (vs. 0.26% en 2015).

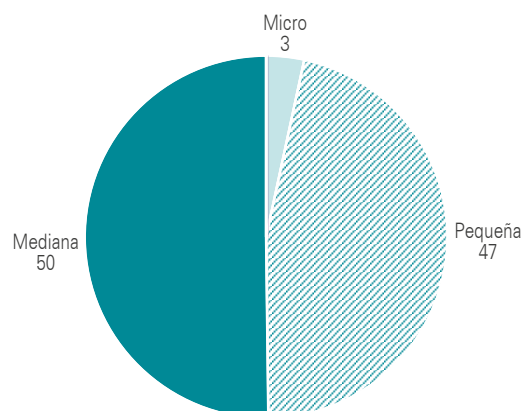
Allí las Pymes contrataron a 1.014 empleados, lo cual implicó una caída del -2.9% anual en su personal contratado (vs. +3.6% un año atrás). De esta ma-

Curtiembres
Participación del sector dentro del total de la industria
 (% , 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.
 Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

Curtiembres
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento
 (% , 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

nera, el empleo de las Pymes representó el 95.3% del total en 2016 (vs. 93.8% en 2015).

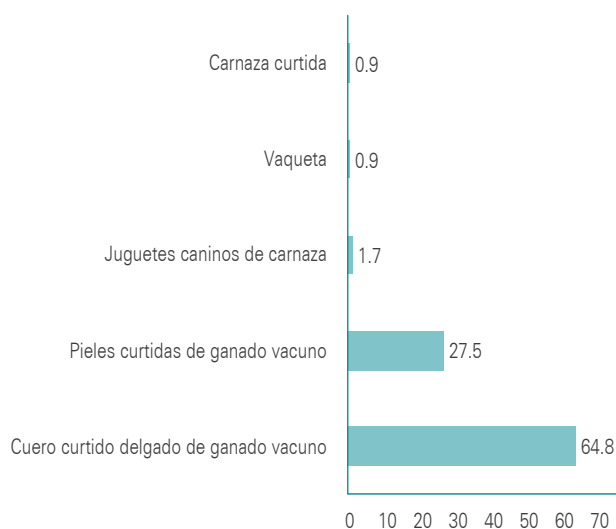
Principales productos. En 2016, la producción industrial del sector de curtiembres se concentró principalmente en los siguientes productos: cuero curtido delgado de ganado vacuno (representando el 64.8% del total del valor producido), pieles curtidas de ganado vacuno (27.5%), juguetes caninos de carnaza (1.7%), vaqueta (0.9%) y carnaza curtida (0.9%).

Indicadores de estructura sectorial

• Competitividad industrial

Contenido de valor agregado. En 2016, la industria de curtiembres transformó el 18.1% de su producción bruta en valor agregado (vs. 22.7% un año atrás), inferior al 42.5% del promedio industrial. Allí las Pymes convirtieron el 18.6% de su producción bruta en valor agregado (vs. 21.9% en 2015).

Curtiembres
Principales productos
(% del total, 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Eficiencia en procesos. El valor agregado generado por cada unidad de consumo intermedio en la industria de curtiembres fue del 22% en 2016 (vs. 29.4% un año atrás), por debajo del 68.9% del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la eficiencia en procesos se situó en el 22.8% (vs. 28% en 2015).

Costo unitario laboral. El costo del trabajo como proporción de la producción bruta en la industria de curtiembres aumentó al 12.6% en 2016 (vs. 9.9% un año atrás), inferior al 19.4% del promedio industrial. Para las Pymes dicho costo laboral unitario fue del 12.8% (vs. 9.6% en 2015).

Competitividad del costo laboral. Un trabajador promedio de la industria de curtiembres produjo \$945 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios en 2016 (vs. \$1.800 un año atrás), por debajo de los \$1.500 del promedio industrial. En las Pymes, un trabajador promedio produjo \$953 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios (vs. \$1.763 en 2015).

Productividad laboral. La generación de valor agregado por trabajador promedio de la industria de curtiembres llegó a \$16.7 millones en 2016 (vs. \$28.6 millones un año atrás), inferior a los \$51.1 millones del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la productividad laboral se redujo a \$16.9 millones en 2016 (vs. \$28 millones en 2015).

Índice de temporalidad. La relación entre personal permanente y personal temporal del sector de curtiembres fue de 0.5 en 2016 (vs. 0.9 un año atrás), lo cual señala que se empleó personal permanente en menor proporción que personal temporal. Dicha cifra se ubicó por debajo del 1.6 del promedio industrial. Este índice de temporalidad fue de 0.5 en los establecimientos Pyme (vs. 0.8 en 2015).

Intensidad del capital. La relación entre el valor de los activos fijos y el personal permanente empleado en la industria de curtiembres fue de \$28.7 millones en 2016 (vs. \$33.8 millones en 2015), lo cual sugiere un menor uso de maquinaria y equipo tecnológico por trabajador. Dicho registro fue inferior a los \$78.8 millones del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la

intensidad del capital se redujo a \$20.8 millones de activos/trabajador (vs. \$30.9 millones en 2015).

• Relaciones de costo

En 2016, la estructura de costos de la industria de curtiembres estuvo compuesta de la siguiente manera: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 74.5% de sus ventas (vs. 72.3% en 2015), superior al 60.6% del promedio industrial; y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 12.7% de las ventas (vs. 10%), inferior al 19.9% del promedio industrial. De esta manera, los costos de producción de la industria de curtiembres fueron equivalentes al 87.2% de sus ventas en 2016, incrementándose frente al 82.3% observado en 2015.

Por su parte, la estructura de costos de las Pymes estuvo compuesta por: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 74.3% de sus ventas en 2016 (vs. 73.1% en 2015); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 13% de las ventas (vs. 9.8%). Así, los costos de producción de las Pymes de la industria de curtiembres fueron equivalentes al 87.3% de sus ventas en 2016, aumentando frente al 82.9% observado en 2015.

Materias primas

Los cueros de bovino frescos continuaron siendo la principal materia prima consumida por los industriales del sector de curtiembres en 2016, representando el 61.9% del total de materias primas. También se destacó el uso de cueros de bovinos secos (6.4%), las curtientes (3.5%), los productos auxiliares para el curtido del cuero (3%) y las emulsiones engrasantes para cueros (2.8%).

En 2016, las materias primas importadas continuaron teniendo una baja participación al interior de las materias primas consumidas en la industria de curtiembres, representando solo el 1.6% del total (vs. 4.1% un año atrás), inferior al 8.2% del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, dicho consumo de materias primas importadas fue del 2.3% del total (vs. 3.6% en 2015).

Curtiembres

Participación de las principales materias primas en el consumo total de materias primas del sector (% 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Precios

En 2017, los precios de los productos de cuero se expandieron un 3.2% anual (vs. 3.5% un año atrás). Ello se explica principalmente por: i) la mayor oferta de cueros en el mercado local, resultante del ingreso de productos del exterior a bajo precio; y ii) el cierre de varias curtiembres por no cumplir los parámetros ambientales. De esta manera, los precios de los productos de cuero se ubicaron 1.5 puntos porcentuales por encima del promedio industrial del 1.7% en 2017.

Comercio exterior

Coefficiente exportador. El sector de curtiembres destinó el 19.4% de su producción industrial a los mercados externos en 2016 (vs. 12.6% un año atrás), cifra superior al 7% del promedio industrial. Allí las Pymes exportaron el 25.8% de su producción (vs. 16.9% en 2015).

Exportaciones. En los últimos doce meses a agosto de 2018, las exportaciones de productos de curtiembres sumaron US\$71.9 millones, equivalente a una contracción del -13.8% anual (vs. -4.2% un año atrás). El principal destino de las exportaciones de los

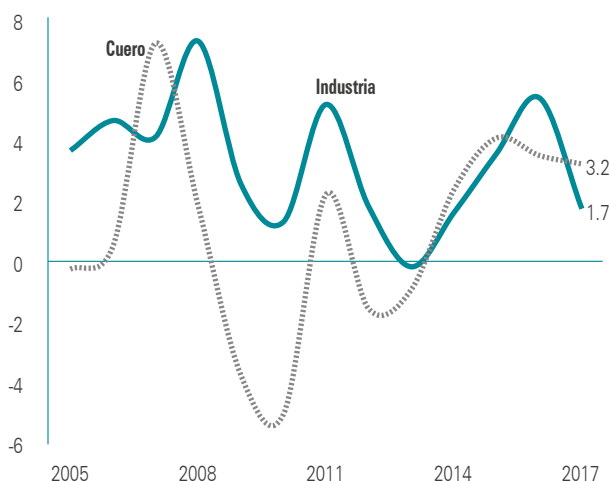
productos de curtiembres fue Italia, con un 21.7% del total exportado por el sector. A este le siguieron China (18.5% del total exportado), México (6.9%), Estados Unidos (6.5%) y Taiwán (6.3%).

Importaciones. En los últimos doce meses a agosto de 2018, las importaciones de productos de

curtiembres llegaron a US\$9.6 millones, equivalente a una expansión del 42.4% anual (vs. 25.9% un año atrás). El principal origen de las importaciones de los productos de curtiembres fue España, con un 26.8% del total importado por Colombia. A este le siguieron Chile (18.2% del total importado), Italia (12.7%), Uruguay (10.8%) y Ecuador (9%).

Curtiembres Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima

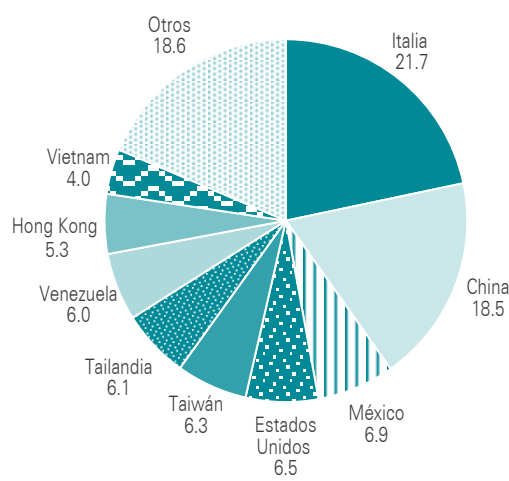
(Variación % promedio anual, 2005-2017)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.
Nota: corresponde al IPP de producidos y consumidos.

Curtiembres Principales destinos de las exportaciones colombianas

(%, acumulado en doce meses a agosto de 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Curtiembres Coeficiente exportador

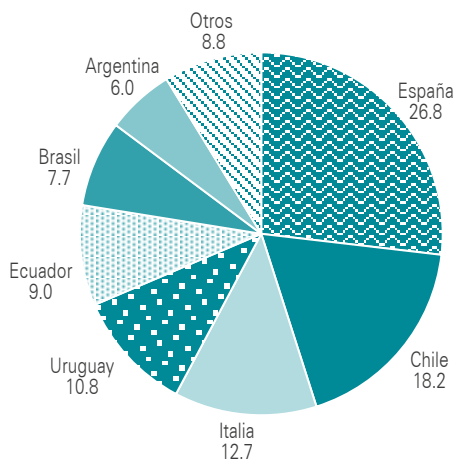
(%, 2012-2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Curtiembres Principales orígenes de las importaciones colombianas

(%, acumulado en doce meses a agosto de 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Curtiembres
Actividad económica

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2007	8	23	4	27	0	35
	2008	14	22	5	27	0	41
	2009	15	7	8	15	5	35
	2010	12	9	8	17	5	34
	2011	14	24	9	33	5	52
	2012	14	20	4	24	4	42
	2013	12	24	6	30	0	42
	2014	16	20	6	26	0	42
	2015	16	19	6	25	0	41
	2016	11	19	7	26	0	37
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2007	5.231	46.401	57.121	103.522	0	108.753
	2008	29.545	101.133	31.485	132.618	0	162.164
	2009	11.593	23.703	45.256	68.959	156.122	233.923
	2010	11.723	20.590	42.296	62.886	135.038	206.334
	2011	7.312	35.755	44.932	80.687	125.102	213.100
	2012	8.746	36.951	38.148	75.100	120.373	204.219
	2013	6.176	93.574	60.444	154.018	0	160.194
	2014	6.926	39.142	103.693	142.835	0	149.761
	2015	6.448	35.068	98.597	133.665	0	140.113
	2016	5.946	32.147	60.052	92.200	0	98.146
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2007	1.171	15.484	5.739	21.223	0	22.394
	2008	3.469	19.080	7.315	26.395	0	29.864
	2009	3.043	7.294	14.949	22.243	47.503	72.790
	2010	1.798	9.383	13.972	23.355	46.399	71.552
	2011	1.522	9.136	17.238	26.374	36.760	64.656
	2012	2.442	12.073	13.271	25.344	39.421	67.207
	2013	2.120	41.081	15.846	56.927	0	59.048
	2014	2.378	17.184	27.185	44.369	0	46.747
	2015	2.570	12.703	16.565	29.269	0	31.839
	2016	599	8.226	8.895	17.121	0	17.721
Personal ocupado	2007	40	484	294	778	0	818
	2008	73	469	320	789	0	862
	2009	84	242	662	904	1.442	2.430
	2010	75	292	611	903	1.558	2.536
	2011	81	461	709	1.170	1.157	2.408
	2012	86	473	418	891	1.052	2.029
	2013	61	594	491	1.085	0	1.146
	2014	75	504	504	1.008	0	1.083
	2015	69	498	546	1.044	0	1.113
	2016	50	444	570	1.014	0	1.064

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2007-2016)-Dane.

