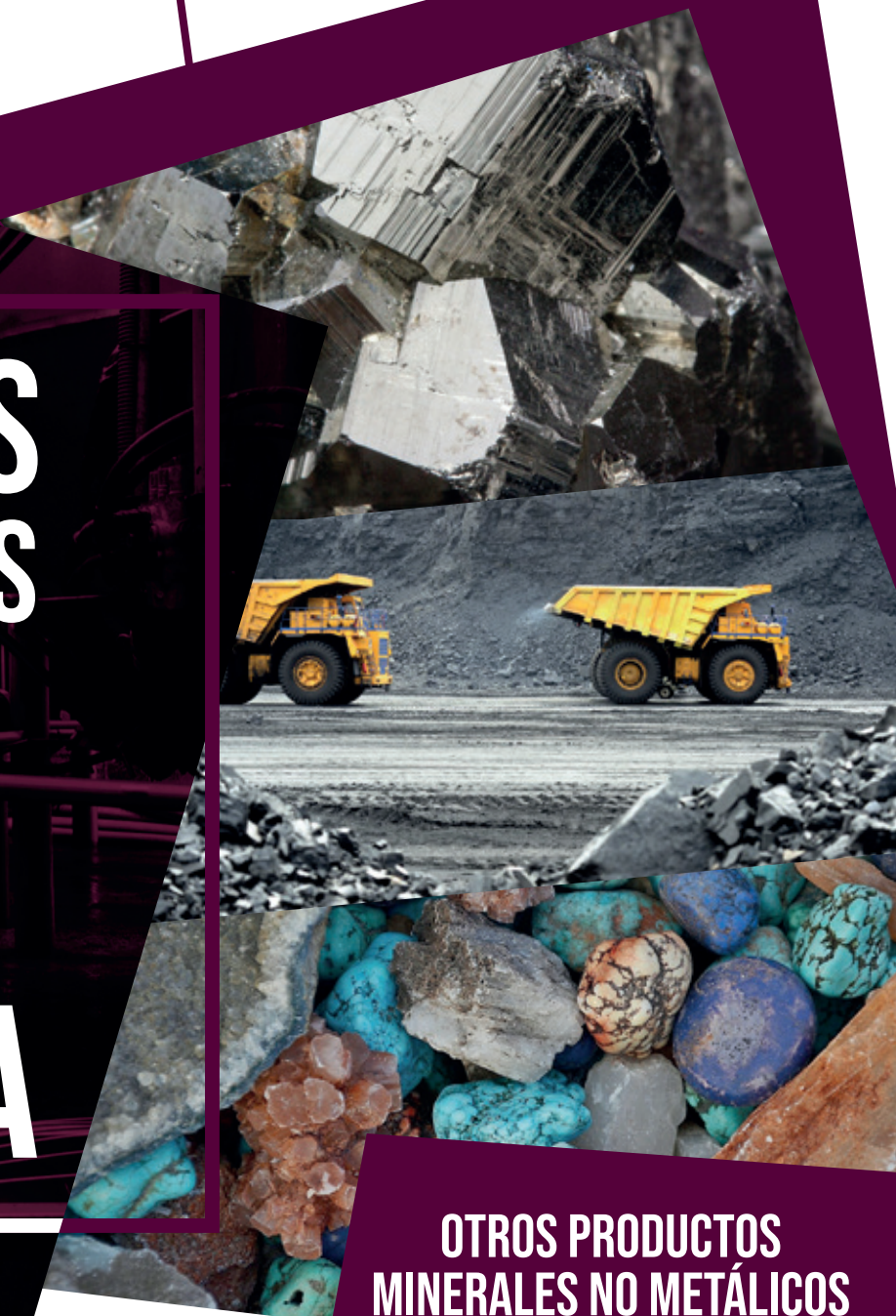
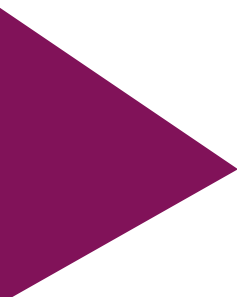


MERCADOS INDUSTRIALES PYME Y GRAN EMPRESA



**OTROS PRODUCTOS
MINERALES NO METÁLICOS**

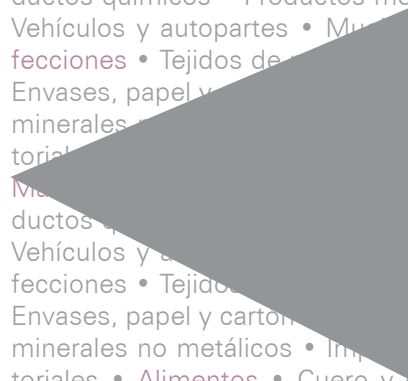
2019-20



Mercados industriales

Pyme y Gran Empresa

2019 - 20



Presentación

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

Este 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 segundo semestre de 2019. Con base en estos resultados, se capturan la percepción de la situación actual, las perspectivas, el financiamiento y las acciones de mejoramiento de 1.450 empresarios Pyme que fueron entrevistados por la firma encuestadora Cifras & 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, teniendo en cuenta 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 2009-2018; 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 2017-2018, 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 segunda 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, financiero y del sector real y que, a su vez, hagan parte fundamental del análisis para la toma de decisiones por parte de los empresarios.