Curtiembres
Indicadores de estructura sectorial

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Contenido de valor agregado (%)	2007	22.4	33.4	10.0	20.5	0.0	20.6
	2008	11.7	18.9	23.2	19.9	0.0	18.4
	2009	26.2	30.8	33.0	32.3	30.4	31.1
	2010	15.3	45.6	33.0	37.1	34.4	34.7
	2011	20.8	25.6	38.4	32.7	29.4	30.3
	2012	27.9	32.7	34.8	33.7	32.7	32.9
	2013	34.3	43.9	26.2	37.0	0.0	36.9
	2014	34.3	43.9	26.2	31.1	0.0	31.2
	2015	39.9	36.2	16.8	21.9	0.0	22.7
	2016	10.1	25.6	14.8	18.6	0.0	18.1
Eficiencia en procesos (%)	2007	28.8	50.1	11.2	25.8	0.0	25.9
	2008	13.3	23.3	30.3	24.8	0.0	22.6
	2009	52.5	44.5	49.3	47.6	43.7	45.2
	2010	27.2	83.7	49.3	59.1	52.3	53.1
	2011	26.3	34.3	62.2	48.6	41.6	43.6
	2012	38.7	48.5	53.3	51.0	48.7	49.1
	2013	52.3	78.3	35.5	58.6	0.0	58.4
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	67.5	56.8	20.2	28.0	0.0	29.4
	2016	11.2	34.4	17.4	22.8	0.0	22.0
Costo unitario laboral (%)	2007	4.9	11.0	2.6	6.4	0.0	6.3
	2008	2.0	4.5	10.4	5.9	0.0	5.2
	2009	6.9	9.5	20.8	16.9	16.8	16.5
	2010	6.6	15.5	18.9	17.8	20.1	18.9
	2011	10.7	14.3	18.7	16.7	16.7	16.5
	2012	11.4	16.6	14.5	15.5	17.0	16.2
	2013	11.3	9.9	11.9	10.7	0.0	10.7
	2014	11.7	15.2	6.8	9.1	0.0	9.2
	2015	14.2	15.6	7.5	9.6	0.0	9.9
	2016	8.7	14.1	12.1	12.8	0.0	12.6
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2007	4.549	3.024	3.934	3.225	0	3.275
	2008	5.894	4.207	2.244	3.386	0	3.562
	2009	3.830	3.246	1.590	1.910	1.809	1.881
	2010	2.342	2.935	1.751	2.090	1.710	1.831
	2011	1.630	1.504	1.723	1.640	1.476	1.542
	2012	2.125	1.707	2.083	1.898	1.665	1.770
	2013	2.641	3.866	1.917	3.013	0	2.998
	2014	0	0	0	0	0	0
	2015	2.176	1.800	1.735	1.763	0	1.790
	2016	0.763	1.197	0.803	0.953	0	0.945
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2007	29.271	31.992	19.521	27.279	0	27.377
	2008	47.523	40.683	22.859	33.454	0	34.645
	2009	36.225	30.141	22.582	24.606	32.943	29.955
	2010	23.976	32.133	22.867	25.864	29.781	28.214
	2011	18.786	19.819	24.313	22.542	31.772	26.851
	2012	28.392	25.524	31.750	28.445	37.472	33.123
	2013	34.760	69.160	32.274	52.468	0	51.525
	2014	31.704	34.096	53.938	44.017	0	43.164
	2015	37.252	25.508	30.340	28.035	0	28.606
	2016	11.983	18.528	15.605	16.885	0	16.655

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Índice de temporalidad	2007	0.5	0.4	0.4	0.4	0.0	0.4
	2008	0.6	0.5	0.4	0.4	0.0	0.5
	2009	1.5	0.7	0.6	0.6	0.3	0.4
	2010	1.5	0.5	0.6	0.6	0.3	0.4
	2011	1.5	0.8	1.5	1.2	0.2	0.5
	2012	1.0	0.5	1.3	0.9	0.2	0.5
	2013	0.8	0.6	1.0	0.8	0.0	0.8
	2014	1.4	0.7	0.7	0.7	0.0	0.7
	2015	1.9	1.1	0.6	0.8	0.0	0.9
	2016	1.3	1.5	0.1	0.5	0.0	0.5
Intensidad del capital (\$ miles de 2006)	2007	68.372	51.230	25.132	41.368	0	42.688
	2008	71.924	23.585	25.236	24.255	0	28.292
	2009	41.622	20.085	26.248	24.598	58.841	45.507
	2010	27.799	28.376	28.622	28.543	54.798	44.651
	2011	83.373	22.197	28.793	26.194	67.873	48.143
	2012	54.915	27.814	37.245	32.605	81.062	62.123
	2013	46.486	35.614	37.333	36.392	0	36.929
	2014	66.768	25.204	41.935	33.569	0	35.869
	2015	77.558	23.371	37.760	30.896	0	33.789
	2016	188.406	19.910	21.567	20.841	0	28.716
Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)	2007	88.7	60.0	76.8	70.0	0.0	70.8
	2008	78.2	75.1	77.4	75.6	0.0	76.1
	2009	58.4	60.6	60.6	60.6	64.2	62.9
	2010	72.8	46.5	63.6	57.8	57.5	58.2
	2011	69.0	60.9	53.9	57.0	66.7	63.0
	2012	64.9	59.3	60.0	59.7	60.9	60.6
	2013	62.4	46.0	65.1	53.7	0.0	54.0
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	54.6	52.9	80.4	73.1	0.0	72.3
	2016	77.2	64.4	79.7	74.3	0.0	74.5
Costo laboral/Ingresos por ventas (%)	2007	5.3	11.9	2.3	6.1	0.0	6.1
	2008	2.0	4.5	11.3	6.0	0.0	5.2
	2009	8.6	9.8	21.6	17.6	16.8	16.7
	2010	9.3	15.7	19.8	18.4	19.6	18.9
	2011	11.3	13.9	18.5	16.4	17.3	16.8
	2012	12.0	17.1	14.9	16.0	17.1	16.5
	2013	11.9	9.7	11.2	10.3	0.0	10.4
	2014	12.4	15.1	7.0	9.3	0.0	9.4
	2015	14.5	15.7	7.6	9.8	0.0	10.0
	2016	7.9	14.0	12.4	13.0	0.0	12.7
Materia prima importada/Materia prima total (%)	2007	0.0	0.6	4.5	3.2	0.0	3.0
	2008	0.0	0.3	5.5	1.5	0.0	1.2
	2009	0.1	0.0	0.1	0.1	5.9	4.2
	2010	0.0	8.2	5.2	6.0	11.3	9.2
	2011	0.0	5.2	8.7	7.4	9.9	8.4
	2012	7.1	0.8	0.0	0.4	11.3	7.1
	2013	0.0	0.2	1.8	0.5	0.0	0.4
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	4.9	3.4	4.2	3.6	0.0	4.1
	2016	0.0	2.2	2.4	2.3	0.0	1.6
Coefficiente exportador (%)	2007	0.0	10.4	5.0	7.4	0.0	7.0
	2008	9.2	10.8	34.4	16.4	0.0	15.1
	2009	18.9	5.7	22.3	16.6	49.1	38.6
	2010	23.7	3.4	14.7	11.0	55.2	40.8
	2011	0.0	4.7	27.2	19.9	62.7	46.3
	2012	0.0	5.7	24.3	16.0	37.5	27.7
	2013	8.0	15.4	21.1	16.5	0.0	14.1
	2014	8.6	9.0	32.6	15.4	0.0	12.7
	2015	6.5	10.3	33.4	16.9	0.0	12.6
	2016	7.8	17.9	41.5	25.8	0.0	19.4

*Los espacios en blanco significan que no había información para calcular el indicador.

Nota: las cifras de 2007 a 2016 son preliminares y están sujetas a cambios.

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2007-2016)-Dane.

Marroquinería

- Actividad productiva
- Indicadores de estructura sectorial
- Materias primas
- Precios
- Comercio exterior

2018 - 19

Actividad productiva

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del año 2016 contó con la participación de 30 establecimientos de la industria de marroquinería del país. De estos, el 76.7% (23 establecimientos) fueron Pymes y el 23.3% (7 establecimientos) fueron microestablecimientos. No se reportaron grandes establecimientos en el sector.

Producción bruta. Según la EAM-2016, la producción bruta del sector de marroquinería alcanzó los \$86.967 millones en 2016 (a precios de 2006), equivalente a una contracción del -17.6% anual (vs. -2.2% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro de la producción industrial total fue del 0.15% (vs. 0.16% en 2015).

Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que las Pymes generaron \$83.900 millones de dicha producción, cayendo a ritmos del -39.7% anual (vs. -3% un año atrás). Así, la producción de las Pymes representó el 96.4% del total en 2016 (vs. 95.1% en 2015).

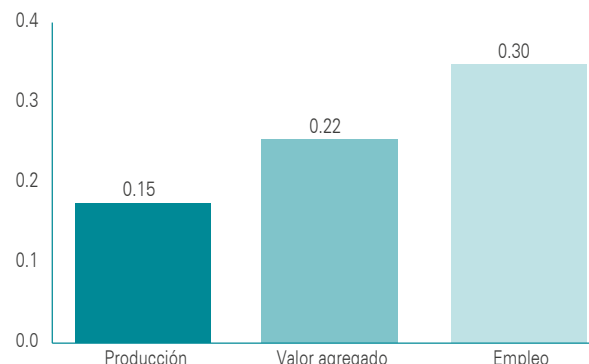
Valor agregado. El valor agregado generado por la industria de marroquinería sumó \$50.999 millones en 2016 (a precios de 2006), equivalente a contracciones del -26.4% anual (vs. +76.4% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del valor agregado industrial total fue del 0.22% (vs. 0.26% en 2015).

Por su parte, se observa cómo las Pymes generaron \$49.803 millones de dicho valor agregado, contrayéndose a tasas del -25.8% anual (vs. +68.5% un año atrás). Con ello, el valor agregado de las Pymes representó el 97.7% en 2016 (vs. 96.8% de 2015).

Empleo. El personal ocupado por el sector de marroquinería llegó a 1.322 trabajadores en 2016, equivalente a una contracción del -0.2% anual (vs. -8.9% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del empleo industrial total fue del 0.3% (vs. 0.31% en 2015).

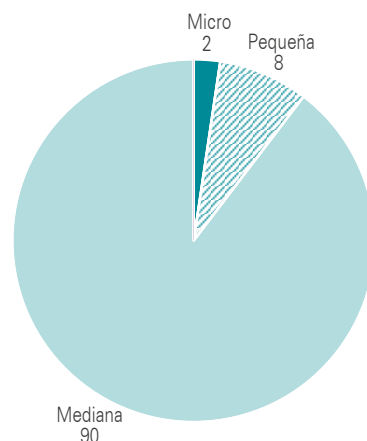
Allí las Pymes contrataron a 1.264 empleados, lo cual implicó un incremento del +1.2% anual en su personal contratado (vs. -9.3% un año atrás). De esta manera, el empleo de las Pymes representó el 95.6% del total en 2016 (vs. 94.3% en 2015).

Marroquinería
Participación del sector dentro del total de la industria
 (% , 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.
 Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

Marroquinería
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento
 (% , 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Principales productos. En 2016, la producción industrial del sector de marroquinería se concentró principalmente en los siguientes productos: juguetes caninos de carnaza (representando el 48.8% del total del valor producido), bolsas-tulas de cuero (17.9%), carteras de cuero (16.9%), billeteras-portachequeras y similares de cuero (11.2%) y cinturones de cuero (1.4%).

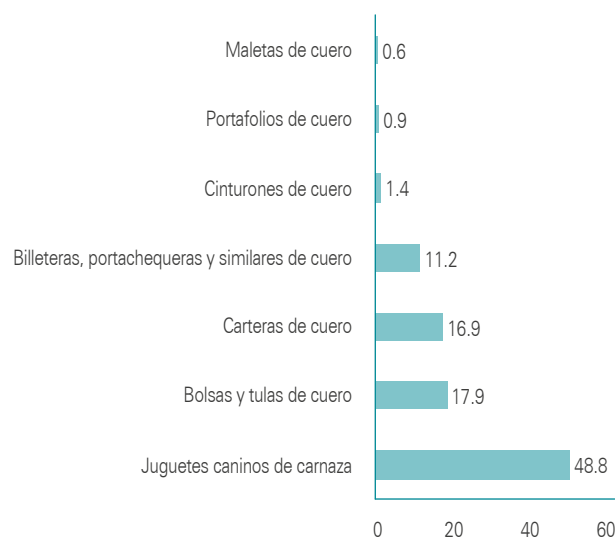
Indicadores de estructura sectorial

• Competitividad industrial

Contenido de valor agregado. En 2016, la industria de marroquinería transformó el 58.6% de su producción bruta en valor agregado (vs. 65.6% un año atrás), superior al 42.5% del promedio industrial. Por segmento empresarial, las Pymes convirtieron el 59.4% de su producción bruta en valor agregado (vs. 66.8% en 2015).

Eficiencia en procesos. El valor agregado generado por cada unidad de consumo intermedio en la industria de marroquinería fue del 141.8% en 2016 (vs. 191.2% un año atrás), por encima del 68.9% del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la eficiencia en procesos se situó en el 146.1% (vs. 201% en 2015).

Marroquinería Principales productos (% del total, 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Costo unitario laboral. El costo del trabajo como proporción de la producción bruta en la industria de marroquinería aumentó al 20.2% en 2016 (vs. 17.5% un año atrás), superior al 19.4% del promedio industrial. Para las Pymes dicho costo laboral unitario fue del 19.9% (vs. 17.5% en 2015).

Competitividad del costo laboral. Un trabajador promedio de la industria de marroquinería produjo \$1.912 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios en 2016 (vs. \$2.908 un año atrás), por encima de los \$1.500 del promedio industrial. En las Pymes, un trabajador promedio produjo \$1.964 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios (vs. \$2.971 en 2015).

Productividad laboral. La generación de valor agregado por trabajador promedio de la industria de marroquinería llegó a \$38.6 millones en 2016 (vs. \$52.3 millones un año atrás), inferior a los \$51.1 millones del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la productividad laboral se redujo a \$39.4 millones en 2016 (vs. \$53.7 millones en 2015).

Índice de temporalidad. La relación entre personal permanente y personal temporal del sector de marroquinería fue de 0.9 en 2016 (vs. 1 un año atrás), lo cual señala que se empleó personal permanente en menor proporción que personal temporal. Dicha cifra se ubicó por debajo del 1.6 del promedio industrial. Este índice de temporalidad fue de 0.9 en los establecimientos Pyme (inalterado frente a 2015).

Intensidad del capital. La relación entre el valor de los activos fijos y el personal permanente empleado en la industria de marroquinería fue de \$41.1 millones en 2016 (vs. \$48.8 millones en 2015), lo cual sugiere un menor uso de maquinaria y equipo tecnológico por trabajador. Dicho registro fue inferior a los \$78.8 millones del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la intensidad del capital se redujo a \$38.1 millones de activos/trabajador (vs. \$48.8 millones en 2015).

• Relaciones de costo

En 2016, la estructura de costos de la industria de marroquinería estuvo compuesta de la siguiente manera: i) el costo de las materias primas con-

sumidas, el cual representó el 36.3% de sus ventas (vs. 29.7% en 2015), inferior al 60.6% del promedio industrial; y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 20.3% de las ventas (vs. 18%), inferior al 19.9% del promedio industrial. De esta manera, los costos de producción de la industria de marroquinería fueron equivalentes al 56.6% de sus ventas en 2016, incrementándose frente al 47.7% observado en 2015.

Por segmento empresarial, se observa que la estructura de costos de las Pymes estuvo compuesta por: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 35.9% de sus ventas en 2016 (vs. 29.2% en 2015); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 20% de las ventas (vs. 18%). Así, los costos de producción de las Pymes de la industria de marroquinería fueron equivalentes al 55.9% de sus ventas en 2016, aumentando frente al 47.2% observado en 2015.

Materias primas

La carnaza semicurtida continuó siendo la principal materia prima consumida por los industriales del sector de marroquinería en 2016, representando el 22.6% del total de materias primas. También se destacó el uso de la carnaza cruda (19.3%), el cuero curtido delgado de ganado vacuno (18%), los herrajes para baúles-maletas-carteras-calzado-confecciones (4.4%) y la vaqueta (3.4%).

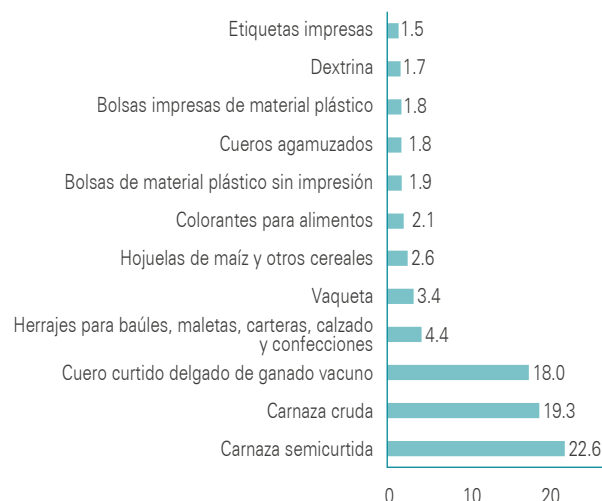
En 2016, las materias primas importadas continuaron teniendo una baja participación al interior de las materias primas consumidas en la industria de marroquinería, representando solo el 5.8% del total (vs. 3.1% un año atrás), inferior al 8.2% del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, dicho consumo de materias primas importadas fue del 7.3% del total (vs. 5% en 2015).

Precios

En 2017, los precios de los productos de marroquinería se expandieron un 4.1% anual (vs. 2% un año atrás). Ello se explica en gran parte por el exitoso control aduanero que se ha venido realizando a estos productos provenientes del extranjero (princi-

Marroquinería

Participación de las principales materias primas en el consumo total de materias primas del sector (% 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

palmente desde China). Pese a esto, los precios del cuero y sus derivados (principal materia prima) se desaceleraron en el mercado local al 3.2% anual en 2017 (vs. 3.5% un año atrás). De esta manera, los precios de los productos de marroquinería se ubicaron 2.4 puntos porcentuales por encima del promedio industrial del 1.7% en 2017.

Comercio exterior

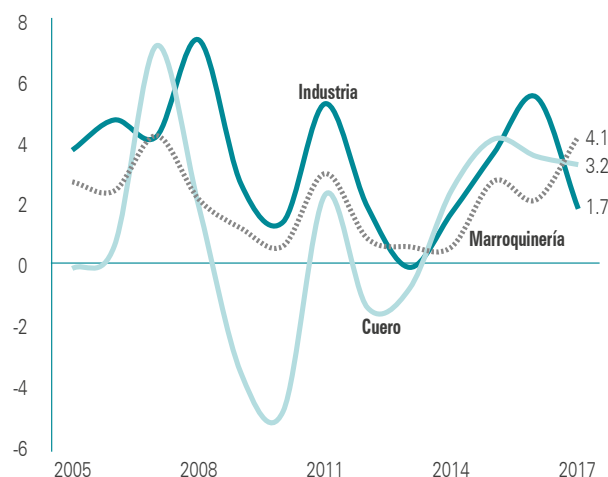
Coefficiente exportador. El sector de marroquinería destinó el 36.3% de su producción industrial a los mercados externos en 2016 (vs. 27.7% un año atrás), cifra superior al 7% del promedio industrial. Allí, las Pymes exportaron el 37.2% de su producción (vs. 32.9% en 2015).

Exportaciones. En los últimos doce meses a agosto de 2018, las exportaciones de productos de marroquinería sumaron US\$47.3 millones, equivalente a una expansión del 7.8% anual (vs. 2.7% un año atrás). El principal destino de las exportaciones de los productos de marroquinería fue Estados Unidos, con un 70.6% del total exportado por el sector. A este le siguieron México (6.4% del total exportado), Hong Kong (2.3%), Perú (2%) y Reino Unido (1.9%).

Importaciones. En los últimos doce meses a agosto de 2018, las importaciones de productos de marroquinería llegaron a US\$11.3 millones, equivalente a una contracción del -4.5% anual (vs. -8.4% un año atrás). El principal origen de las

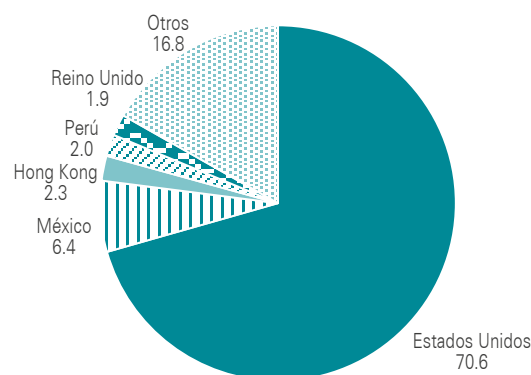
importaciones de los productos de marroquinería fue China, con un 27.5% del total importado por Colombia. A este le siguieron Brasil (21.7% del total importado), Italia (14.6%), España (9.4%) y Francia (7.5%).

Marroquinería
Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima
(Variación % promedio anual, 2005-2017)



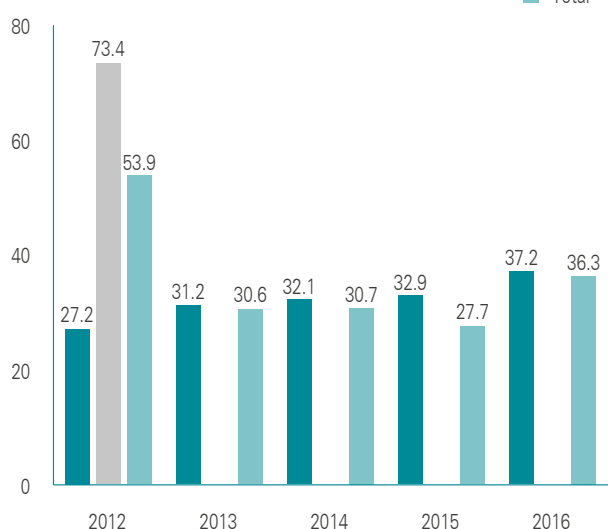
Fuente: cálculos Anif con base en Dane.
Nota: corresponde al IPP de producidos y consumidos.

Marroquinería
Principales destinos de las exportaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a agosto de 2018)



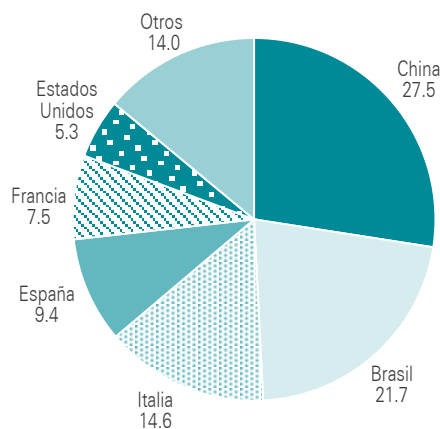
Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Marroquinería
Coficiente exportador
(%, 2012-2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Marroquinería
Principales orígenes de las importaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a agosto de 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Marroquinería
Actividad económica

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2007	14	26	7	33	5	52
	2008	23	22	12	34	3	60
	2009	17	9	11	20	3	40
	2010	18	6	10	16	4	38
	2011	13	27	9	36	4	53
	2012	23	35	11	46	5	74
	2013	14	20	11	31	0	45
	2014	0	0	0	0	0	0
	2015	14	16	8	24	0	38
	2016	7	16	7	23	0	30
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2007	10.206	30.328	58.624	88.952	90.860	190.019
	2008	10.368	18.839	96.523	115.362	51.431	177.162
	2009	8.880	10.243	67.076	77.320	51.482	135.575
	2010	10.816	9.235	41.138	50.373	89.975	148.108
	2011	7.285	24.819	38.693	63.513	76.552	147.349
	2012	7.439	24.449	66.407	90.856	47.988	146.283
	2013	5.597	21.331	92.327	113.658	0	119.255
	2014	5.259	16.698	86.010	102.708	0	107.966
	2015	5.100	20.019	80.488	100.507	0	105.607
	2016	3.076	14.231	69.660	83.891	0	86.967
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2007	3.505	12.725	20.540	33.265	48.537	85.306
	2008	3.170	8.367	45.739	54.106	26.809	84.086
	2009	2.016	4.077	33.624	37.701	29.082	68.799
	2010	2.178	4.377	25.849	30.226	43.183	75.587
	2011	1.760	11.972	25.684	37.656	35.361	74.778
	2012	1.909	10.672	34.471	45.144	27.851	74.903
	2013	2.682	8.751	44.835	53.586	0	56.268
	2014	2.064	5.610	34.211	39.821	0	41.885
	2015	2.190	6.778	60.339	67.117	0	69.308
	2016	1.196	4.093	45.711	49.803	0	50.999
Personal ocupado	2007	64	539	748	1.287	1.389	2.740
	2008	109	437	1.398	1.835	804	2.748
	2009	81	250	1.192	1.442	1.012	2.535
	2010	103	167	967	1.134	1.373	2.610
	2011	76	536	932	1.468	1.068	2.612
	2012	97	469	1.044	1.513	906	2.516
	2013	85	394	1.236	1.630	0	1.715
	2014	77	328	1.050	1.378	0	1.455
	2015	76	362	887	1.249	0	1.325
	2016	58	397	867	1.264	0	1.322

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2007-2016)-Dane.

Marroquinería
Indicadores de estructura sectorial

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Contenido de valor agregado (%)	2007	34.3	42.0	35.0	37.4	53.4	44.9
	2008	30.6	44.4	47.4	46.9	52.1	47.5
	2009	22.7	39.8	50.1	48.8	56.5	50.7
	2010	20.1	47.4	62.8	60.0	48.0	51.0
	2011	24.2	48.2	66.4	59.3	46.2	50.7
	2012	25.7	43.7	51.9	49.7	58.0	51.2
	2013	47.9	41.0	48.6	47.1	0.0	47.2
	2014	39.3	33.6	39.8	38.8	0.0	38.8
	2015	42.9	33.9	75.0	66.8	0.0	65.6
	2016	38.9	28.8	65.6	59.4	0.0	58.6
Eficiencia en procesos (%)	2007	52.3	72.3	53.9	59.7	114.7	81.5
	2008	44.0	79.9	90.1	88.3	108.9	90.3
	2009	42.4	66.1	100.5	95.2	129.8	103.0
	2010	39.0	90.1	169.1	150.0	92.3	104.2
	2011	31.9	93.2	197.4	145.6	85.8	103.0
	2012	34.5	87.5	107.9	102.4	138.3	110.8
	2013	92.0	69.6	94.4	89.2	0.0	89.3
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	76.8	51.2	299.5	201.0	0.0	191.2
	2016	63.6	40.4	190.9	146.1	0.0	141.8
Costo unitario laboral (%)	2007	5.0	18.9	11.9	14.3	18.7	15.9
	2008	8.6	22.1	15.5	16.6	11.9	14.8
	2009	8.8	27.1	23.7	24.2	24.4	23.6
	2010	8.4	22.7	31.9	30.2	19.0	22.4
	2011	11.3	27.1	32.3	30.2	18.8	23.4
	2012	14.4	26.2	24.0	24.6	26.8	24.8
	2013	20.4	26.7	21.1	22.2	0.0	22.1
	2014	19.0	28.6	16.8	18.7	0.0	18.8
	2015	18.9	26.3	15.3	17.5	0.0	17.5
	2016	28.1	34.6	16.9	19.9	0.0	20.2
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2007	6.836	2.221	2.948	2.620	2.858	2.825
	2008	3.537	2.007	3.056	2.827	4.368	3.213
	2009	2.566	1.468	2.115	2.019	2.313	2.148
	2010	2.397	2.088	1.970	1.987	2.528	2.277
	2011	1.793	1.498	1.728	1.647	2.061	1.824
	2012	1.545	1.443	1.877	1.760	1.878	1.788
	2013	2.048	1.338	2.003	1.852	0.000	1.861
	2014	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	2015	1.768	1.000	3.816	2.971	0.000	2.908
	2016	0.911	0.548	2.556	1.964	0.000	1.912
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2007	54.759	23.608	27.460	25.847	34.944	31.134
	2008	29.084	19.147	32.718	29.486	33.345	30.599
	2009	24.891	16.309	28.208	26.145	28.737	27.140
	2010	21.145	26.210	26.731	26.655	31.451	28.961
	2011	23.161	22.336	27.558	25.651	33.110	28.629
	2012	19.677	22.755	33.018	29.837	30.740	29.771
	2013	31.555	22.210	36.275	32.875	0	32.809
	2014	26.808	17.105	32.582	28.898	0	28.787
	2015	28.821	18.724	68.026	53.737	0	52.308
	2016	20.618	10.310	52.723	39.401	0	38.577

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Índice de temporalidad	2007	0.8	1.6	0.9	1.1	1.0	1.1
	2008	1.2	1.4	1.5	1.4	0.7	1.2
	2009	1.6	1.9	1.8	1.8	0.9	1.4
	2010	1.4	4.0	2.1	2.3	1.4	1.7
	2011	6.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3
	2012	1.0	1.2	1.4	1.4	0.9	1.2
	2013	0.8	1.5	1.0	1.1	0.0	1.1
	2014	1.6	1.5	0.9	1.0	0.0	1.1
	2015	2.7	0.9	0.9	0.9	0.0	1.0
	2016	0.8	0.8	1.0	0.9	0.0	0.9
Intensidad del capital (\$ miles de 2006)	2007	51.568	35.685	22.119	27.800	17.822	23.297
	2008	27.851	29.932	29.579	29.663	7.427	23.085
	2009	30.073	9.251	29.461	25.957	18.271	23.020
	2010	21.631	22.971	28.368	27.574	20.203	23.462
	2011	19.121	37.747	27.806	31.436	14.886	24.311
	2012	18.614	39.926	38.195	38.661	8.087	27.612
	2013	29.377	61.097	48.383	51.457	0	50.362
	2014	31.024	46.357	49.486	48.741	0	47.804
	2015	48.969	34.710	54.534	48.788	0	48.799
	2016	106.963	15.843	48.291	38.099	0	41.121
Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)	2007	50.3	48.9	57.3	54.6	34.5	44.1
	2008	58.1	39.6	45.3	44.4	32.1	41.5
	2009	54.8	46.2	44.0	44.3	37.3	42.1
	2010	59.6	40.3	30.9	32.6	45.6	41.8
	2011	62.3	40.0	28.6	33.0	48.7	42.6
	2012	51.8	43.3	41.5	42.0	38.8	41.4
	2013	35.6	46.2	46.5	46.4	0.0	45.9
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	39.1	58.6	22.0	29.2	0.0	29.7
	2016	48.0	57.7	31.4	35.9	0.0	36.3
Costo laboral/Ingresos por ventas (%)	2007	4.7	19.8	11.8	14.4	16.6	15.0
	2008	8.8	22.0	16.0	17.0	11.7	15.0
	2009	11.6	26.7	24.1	24.5	24.1	23.7
	2010	12.2	23.0	31.7	30.1	19.1	22.5
	2011	1.2	27.0	32.2	30.2	18.8	23.4
	2012	14.0	26.2	24.6	25.0	27.3	25.2
	2013	20.2	26.8	21.7	22.7	0.0	22.5
	2014	18.9	28.0	16.7	18.5	0.0	18.6
	2015	19.5	27.5	15.6	18.0	0.0	18.0
	2016	29.4	34.2	17.0	20.0	0.0	20.3
Materia prima importada/Materia prima total (%)	2007	2.1	0.4	42.9	30.3	33.4	29.8
	2008	1.6	0.1	11.7	10.0	30.5	14.0
	2009	0.0	0.0	0.6	1.2	10.1	12.3
	2010	0.0	0.0	1.6	1.2	41.1	27.5
	2011	1.1	0.4	4.7	2.5	38.4	26.8
	2012	0.3	0.0	6.4	4.7	12.1	6.9
	2013	0.0	0.0	5.2	1.9	0.0	1.3
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	0.0	1.1	12.2	5.0	0.0	3.1
	2016	0.0	6.1	10.0	7.3	0.0	5.8
Coefficiente exportador (%)	2007	44.9	17.0	84.4	61.4	65.2	62.3
	2008	37.6	27.2	32.2	31.4	93.4	49.7
	2009	28.0	30.1	56.5	53.0	70.6	59.0
	2010	30.3	43.4	24.6	28.1	79.1	59.8
	2011	26.5	39.5	25.5	29.2	74.3	55.6
	2012	30.6	35.6	23.6	27.2	73.4	53.9
	2013	29.4	15.6	59.4	31.2	0.0	30.6
	2014	28.0	9.8	67.9	32.1	0.0	30.7
	2015	19.1	17.8	61.0	32.9	0.0	27.7
	2016	33.3	26.5	60.2	37.2	0.0	36.3

*Los espacios en blanco significan que no había información para calcular el indicador.

Nota: las cifras de 2007 a 2016 son preliminares y están sujetas a cambios.

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2007-2016)-Dane.

Calzado

- Actividad productiva
- Indicadores de estructura sectorial
- Materias primas
- Precios
- Comercio exterior

2018 - 19

Actividad productiva

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del año 2016 contó con la participación de 171 establecimientos de la industria de calzado del país. De estos, el 67.8% (116 establecimientos) fueron Pymes, el 26.9% (46 establecimientos) fueron microestablecimientos y un 5.2% (9 establecimientos) fueron grandes establecimientos.

Producción bruta. Según la EAM-2016, la producción bruta del sector de calzado alcanzó los \$0.5 billones en 2016 (a precios de 2006), equivalente a una expansión del +5.1% anual (vs. -16.7% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro de la producción industrial total fue del 0.9% (vs. 0.8% en 2015).

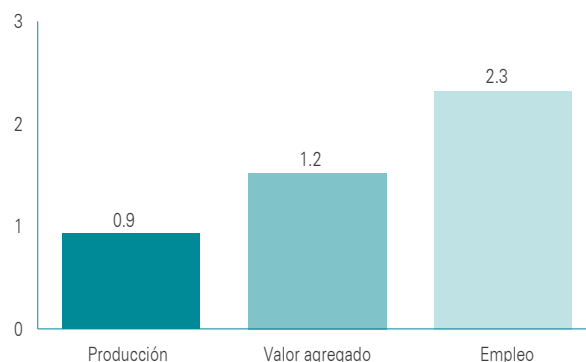
Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que los grandes establecimientos generaron \$0.3 billones, contrayéndose un -5.2% anual (vs. -20.6% un año atrás). De esta manera, la producción de las grandes empresas representó el 55.1% del total en 2016 (vs. 58.1% en 2015). Por su parte, las Pymes generaron \$0.2 billones de dicha producción, expandiéndose a ritmos del +21.3% anual (vs. -10.9% un año atrás). Así, la producción de las Pymes representó el 41.6% del total en 2016 (vs. 34.3% en 2015).

Valor agregado. El valor agregado generado por la industria de calzado sumó \$0.3 billones en 2016 (a precios de 2006), equivalente a crecimientos del 7% anual (vs. 27.4% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del valor agregado industrial total fue del 1.2% (vs. 1% en 2015).

Por segmento empresarial, se observa cómo los grandes establecimientos generaron \$0.2 billones, contrayéndose un -0.2% anual (vs. -4.3% un año atrás). De esta manera, el valor agregado de las grandes empresas representó el 57.9% del total en 2016 (vs. 62.1% en 2015). Por su parte, las Pymes generaron \$0.1 billones de dicho valor agregado, creciendo a tasas del 19.1% anual (vs. 11.9% un año atrás). Así, el valor agregado de las Pymes representó el 39.8% (vs. 35.8% en 2015).

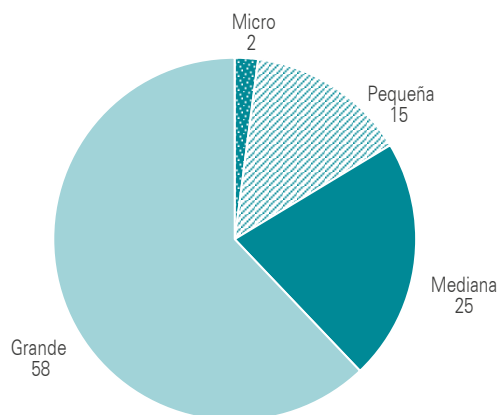
Empleo. El personal ocupado por el sector de calzado llegó a 10.089 trabajadores en 2016,

Calzado
Participación del sector dentro del total de la industria
(%, 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.
 Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

Calzado
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento
(%, 2016)



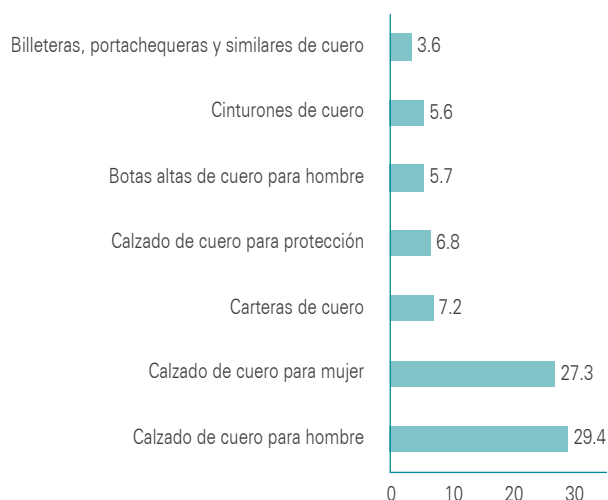
Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

equivalente a una expansión del +12.6% anual (vs. -7% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del empleo industrial total fue del 2.3% (vs. 2.1% en 2015).

Allí, los grandes establecimientos contrataron a 5.302 empleados, lo cual implicó un incremento del +4% anual en su personal contratado (vs. -13.4% un año atrás). De esta manera, el empleo de las grandes empresas representó el 52.5% del total en 2016 (vs. 56.9% en 2015). Por su parte, los establecimientos Pyme contrataron a 4.521 trabajadores, lo cual equivale a una expansión del 25.5% anual (vs. 3% un año atrás). Así, la contratación de personal de las Pymes representó el 44.8% del total en 2016 (vs. 40.2% en 2015).

Principales productos. En 2016, la producción industrial del sector de calzado se concentró principalmente en los siguientes productos: calzado de cuero para hombre (representando el 29.4% del total del valor producido), calzado de cuero para mujer (27.3%), carteras de cuero (7.2%), calzado de cuero para protección (6.8%) y botas altas de cuero para hombre (5.7%).

Calzado Principales productos (% del total, 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

Indicadores de estructura sectorial

• Competitividad industrial

Contenido de valor agregado. En 2016, la industria de calzado transformó el 53.4% de su producción bruta en valor agregado (vs. 52.4% un año atrás), superior al 22.5% del promedio industrial. Por segmento empresarial, los grandes establecimientos convirtieron el 56.1% de su producción bruta en valor agregado (vs. 53.3% en 2015), mientras que los Pymes transformaron el 51.1% (vs. 52.1%).

Eficiencia en procesos. El valor agregado generado por cada unidad de consumo intermedio en la industria de calzado fue del 114.5% en 2016 (vs. 110.2% un año atrás), por encima del 68.9% del promedio industrial. En los grandes establecimientos, la eficiencia en procesos se situó en el 127.9% (vs. 114.2% en 2015), mientras que en los establecimientos Pyme se ubicó en el 104.7% (vs. 108.8%).

Costo unitario laboral. El costo del trabajo como proporción de la producción bruta en la industria de calzado disminuyó al 24.3% en 2016 (vs. 25.1% un año atrás), superior al 19.4% del promedio industrial. Para los grandes establecimientos, dicho costo laboral unitario fue del 26.2% (vs. 24.3% en 2015), mientras que para los establecimientos Pyme fue del 22.8% (vs. 27.1%).

Competitividad del costo laboral. Un trabajador promedio de la industria de calzado produjo \$1.445 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios en 2016 (vs. \$1.624 un año atrás), por debajo de los \$1.500 del promedio industrial. En los grandes establecimientos, un trabajador promedio produjo \$1.412 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios (vs. \$1.703 en 2015), mientras que en los establecimientos Pyme produjo \$1.476 (vs. \$1.495).

Productividad laboral. La generación de valor agregado por trabajador promedio de la industria de calzado llegó a \$27.6 millones en 2016 (vs. \$29 millones un año atrás), inferior a los \$51.1 millones del promedio industrial. En los grandes establecimientos, la productividad laboral se redujo a \$30.4 millones en 2016 (vs. \$31.7 millones

en 2015), mientras que en los establecimientos Pyme dicha productividad se contrajo hacia los \$24.6 millones (vs. \$25.9 millones).

Índice de temporalidad. La relación entre personal permanente y personal temporal del sector de calzado fue de 0.4 en 2016 (inalterado respecto a 2015), lo cual señala que se empleó personal permanente en menor proporción que personal temporal. Dicha cifra se ubicó por debajo del 1.6 del promedio industrial. Este índice de temporalidad fue de 0.2 en los grandes establecimientos (inalterado frente a 2015) y de 0.7 en los establecimientos Pyme (vs. 0.8).

Intensidad del capital. La relación entre el valor de los activos fijos y el personal permanente empleado en la industria de calzado fue de \$21.8 millones en 2016 (vs. \$21.4 millones en 2015), lo cual sugiere un mayor uso de maquinaria y equipo tecnológico por trabajador. Sin embargo, dicho registro fue inferior a los \$78.8 millones del promedio industrial. Por segmento empresarial, en los grandes establecimientos la intensidad del capital se incrementó a \$27.3 millones de activos/trabajador (vs. \$24 millones en 2015), mientras que en los establecimientos Pyme bajó a \$14.7 millones de activos/trabajador (vs. \$15.8 millones).

• Relaciones de costo

En 2016, la estructura de costos de la industria de calzado estuvo compuesta de la siguiente manera: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 41.3% de sus ventas (vs. 40% en 2015), inferior al 60.6% del promedio industrial; y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 24.8% de las ventas (vs. 24.5%), superior al 19.9% del promedio industrial. De esta manera, los costos de producción de la industria de calzado fueron equivalentes al 66.1% de sus ventas en 2016, incrementándose frente al 64.5% observado en 2015.

Por segmento empresarial, se observa que la estructura de costos de las grandes empresas estuvo compuesta por: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 39.1% de sus ventas en 2016 (vs. 38.4% en 2015); y ii) los costos la-

borales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 26.5% de las ventas (vs. 23.4%). Así, los costos de producción de las grandes empresas de la industria de calzado fueron equivalentes al 65.6% de sus ventas en 2016, aumentando frente al 61.8% observado en 2015.

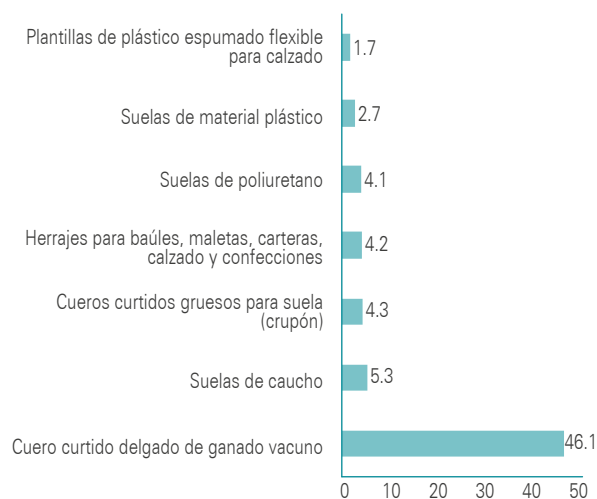
Por su parte, la estructura de costos de los establecimientos Pyme estuvo compuesta por: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 43.8% de sus ventas en 2016 (vs. 42.1% en 2015); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 23.4% de las ventas (vs. 27%). Así, los costos de producción de los establecimientos Pyme de la industria de calzado fueron equivalentes al 67.2% de sus ventas en 2016, reduciéndose frente al 69.1% observado en 2015, pero ubicándose todavía por encima del registro de los grandes establecimientos.

Materias primas

El cuero curtido delgado de ganado vacuno continuó siendo la principal materia prima consumida por los industriales del sector de calzado en 2016, representando el 46.1% del total de

Calzado

Participación de las principales materias primas en el consumo total de materias primas del sector (% , 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

materias primas. También se destacó el uso de otras materias primas como las suelas de caucho (5.3%), los cueros curtidos gruesos para suela (4.3%), los herrajes para baúles-maletas-carteras-calzados-confecciones (4.2%) y las suelas de poliuretano (4.1%).

En 2016, las materias primas importadas continuaron teniendo una baja participación al interior de las materias primas consumidas en la industria de calzado, representando solo el 1.1% del total (vs. 0.8% un año atrás), inferior al 8.2% del promedio industrial. Por segmento empresarial, en los grandes establecimientos dicho consumo de materias primas importadas fue del 11.9% del total (vs. 11.4% en 2015), mientras que en los establecimientos Pyme fue del 0.7% (vs. 0.1% en 2015).

Precios

En 2017, los precios del calzado se expandieron un 2.7% anual (vs. 4.3% un año atrás). Ello se explica en gran parte por el comportamiento de los precios de su principal materia prima, pues los precios del cuero y sus derivados se desaceleraron en el mercado local al 3.2% anual en 2017 (vs. 3.5% un año atrás). Ello

pese al exitoso control aduanero que se ha venido realizando al calzado proveniente del extranjero (principalmente desde China). De esta manera, los precios del calzado se ubicaron 1 punto porcentual por encima del promedio industrial del 1.7% en 2017.

Comercio exterior

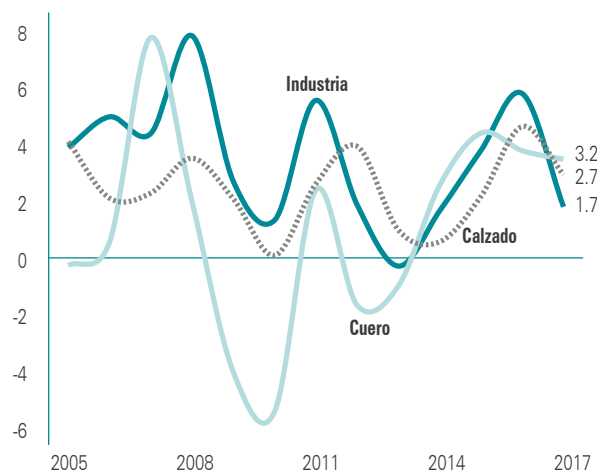
Coefficiente exportador. El sector de calzado destinó el 4.1% de su producción industrial a los mercados externos en 2016 (vs. 3.2% un año atrás), cifra inferior al 7% del promedio industrial. Por segmento empresarial, los grandes establecimientos exportaron el 4.4% de su producción (vs. 3.7% en 2015), mientras que los establecimientos Pyme exportaron el 4% (vs. 3.1%).

Exportaciones. En los últimos doce meses a agosto de 2018, las exportaciones de calzado sumaron US\$859 millones, equivalente a un crecimiento del +23.9% anual (vs. -7.7% un año atrás). El principal destino de las exportaciones de calzado fue Estados Unidos, con un 55.9% del total exportado por el sector. A este le siguieron Panamá (11.8% del total exportado), Bolivia (11.5%), Ecuador (5.2%) y Barbados (2.4%).

Calzado

Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima

(Variación % promedio anual, 2005-2017)

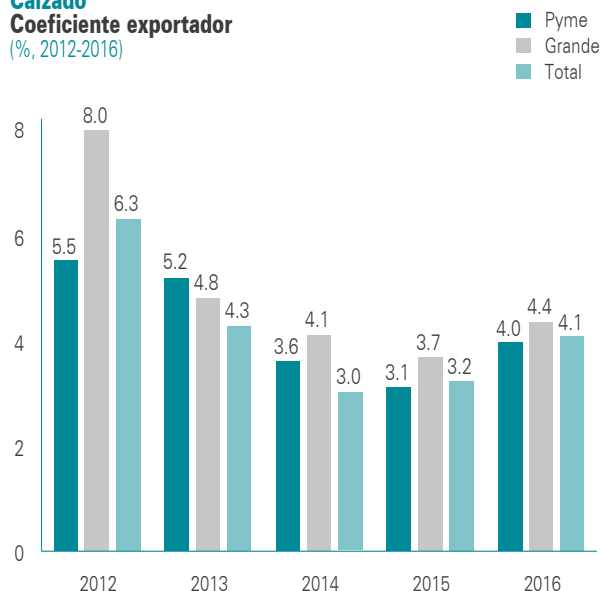


Fuente: cálculos Anif con base en Dane.
Nota: corresponde al IPP de producidos y consumidos.

Calzado

Coefficiente exportador

(%, 2012-2016)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2016)-Dane.

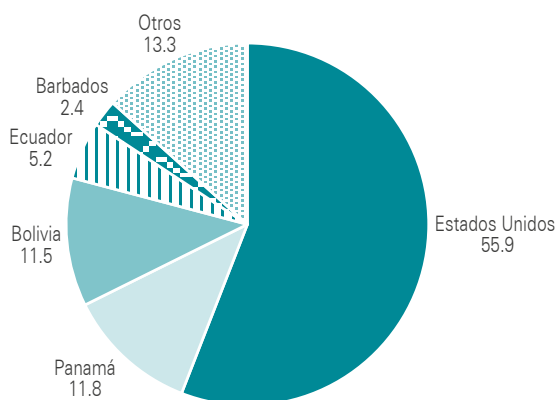
Importaciones. En los últimos doce meses a agosto de 2018, las importaciones de productos de calzado llegaron a US\$1.4 millones, equivalente a una expansión del +2.7% anual (vs. -41.5% un año atrás). El

principal origen de las importaciones de calzado fue Italia, con un 50.1% del total importado por Colombia. A este le siguieron España (12.2% del total importado), Brasil (8.8%), China (7.1%) y Portugal (6.2%).

Calzado

Principales destinos de las exportaciones colombianas

(%, acumulado en doce meses a agosto de 2018)

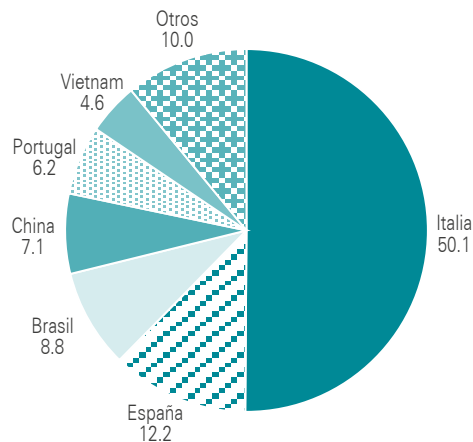


Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Calzado

Principales orígenes de las importaciones colombianas

(%, acumulado en doce meses a agosto de 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Calzado
Actividad económica

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2007	21	77	26	103	3	127
	2008	27	82	21	103	3	133
	2009	33	56	20	76	4	113
	2010	37	56	17	73	6	116
	2011	36	104	17	121	9	166
	2012	33	93	19	112	9	154
	2013	34	92	18	110	12	156
	2014	40	82	18	100	12	152
	2015	40	75	18	93	9	142
	2016	46	86	30	116	9	171
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2007	7.468	87.514	126.827	214.340	48.721	270.529
	2008	8.411	104.395	119.201	223.596	55.078	287.084
	2009	15.492	72.563	116.469	189.032	192.878	393.727
	2010	22.540	78.818	99.946	178.763	262.675	457.609
	2011	16.612	128.135	133.180	261.316	251.252	529.180
	2012	14.147	95.014	112.863	207.877	300.383	522.407
	2013	12.390	111.598	95.085	206.683	368.751	587.824
	2014	13.339	98.076	102.964	201.040	381.473	595.852
	2015	14.416	81.225	97.721	178.946	303.033	496.395
	2016	17.084	86.129	130.907	217.036	287.418	521.538
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2007	3.007	35.677	55.480	91.157	16.858	111.023
	2008	3.350	43.671	52.144	95.816	18.029	117.194
	2009	4.831	32.374	53.051	85.424	102.547	192.802
	2010	5.893	37.158	43.136	80.293	142.156	228.342
	2011	5.345	56.361	60.488	116.849	140.995	263.189
	2012	5.087	42.826	55.705	98.531	164.011	267.629
	2013	4.600	54.549	49.660	104.209	199.223	308.032
	2014	4.056	39.266	44.046	83.312	168.806	256.174
	2015	5.379	37.129	56.111	93.241	161.586	260.205
	2016	6.160	39.371	71.637	111.008	161.276	278.444
Personal ocupado	2007	139	1.919	2.387	4.306	692	5.137
	2008	175	2.008	2.096	4.104	645	4.924
	2009	198	1.732	2.114	3.846	3.362	7.406
	2010	241	1.770	1.716	3.486	4.416	8.143
	2011	225	2.459	1.858	4.317	4.323	8.865
	2012	217	2.016	1.714	3.730	5.056	9.003
	2013	199	2.146	1.529	3.675	5.367	9.241
	2014	251	1.969	1.529	3.498	5.888	9.637
	2015	260	1.863	1.739	3.602	5.099	8.961
	2016	266	2.021	2.500	4.521	5.302	10.089

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2007-2016)-Dane.

Calzado
Indicadores de estructura sectorial

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Contenido de valor agregado (%)	2007	40.3	40.8	43.7	42.5	34.6	41.0
	2008	39.8	41.8	43.7	42.9	32.7	40.8
	2009	31.2	44.6	45.5	45.2	53.2	49.0
	2010	26.1	47.1	43.2	44.9	54.1	49.9
	2011	32.2	44.0	45.4	44.7	56.1	49.7
	2012	36.0	45.1	49.4	47.4	54.6	51.2
	2013	37.1	48.9	52.2	50.4	54.0	52.4
	2014	30.4	40.0	42.8	41.4	44.3	43.0
	2015	37.3	45.7	57.4	52.1	53.3	52.4
	2016	36.1	45.7	54.7	51.1	56.1	53.4
Eficiencia en procesos (%)	2007	67.4	68.8	77.8	74.0	52.9	69.6
	2008	66.2	71.9	77.8	74.6	48.7	69.0
	2009	69.1	80.6	83.7	82.4	113.5	96.0
	2010	57.3	90.0	75.9	81.9	118.0	99.8
	2011	47.4	78.5	83.2	80.9	127.9	98.9
	2012	56.1	82.1	97.5	87.5	120.3	105.5
	2013	59.0	95.6	109.3	101.7	117.5	110.1
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	59.5	84.2	134.9	108.8	114.2	110.2
	2016	56.4	84.2	120.9	104.7	127.9	114.5
Costo unitario laboral (%)	2007	15.6	19.3	17.4	18.2	11.8	17.0
	2008	14.8	19.0	16.8	17.7	12.9	16.8
	2009	10.1	25.7	26.1	25.9	22.1	23.7
	2010	10.0	23.6	23.0	23.3	24.5	23.6
	2011	12.1	20.3	19.8	20.0	24.1	21.7
	2012	14.7	24.2	23.6	23.3	24.1	23.5
	2013	15.5	24.4	23.4	24.0	23.0	23.2
	2014	80.8	23.9	23.8	23.8	21.2	23.4
	2015	16.0	26.4	27.6	27.1	24.3	25.1
	2016	12.8	23.4	22.4	22.8	26.2	24.3
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2007	2.575	2.108	2.511	2.336	2.926	2.416
	2008	2.688	2.206	2.598	2.403	2.541	2.431
	2009	3.099	1.736	1.748	1.743	2.404	2.068
	2010	2.617	1.998	1.875	1.930	2.209	2.110
	2011	2.227	1.817	1.932	1.875	1.955	1.923
	2012	2.116	1.616	1.814	1.738	1.967	1.880
	2013	2.091	1.745	1.940	1.833	2.050	1.971
	2014	0	0	0	0	0	0
	2015	1.811	1.344	1.615	1.495	1.703	1.624
	2016	1.850	1.286	1.607	1.476	1.412	1.445
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2007	21.636	18.592	23.243	21.170	24.362	21.612
	2008	19.140	21.749	24.878	23.347	27.952	23.801
	2009	24.398	18.691	25.095	22.211	30.502	26.033
	2010	24.450	20.993	25.137	23.033	32.191	28.042
	2011	23.757	22.920	32.555	27.067	32.615	29.689
	2012	23.440	21.243	32.500	26.416	32.439	29.727
	2013	23.115	25.419	32.479	28.356	37.120	33.333
	2014	16.161	19.942	28.807	23.817	28.670	26.582
	2015	20.687	19.930	32.266	25.886	31.690	29.038
	2016	23.157	19.481	28.655	24.554	30.418	27.599

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Índice de temporalidad	2007	0.4	0.9	0.7	0.8	0.8	0.8
	2008	0.5	0.8	0.7	0.7	2.3	0.8
	2009	0.9	0.6	0.6	0.6	0.9	0.7
	2010	1.2	0.8	0.6	0.7	0.7	0.7
	2011	1.1	0.8	0.8	0.8	0.4	0.5
	2012	0.9	0.7	0.9	0.8	0.3	0.5
	2013	1.2	0.6	1.0	0.8	0.3	0.5
	2014	1.0	0.7	1.0	0.8	0.3	0.5
	2015	0.9	0.9	0.7	0.8	0.2	0.4
	2016	1.0	0.8	0.6	0.7	0.2	0.4
Intensidad del capital (\$ miles de 2006)	2007	36.037	15.586	25.368	21.009	14.641	20.558
	2008	34.485	20.232	23.294	22.315	18.289	21.787
	2009	30.040	12.810	24.159	19.048	20.321	19.920
	2010	23.652	16.631	13.865	15.269	19.885	18.321
	2011	31.287	16.528	15.488	16.080	19.625	18.195
	2012	64.238	14.576	18.910	19.188	18.996	20.297
	2013	38.111	18.501	18.035	18.307	20.766	20.162
	2014	54.463	15.421	18.375	16.712	18.358	18.701
	2015	49.635	14.180	17.561	15.813	23.976	21.439
	2016	34.672	11.513	17.344	14.737	27.263	21.845
Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)	2007	51.3	54.3	50.5	52.1	55.7	52.7
	2008	52.2	53.9	49.5	51.6	57.0	52.6
	2009	49.4	50.1	48.2	48.9	42.3	45.8
	2010	56.0	46.4	49.5	48.1	38.8	43.1
	2011	55.7	51.3	49.9	50.6	35.5	43.4
	2012	52.3	49.5	43.4	46.6	37.1	41.3
	2013	50.3	43.5	45.0	44.1	37.8	40.3
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	48.7	49.3	36.3	42.1	38.4	40.0
	2016	45.9	50.4	39.5	43.8	39.1	41.3
Costo laboral/Ingresos por ventas (%)	2007	15.4	19.1	17.3	18.0	11.7	16.8
	2008	14.5	19.0	17.3	18.0	12.9	17.0
	2009	13.1	26.3	26.1	26.2	24.3	24.9
	2010	14.2	23.8	22.6	23.1	24.7	23.7
	2011	12.1	20.8	20.9	20.8	23.7	22.0
	2012	14.2	24.2	23.3	23.1	24.2	23.5
	2013	14.0	24.0	25.0	24.4	23.4	23.6
	2014	81.2	24.1	24.3	24.2	21.2	23.5
	2015	16.1	26.7	27.3	27.0	23.4	24.5
	2016	12.7	24.0	23.0	23.4	26.5	24.8
Materia prima importada/Materia prima total (%)	2007	0.0	0.0	0.6	0.4	2.0	0.7
	2008	0.0	0.1	13.5	6.6	5.3	6.4
	2009	0.0	0.0	0.5	1.4	2.2	5.5
	2010	0.0	1.7	8.5	5.6	8.6	6.9
	2011	0.0	0.3	9.8	3.3	5.2	5.4
	2012	0.0	0.8	0.7	1.7	6.6	4.5
	2013	0.0	0.7	1.4	0.8	13.5	1.6
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	0.0	0.0	0.5	0.1	11.4	0.8
	2016	0.0	0.1	2.6	0.7	11.9	1.1
Coefficiente exportador (%)	2007	0.9	9.2	10.3	9.9	6.3	9.0
	2008	5.5	13.2	7.6	10.0	5.1	9.1
	2009	3.3	8.2	3.3	5.2	13.6	9.3
	2010	2.8	3.9	4.8	4.4	8.2	6.5
	2011	2.6	7.5	4.4	6.4	9.2	7.4
	2012	2.5	6.0	4.2	5.5	8.0	6.3
	2013	1.1	5.6	3.4	5.2	4.8	4.3
	2014	1.2	3.5	4.3	3.6	4.1	3.0
	2015	3.4	3.6	1.4	3.1	3.7	3.2
	2016	4.3	3.4	5.4	4.0	4.4	4.1

*Los espacios en blanco significan que no había información para calcular el indicador.

Nota: las cifras de 2007 a 2016 son preliminares y están sujetas a cambios.

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2007-2016)-Dane.

- Situación **financiera**

- Evolución reciente

- Gran Encuesta Pyme

- Perspectivas
- Financiamiento
- Acciones de mejoramiento

2018 - 19

metálicos • Vehículos y autopartes
 • Muebles • Confecciones • Tejidos de punto • Plásticos • Envas-
 es, papel y cartón • Otros productos minerales no metálicos • Impren-
 tas y editoriales • Alimentos • Cuero y calzado • Maquinaria eléctrica
 y no eléctrica • Productos químicos • Productos metálicos • Vehículos
 y autopartes • Muebles • Confecciones • Tejidos de punto • Plásticos
 • Envases, papel y cartón • Otros productos minerales no metálicos
 • Imprentas y editoriales • Alimentos • Cuero y calzado • Maquinaria
 eléctrica y no eléctrica • Productos químicos • Productos metálicos •
 Vehículos y autopartes • Muebles • Confecciones • Tejidos de pun-
 to • Plásticos • Envases, papel y cartón • Otros productos minerales
 no metálicos • Imprentas y editoriales • Alimentos • Cuero y calzado •
 Maquinaria eléctrica y no eléctrica • Productos químicos • Productos
 metálicos • Vehículos y autopartes • Muebles • Confecciones • Teji-
 dos de punto • Plásticos • Envases, papel y cartón • Otros productos
 minerales no metálicos • Imprentas y editoriales • Alimentos • Cuero
 y calzado • Maquinaria eléctrica y no eléctrica • Productos químicos •
 Productos metálicos • Vehículos y autopartes • Muebles • Confecci-
 ones • Tejidos de punto • Plásticos • Envases, papel y cartón • Otros
 productos minerales no metálicos • Imprentas y editoriales • Alimen-
 tos • Cuero y calzado • Maquinaria eléctrica y no eléctrica • Productos
 químicos • Productos metálicos • Vehículos y autopartes • Muebles
 • Confecciones • Tejidos de punto • Plásticos • Envases, papel y
 cartón • Otros productos minerales no metálicos • Imprentas y editori-
 ales • Alimentos • Cuero y calzado • Maquinaria eléctrica y no eléctrica
 • Productos químicos • Productos metálicos • Vehículos y autopartes
 • Muebles • Confecciones • Tejidos de punto • Plásticos • Envas-
 es, papel y cartón • Otros productos minerales no metálicos • Impren-
 tas y editoriales • Alimentos • Cuero y calzado • Maquinaria eléctrica
 y no eléctrica • Productos químicos • Productos metálicos • Vehículos
 y autopartes • Muebles • Confecciones • Tejidos de punto • Plásticos
 • Envases, papel y cartón • Otros productos minerales no metálicos •
 Imprentas y editoriales • Alimentos • Cuero y calzado • Maquinaria
 eléctrica y no eléctrica • Productos químicos • Productos metálicos •
 Vehículos y autopartes • Muebles • Confecciones • Tejidos de pun-
 to • Plásticos • Envases, papel y cartón • Otros productos minerales
 no metálicos • Imprentas y editoriales • Alimentos • Cuero y calzado •
 Maquinaria eléctrica y no eléctrica • Productos químicos • Productos
 metálicos • Vehículos y autopartes • Muebles • Confecciones • Teji-
 dos de punto • Plásticos • Envases, papel y cartón • Otros produ-
 ctos minerales no metálicos • Imprentas y editoriales • Alimentos •
 Cuero y calzado • Maquinaria eléctrica y no eléctrica • Productos quí-
 micos

• Situación **financiera**

Evolución reciente

Rentabilidad. En 2017, el sector industrial de cueros y calzado reportó un deterioro en sus indicadores de rentabilidad frente a lo observado en 2016. En efecto, el margen operacional se redujo hacia el 5.3% en 2017 (vs. 6.6% en 2016), inferior al promedio industrial (7.3%); y el margen de utilidad neta disminuyó al 0.5% (vs. 2.5%), por debajo del promedio industrial (3.5%). De la misma manera, la rentabilidad del activo cayó al 0.4% en 2017 (vs. 3% en 2016), inferior al promedio industrial (3.7%); y la rentabilidad del patrimonio se redujo al 1.3% (vs. 7.5%), por debajo del promedio industrial (7.7%).

Al analizar la rentabilidad del sector industrial de cueros y calzado por segmento empresarial, se observa que los indicadores de los grandes establecimientos mostraron un comportamiento similar al

del sector consolidado en 2017. Así, el margen operacional se redujo hacia el 6.3% en 2017 (vs. 7.1% en 2016); y el margen de utilidad neta disminuyó al 0.8% (vs. 2.6%). De la misma manera, la rentabilidad del activo cayó al 0.6% en 2017 (vs. 3% en 2016); y la rentabilidad del patrimonio se redujo al 1.9% (vs. 7.4%).

De manera similar, los establecimientos Pyme del sector de cueros y calzado registraron un deterioro en sus indicadores de rentabilidad en 2017. En efecto, el margen operacional se redujo hacia el +2.2% en 2017 (vs. +5.4% en 2016), y el margen de utilidad neta disminuyó al -0.4% (vs. +2.4%). Finalmente, la rentabilidad del activo cayó al -0.5% en 2017 (vs. +3% en 2016), y la rentabilidad del patrimonio se redujo al -1.3% (vs. +7.8%).

Rentabilidad

Margen operacional = Utilidad operacional/Ingreso operacional
Margen de utilidad neta = Utilidad neta/Ingreso operacional
Rentabilidad del activo = Utilidad neta/Total activo
Rentabilidad del patrimonio = Utilidad neta/Patrimonio

Eficiencia. Los indicadores de eficiencia del sector industrial de cueros y calzado se mantuvieron prácticamente estables en 2017 respecto a lo observado en 2016. Así, los ingresos operacionales fueron 0.9 veces el activo (vs. 1.2 veces en 2016), inferior al promedio industrial (1.1 veces), mientras que los ingresos operacionales fueron 1.5 veces el costo de las ventas (inalterado frente a 2016), superior al promedio industrial (1.4 veces).

El comportamiento de los grandes establecimientos del sector respecto a los indicadores fi-

nancieros de eficiencia fue similar al del sector consolidado en 2017. En efecto, los ingresos operacionales fueron 0.8 veces el activo en 2017 (vs. 1.2 veces en 2016) y 1.5 veces el costo de las ventas (inalterado frente a 2016).

Por su parte, en los establecimientos Pyme, los indicadores de eficiencia se mantuvieron inalterados. Así, los ingresos operacionales fueron 1.3 veces el activo en 2017 (inalterado frente a 2016) y 1.4 veces el costo de las ventas (también inalterado).

Eficiencia

Ingresos operacionales/Total activo
Ingresos operacionales/Costo de ventas

Liquidez. Los indicadores de liquidez del sector de cueros y calzado presentaron resultados desfavorables en 2017 frente a lo observado en 2016, con excepción de la rotación de cuentas por pagar. Dicho indicador aumentó a 179 días en 2017 (vs. 79 días en 2016), por encima del promedio industrial (92 días), lo cual señala un mayor plazo para el pago a proveedores. En contraste, se registró un deterioro en los indicadores de: i) razón corriente, reduciéndose a 1.4 veces en 2017 (vs. 1.6 veces en 2016), inferior al promedio industrial (1.5 veces); ii) rotación de cuentas por cobrar, incrementándose a 130 días en 2017 (vs. 60 días en 2016), peor al promedio industrial (85 días), lo cual sugiere una menor agilidad en la recuperación de cartera; y iii) capital de trabajo como proporción del activo, cayendo al 16.5% (vs. 17.4%), inferior al promedio industrial (17.8%).

Los grandes establecimientos exhibieron un desempeño similar al del sector consolidado. Así, la rotación de cuentas por pagar aumentó a 201 días en 2017 (vs. 65 días en 2016), lo cual señala un ma-

yor plazo para el pago a proveedores. Por el contrario, la razón corriente se redujo hacia 1.4 veces en 2017 (vs. 1.6 veces en 2016); la rotación de cuentas por cobrar se incrementó a 144 días en 2017 (vs. 53 días), lo cual sugiere una menor agilidad en la recuperación de cartera; y el capital de trabajo como proporción del activo cayó al 16.2% (vs. 16.5%).

Los establecimientos Pyme del sector presentaron resultados mixtos en 2017 frente a lo observado en 2016. La razón corriente se mantuvo en 1.4 veces en 2017 (inalterado frente a 2016). Por su parte, se observó un deterioro en los indicadores de: i) rotación de cuentas por cobrar, incrementándose a 89 días en 2017 (vs. 77 días en 2016), lo cual sugiere una menor agilidad en la recuperación de cartera; y ii) capital de trabajo como proporción del activo, cayendo al 18% (vs. 19.8%). Por el contrario, se registró una mejora en el indicador de rotación de cuentas por pagar, aumentando a 120 días en 2017 (vs. 110 días en 2016), lo cual señala un mayor plazo para el pago a proveedores.

Liquidez

Razón corriente = Activo corriente/Pasivo corriente

Rotación cuentas por cobrar (CxC) = Clientes x 365/Ingresos operacionales

Rotación cuentas por pagar (CxP) = Proveedores x 365/Costo de ventas

Capital de trabajo/Activo = (Activo corriente - Pasivo corriente)/Total activo

Endeudamiento. Los indicadores de endeudamiento del sector industrial de cueros y calzado presentaron resultados mixtos en 2017 respecto a lo observado en 2016. En efecto, la razón de endeudamiento se elevó al +66.4% en 2017 (vs. +60.3% en 2016), superior al promedio industrial (+51.2%); y la deuda neta aumentó al +0.4% (vs. 0%), aún por encima del promedio industrial (-0.3%). Por el contrario, el apalancamiento financiero mostró una leve reducción al 2.8% en 2017 (vs. 3.1% en 2016), inferior al promedio industrial (5.5%).

Los grandes establecimientos del sector presentaron aumentos en sus indicadores de endeuda-

miento en 2017 respecto a lo observado en 2016. Así, la razón de endeudamiento se incrementó al 67.1% en 2017 (vs. 60.1% en 2016). Asimismo, el apalancamiento financiero aumentó al +2.2% en 2017 (vs. +1.7% en 2016), mientras que la deuda neta lo hizo al 0% (vs. -0.2%).

Por su parte, los establecimientos Pyme del sector mostraron un comportamiento similar al del sector consolidado en 2017. De esta manera, la razón de endeudamiento se incrementó hacia el 63.2% en 2017 (vs. 61% en 2016) y la deuda neta aumentó al 2.6% (vs. 0.6%). En contraste, el apalancamiento financiero disminuyó al 6.1% en 2017 (vs. 7% en 2016).

Endeudamiento

Razón de endeudamiento = Total pasivo/Total activo

Apalancamiento financiero = Obligaciones financieras totales/Total activo

Deuda neta = (Obligaciones financieras totales - Caja)/Total activo

Cueros y calzado
Razones financieras por tamaño de empresa

	Pyme		Grande		Total		Industria*
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2017
Rentabilidad							
Margen operacional (%)	5.4	2.2	7.1	6.3	6.6	5.3	7.3
Margen de utilidad neta (%)	2.4	-0.4	2.6	0.8	2.5	0.5	3.5
Rentabilidad del activo (%)	3.0	-0.5	3.0	0.6	3.0	0.4	3.7
Rentabilidad del patrimonio (%)	7.8	-1.3	7.4	1.9	7.5	1.3	7.7
Eficiencia							
Ingresos operacionales/Total activo (veces)	1.3	1.3	1.2	0.8	1.2	0.9	1.1
Ingresos operacionales/Costo ventas (veces)	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4
Liquidez							
Razón corriente (veces)	1.4	1.4	1.6	1.4	1.6	1.4	1.5
Razón CxC (días)	76.9	88.6	52.8	144.0	59.6	130.3	84.8
Razón CxP (días)	110.2	119.7	65.0	200.7	78.6	179.2	92.3
Capital trabajo/Activo (%)	19.8	18.0	16.5	16.2	17.4	16.5	17.8
Endeudamiento							
Razón de endeudamiento (%)	61.0	63.2	60.1	67.1	60.3	66.4	51.2
Apalancamiento financiero (%)	7.0	6.1	1.7	2.2	3.1	2.8	5.5
Deuda neta (%)	0.6	2.6	-0.2	0.0	0.0	0.4	-0.3

Para este sector se contó con información financiera de 46 empresas.

* No se incluye el sector bajo análisis.

Nota: la información financiera puede no ser representativa del sector, en ese sentido aclaramos que las cifras presentadas en el cuadro anterior solo son indicativas.

Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

• Gran Encuesta Pyme

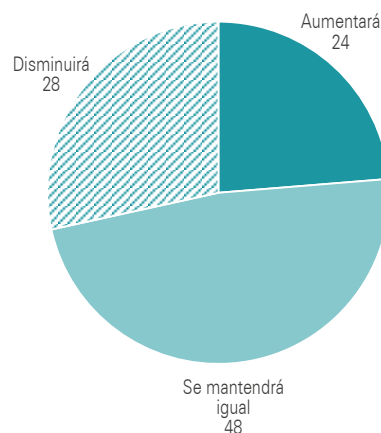
Perspectivas

Las Pymes del sector industrial de cueros y calzado se mostraron pesimistas respecto al desempeño de sus empresas en el primer semestre de 2018, con un balance de respuestas del 8% (vs. 23% en 2017). Ello como resultado de la disminución en las Pymes que manifestaron una percepción favorable (24% vs. 38%) y del incremento en aquellas que reportaron una opinión desfavorable (16% en 2018-I vs. 15% en 2017-I).

Asimismo, las expectativas de producción de las Pymes del sector mostraron un deterioro hacia un balance de respuestas del -4% en el primer semestre de 2018 (vs. +20% en 2017). Dicha disminución se dio tanto por el descenso de los industriales que esperaban aumentar su producción (24% en 2018-I vs. 38% en 2017-I), como por el aumento de aquellos que esperaban disminuciones en dicha variable (28% vs. 18%).

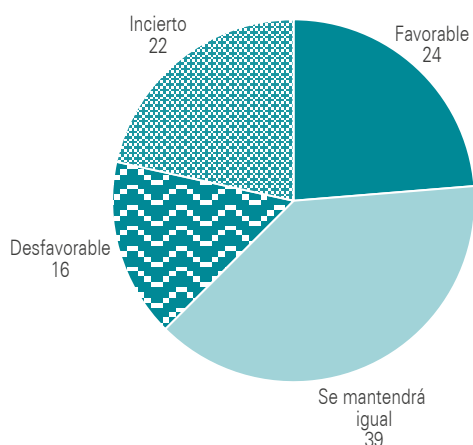
De la misma manera, las perspectivas de ventas de las Pymes del sector de cueros y calzado se re-

Cueros y calzado
Volumen de producción
 (%)



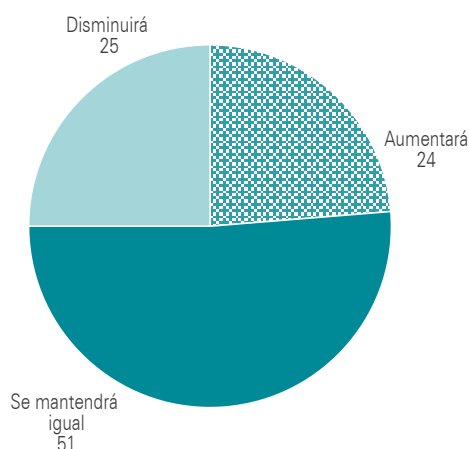
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cueros y calzado
Desempeño general de la empresa
 (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cueros y calzado
Volumen de ventas
 (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

dujeron frente 2017-I, con un balance de respuestas del -1% en el primer semestre de 2018 (vs. +24% en 2017). Dicha disminución se dio tanto por el descenso de los industriales que esperaban aumentar sus ventas (24% en 2018-I vs. 39% en 2017-I), como por el aumento en aquellos que esperaban disminuciones en dicha variable (25% vs. 15%).

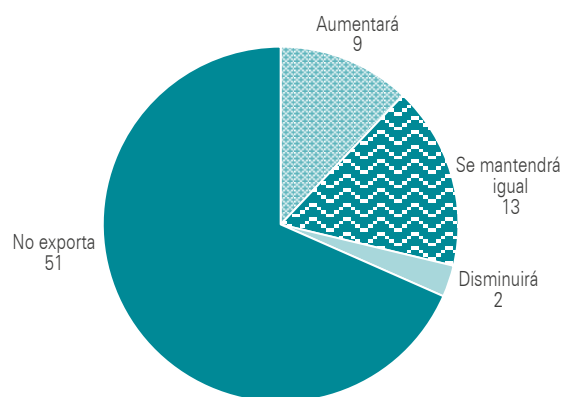
En el caso de los pedidos, el balance de respuestas se redujo hacia el -1% en el primer semestre de 2018 (vs. +23% en 2017). Allí se observó una reducción en la porción de Pymes que manifestaron aumentos en los pedidos (27% en 2018-I vs. 43% en 2017-I) y un incremento en el porcentaje que percibía una disminución (28% vs. 20%).

En materia de exportaciones, el balance de respuestas mostró un incremento hacia el 49% en el primer semestre de 2018 (vs. 28% en 2017). Ello como resultado de la reducción en el porcentaje de Pymes que señalaron un descenso en sus exportaciones (2% en 2018-I vs. 8% en 2017-I). Aquí también cabe resaltar la reducción en la porción de Pymes que no exportan hacia el 51% en el período de referencia (vs. 72% un año atrás).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, las Pymes industriales del sector esperaban disminuir sus niveles de inversión en maquinaria y equipo en el pri-

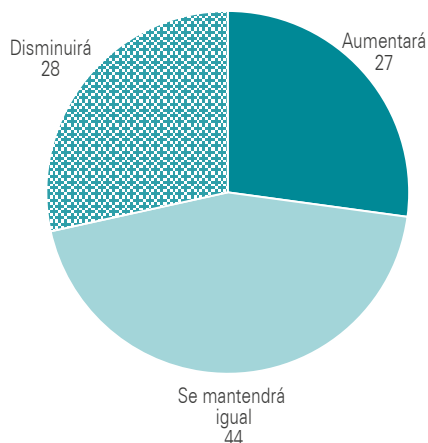
mer semestre de 2018. Allí el balance de respuestas a esta pregunta se redujo hacia el 9% en el período de referencia (vs. 26% un año atrás). Ello obedeció a la disminución en la porción de Pymes que manifestaron un aumento en la inversión (25% en 2018-I vs. 39% en 2017-I) y al incremento de aquellos industriales que esperaban reducciones en su inversión, pasando a niveles del 16% (vs. 13% en 2017).

Cueros y calzado
Volumen de exportación
(%)



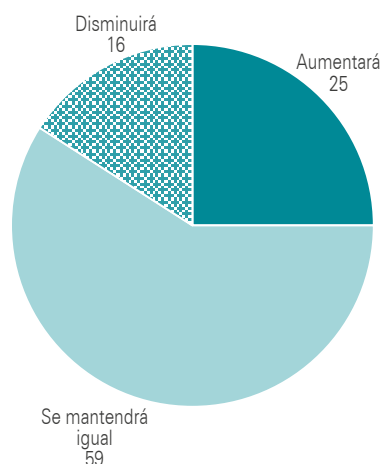
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cueros y calzado
Volumen de pedidos
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cuero y calzado
Inversión
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

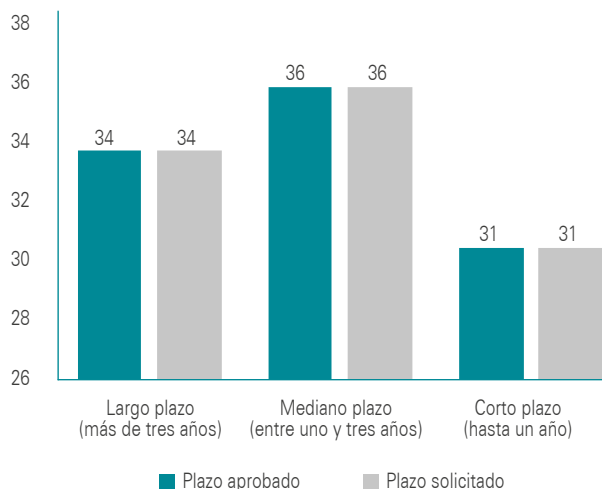
Financiamiento

Durante el segundo semestre de 2017, el porcentaje de Pymes del sector de cueros y calzado que solicitaron crédito al sistema financiero se redujo hacia el 41% (vs. 48% un año atrás). De dichas solicitudes, el 100% fue aprobado (inalterado frente a un año atrás).

Para las Pymes industriales de cueros y calzado, el plazo con mayores solicitudes y aprobaciones fue el mediano plazo (36% solicitado vs. 36% aprobado). Los créditos de largo plazo ocuparon el segundo lugar (34% solicitado vs. 34% aprobado), mientras que los de corto plazo fueron los de más bajo apetito (31% solicitado vs. 31% aprobado).

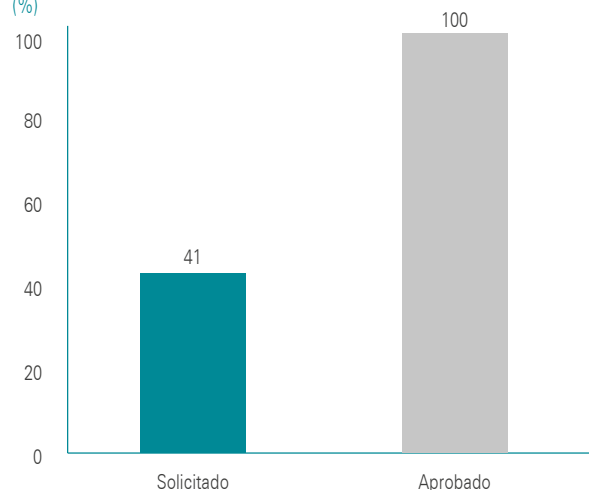
En lo referente al calce entre los montos de créditos aprobados vs. lo solicitado (satisfacción con el monto de crédito obtenido), se presentaron descensos en las Pymes industriales del sector (83% en 2017-II vs. 100% en 2016-II).

Cueros y calzado
¿A qué plazo le fue aprobado?
¿A qué plazo lo solicitó?
 (%)



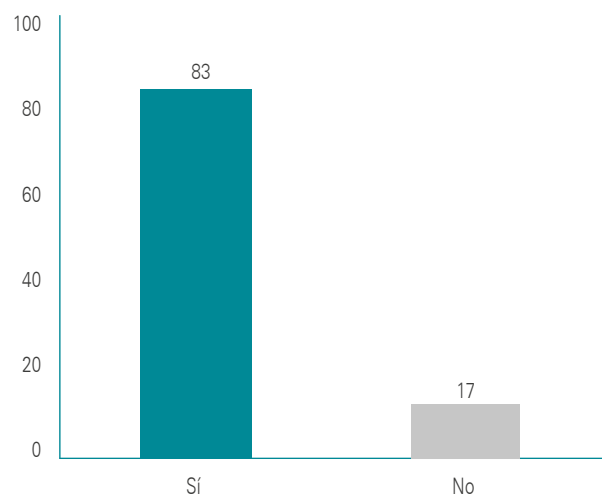
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cueros y calzado
¿Solicitó crédito con el sistema financiero?
¿Le fue aprobado?
 (%)



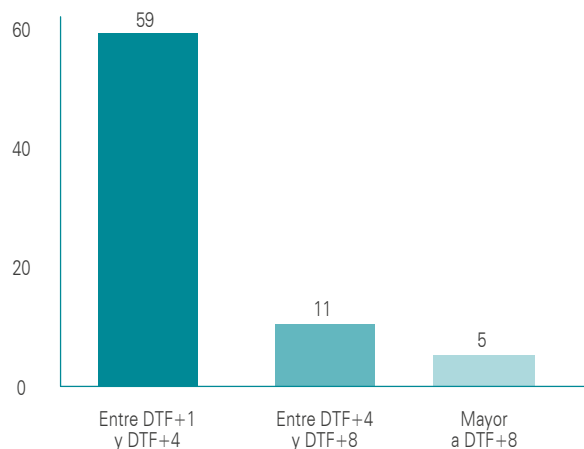
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cueros y calzado
¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que había solicitado?
 (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cueros y calzado
¿A qué tasa DTF+ le fue otorgado?
(%)

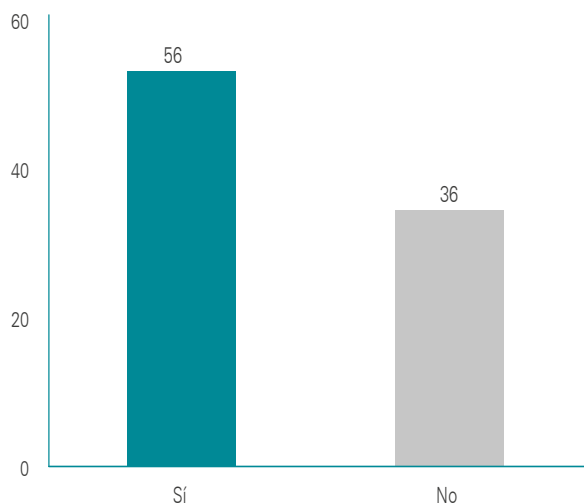


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados fue el de DTF+1 y DTF+4 (59% en 2017-II vs. 55% en 2016-II). A ello les siguieron los créditos a tasas entre DTF+4 y DTF+8 (11% en 2017-II vs. 41% en 2016-II) y por encima de DTF+8 (5% en 2017-II vs. 3% en 2016-II). En cuanto a la satisfacción de las Pymes con la tasa de interés otorgada, esta se redujo al 56% en el segundo semestre de 2017 (vs. 63% un año atrás).

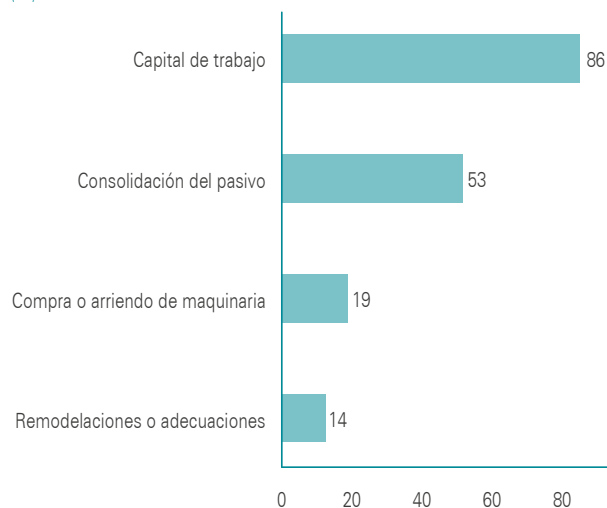
En el segundo semestre de 2017, la mayoría de las Pymes usó los recursos de crédito para financiar el capital de trabajo (86% del total vs. 46% en 2016-II). Otros destinos de los recursos fueron consolidación del pasivo (53% vs. 9% un año atrás), compra o arriendo de maquinaria (19% vs. 34%), y remodelaciones o adecuaciones (14% vs. 17%).

Cueros y calzado
¿Considera que esta tasa fue apropiada?
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Cueros y calzado
Los recursos recibidos se destinaron a:
(%)

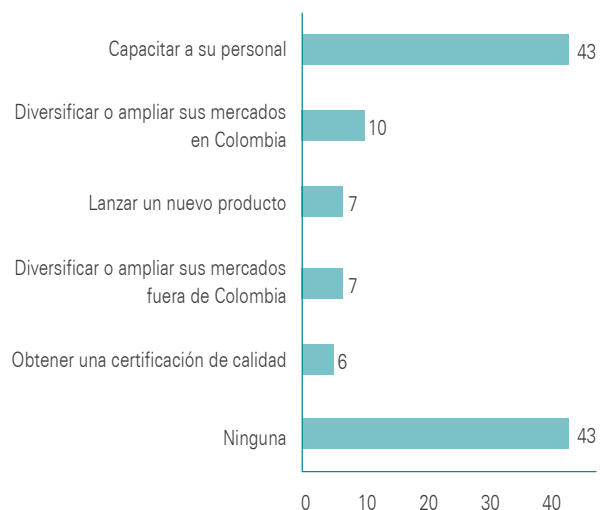


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Acciones de mejoramiento

Durante el primer semestre de 2018, el 57% de las Pymes industriales del sector de cueros y calzado realizó acciones de mejoramiento (inalterado frente a 2017). Las principales acciones fueron: i) capacitar a su personal (43% del total vs. 39% un año atrás); ii) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (10% vs. 11%); iii) lanzar un nuevo producto (7% vs. 21%); iv) diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colombia (7% vs. 3%); v) obtener una certificación de calidad (6% vs. 13%); y vi) tener una política o prácticas de responsabilidad social empresarial (0% vs. 8%). El 43% de las Pymes industriales del sector no realizó ninguna acción de mejoramiento en el período de análisis (inalterado frente a un año atrás).

Cuero y calzado
Acciones de mejoramiento
 (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

Anexo metodológico

- Metodología de la evolución financiera
- Metodología general del estudio
- Ficha técnica de la Gran Encuesta Pyme
- Cuadro de diferencias en la definición de los sectores

2018 - 19

Alimentos • Cuero y calzado • Ma
eléctrica y no eléctrica • [Productos
cos](#) • Productos metálicos • Vehi
autopartes • Muebles • Confeccio
Plásticos • [Envases, papel y cartón](#)
productos minerales no metálicos •
tas y editoriales • [Alimentos](#) • Cuero
do • Maquinaria eléctrica y no eléctric
ductos químicos • Productos metá
Vehículos y autopartes • [Muebles](#) •
ciones • Plásticos • Envases, papel
• Otros productos minerales no me
Imprentas y editoriales • Alimentos
[y calzado](#) • Maquinaria eléctrica y n
trica • Productos químicos • Produc
tálicos • Vehículos y autopartes • M
• Confecciones • Plásticos • [Enva
pel y cartón](#) • Otros productos mine
metálicos • [Imprentas y editoriales](#) •
tos • Cuero y calzado • Maquinaria e
y no eléctrica • Productos químicos
ductos metálicos • Vehículos y aut
• Muebles • [Confecciones](#) • Plástic
vases, papel y cartón • Otros produc
erales no metálicos • Imprentas y ed
• Alimentos • Cuero y calzado • [M
ia eléctrica y no eléctrica](#) • Product
cos • Productos metálicos • Vehi
autopartes • Muebles • Confeccio
[Plásticos](#) • Envases, papel y cartón
productos minerales no metálicos •
tas y editoriales • [Alimentos](#) • Cuero
do • Maquinaria eléctrica y no eléctric
ductos químicos • Productos metá
[Vehículos y autopartes](#) • Muebles •
ciones • Plásticos • Envases, papel
• Otros productos minerales no met
Imprentas y editoriales • Alimentos
y calzado • Maquinaria eléctrica y n
trica • Productos químicos • [Produc
tálicos](#) • Vehículos y autopartes • M
• Confecciones • Plásticos • Enva
pel y cartón • Otros productos mine
metálicos • Imprentas y editoriales •
tos • Cuero y calzado • Maquinaria e
y no eléctrica • Productos químicos
ductos metálicos • Vehículos y aut
• Muebles • [Confecciones](#) • Plás
Envases, papel y cartón • Otros pro
minerales no metálicos • Imprenta
toriales • Alimentos • Cuero y ca
[Maquinaria eléctrica y no eléctrica](#) •
tos químicos • Productos metálicos
hículos y autopartes • Muebles •
ones • [Plásticos](#) • Enva
• Otros product
Imprent
y cal
trica • Pro
tálicos • [Vehículos](#)
• Confecciones • Plástic
y cartón • Otros productos min
tálicos • Imprentas y editoriales • Al
• Cuero y calzado • Maquinaria eléct
eléctrica • Productos químicos • [Pro
metálicos](#) • Vehículos y autopartes

Metodología de la evolución financiera

Con el fin de hacer comparable la información financiera de diferentes años, se realizó una depuración de las empresas para contar con una base homogénea para 2016 y 2017. Este ejercicio dio como resultado una base homogénea de 1.609 empresas de los sectores analizados en el estudio: alimentos; confecciones; cueros y calzado; muebles; envases y cajas de papel y cartón; imprentas; productos químicos; otros productos minerales no metálicos; productos metálicos; maquinaria eléctrica y no eléctrica; vehículos y autopartes; y productos plásticos.

La base de datos utilizada corresponde a los estados financieros consolidados en el Sistema de Información y Reporte Empresarial (SIREM) de la Superintendencia de Sociedades, para los años 2016 y 2017. Allí se encontró información financiera de las empresas que cumplieron los siguientes criterios: i) realizaron alguna actividad económica en el sector real; ii) su razón social no fue unipersonal; iii) no cotizaron en Bolsa; y iv) no fueron supervisadas por otras superintendencias (v. gr. Superintendencia Financiera).

El criterio para dividir las empresas según su tamaño fue el valor de los activos, según la Ley 905 de 2004. Los respectivos valores fueron aplicados a la base de 2017. Para el año 2016 se tomaron las mismas empresas de 2017, con el fin de mantener la base homogénea. Posteriormente, se extrajeron las microempresas de la muestra y se realizó la depuración de los indicadores financieros para las Pymes y las grandes empresas, según los criterios de consistencia que maneja Anif. Dicho proceso permitió obtener una muestra homogénea final para todos los sectores y tamaños (pequeña, mediana y grande) de 1.609 empresas industriales.

Metodología general del estudio

Una de las fuentes básicas en este estudio es la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del Dane. Con la EAM del año 2000 se presentó un cambio metodológico que implicó la presentación de la información por medio de la Revisión 3 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), la cual hace una mayor desagregación sectorial que la versión previa.

Posteriormente, a partir de la EAM del año 2013 la información se presenta usando la CIIU Revisión 4. Como resultado de esto, algunos de los sectores que se utilizan en el presente estudio sufrieron un cambio estructural, a saber: i) aparatos eléctricos; ii) imprentas, editoriales y conexas; iii) papel y cartón; y iv) sustancias químicas básicas.

En esta edición de **Mercados Industriales Pyme y Gran Empresa** usted encontrará información para el período 2007-2016 de las variables registradas en la Encuesta.

Vale la pena aclarar que la unidad de observación y análisis en la EAM es el establecimiento industrial y la unidad informante es la empresa. Con base en la ficha metodológica de la EAM, un establecimiento se define como: “una combinación de actividades y recursos que de manera independiente realiza una empresa o parte de una empresa, para la producción del grupo más homogéneo posible de bienes manufacturados, en un emplazamiento o desde un emplazamiento o zona geográfica, y de la cual se llevan registros independientes sobre materiales, mano de obra y demás recursos físicos que se utilizan en el proceso de producción y en las actividades auxiliares y complementarias, entendiéndose como actividades auxiliares las que proveen bienes o servicios que no llegan a ser incorporados en el producto terminado y que se toman como parte de las labores y recursos del establecimiento”.

Ficha técnica de la Gran Encuesta Pyme

Técnica

Entrevista telefónica y presencial, con aplicación de un cuestionario estructurado.

Grupo objetivo

Directivos o personas a cargo del área financiera de empresas de los sectores de comercio e industria con activos entre \$369 millones, 596 mil y \$ 22.132 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas anuales entre \$895 millones y \$17.877 millones, o número de empleados entre 11 y 200.

Cubrimiento

Nacional (18 departamentos).

Tipo de muestreo

Estratificado por sector y subsector económico, con selección aleatoria a partir del marco muestral.

Tamaño de la muestra

1.793 empresas encuestadas.

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Pequeñas	349	398	439	1.186
Medianas	196	197	214	607
Total	545	595	653	1.793

Margen de error

Menor al 5% a nivel de los macrosectores y al 10% a nivel de los subsectores.

Frecuencia

Semestral.

Medición

Marzo - junio de 2018.

Realizado por

Cifras & Conceptos S.A.

Patrocinio

Banco de la República, Bancóldex, Confecámaras y Fondo Nacional de Garantías.

Diferencias en la definición de los sectores entre la

Gran Encuesta Pyme y las secciones del estudio

que se basan en la EAM del Dane

Listado de sectores económicos

Estudio Mercados Pyme (EAM del Dane)	Gran Encuesta Pyme Anif
Productos cárnicos	Alimentos y bebidas
Productos lácteos	
Concentrados para animales	
Productos de panadería	
Confecciones	Productos textiles
Curtiembres	Cuero, calzado y marroquinería
Marroquinería	
Calzado	
Envases, papel y cartón	No disponible
Imprentas y editoriales	Actividades de edición e impresión
Químicos básicos	Sustancias y productos químicos
Farmacéuticos	
Otros químicos	
Plásticos	Productos de caucho y plástico
Otros productos minerales no metálicos	Productos minerales no metálicos
Elementos metálicos estructurales	Productos metálicos
Herramientas y artículos de ferretería	
Maquinaria y equipo de uso general	Maquinaria y equipo n.c.p.
Aparatos y suministros eléctricos	
Vehículos y autopartes	No disponible
Muebles	Muebles y otras industrias manufactureras n.c.p. (joyas, instrumentos musicales, artículos deportivos y juguetes)