Mauricio Santa María S.
Presidente

Índice

Otros productos minerales no metálicos

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

OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS

• Otros productos minerales no metálicos	30
• Situación financiera	39
• Gran Encuesta Pyme	42

ANEXO METODOLÓGICO

• Metodología de la evolución financiera	49
• Metodología general del estudio	49
• Ficha técnica de la Gran Encuesta Pyme	50
• Cuadro de diferencias en la definición de los sectores	51

ISSN 2711-337X

Mercados Industriales Pyme y Gran Empresa Año 2019 - 20

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

www.anif.com.co

E-mail · publicaciones@anif.com.co



@ANIFCO



AnifOficial



ANIF

DIRECTOR · Mauricio Santa María S.
SUBDIRECTOR · Carlos Felipe Prada L.

JEFE DE INVESTIGACIONES · Ekaterina Cuéllar K.

INVESTIGADORES · Cindy Benedetti,
Daniel Beltrán, Gabriela Paz y Jorge Jaimes

CARÁTULA · Brayan Moreno
PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA · Tatiana Herrera F.
EDICIÓN · Ximena Fidalgo

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 indicadores depende de la disponibilidad de la información por parte de las fuentes primarias.

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.

Este documento se finalizó
el 16 de abril de 2020.

Línea gratuita: 01 800 0119907
Calle 70A No.7-86

1. Actividad productiva
2. Indicadores de estructura sectorial
3. Relaciones de costo
4. Precios
5. Comercio exterior
6. Situación financiera
7. La Gran Encuesta Pyme

2019 - 20

1. Actividad productiva

• Número de establecimientos

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del año 2018 encuestó a un total de 4.741 establecimientos de los 21 sectores industriales incluidos en este estudio de *Mercados Industriales Pyme y Gran Empresa* (vs. 4.755 establecimientos encuestados en 2017). De estos, el 78.9% (3.718 establecimientos) fueron Pyme, el 11.5% (543 establecimientos) fueron microestablecimientos y el 10.1% (480 establecimientos) fueron grandes establecimientos.

En 2018, al igual que en 2017, el sector que tuvo el mayor número de establecimientos fue el de confecciones, con 795 empresas. Le siguieron los secto-

res de: plásticos (572 establecimientos); productos de panadería (441); e imprentas y editoriales (403). En contraste, los sectores con el menor número de establecimientos fueron: marroquinería (23); curtiembres (31); y herramientas y artículos de ferretería (38).

Cabe anotar que la participación de los establecimientos Pyme es superior al 60% en los 21 sectores analizados en este estudio (superando incluso 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 2018



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Participación en el número de establecimientos

Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

• Producción bruta

De acuerdo con los resultados de la EAM-2018, los sectores industriales analizados en este estudio generaron una producción bruta de \$56.9 billones durante 2018 (a precios de 2006), lo cual representó una expansión del 5.7% anual frente a los \$53.8 billones de 2017. El análisis sectorial muestra cómo los mayores niveles de producción bruta se observaron en: i) otros químicos (\$10.4 billones de producción bruta, 18.2% del total de la producción bruta industrial); ii) productos cárnicos (\$7 billones, 12.3%); y iii) plásticos (\$6.1 billones, 10.6%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de producción bruta fueron: i) curtiembres (\$72.000 millones de producción bruta, 0.1% del total de la producción bruta industrial); ii) marroquinería (\$81.600 millones, 0.1%); y iii) herramientas y artículos de ferreterías (\$132.700 millones, 0.2%).

Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que los grandes establecimientos generaron \$33.6 billones en 2018 (59.2% del total industrial). Allí los sectores con mayores niveles de producción bruta fueron: i) productos cárnicos (\$5.4 billones, 16% del total de la producción bruta de las grandes empresas); ii) otros químicos (\$5.3 billones, 15.7%); y iii) productos lácteos (\$4.3 billones, 12.8%). En contraste, los sectores con menores niveles de producción bruta dentro de las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (\$50.300 millones de producción bruta, 0.1% del total de la producción bruta de las grandes empresas); ii) maquinaria y equipo de uso general (\$97.600 millones, 0.3%); y iii) calzado (\$133.800 millones, 0.4%).

Producción bruta

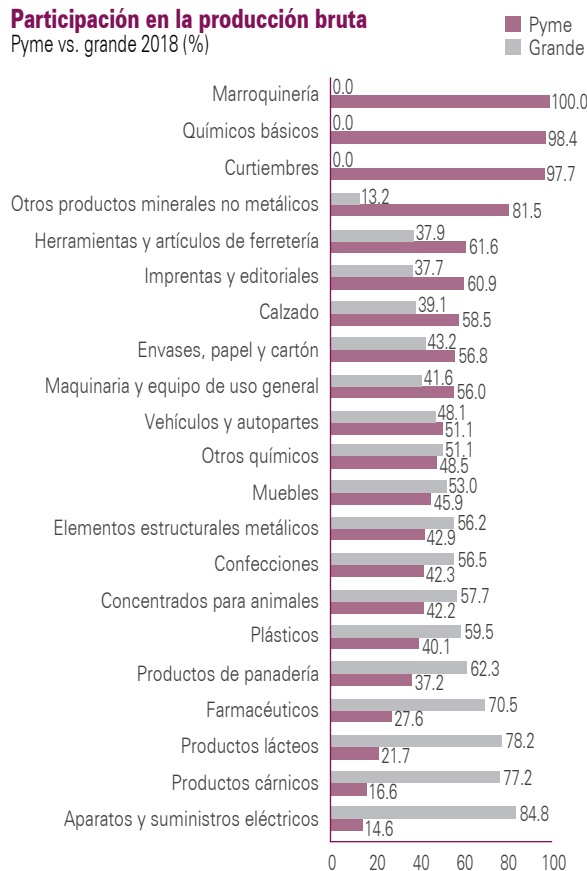
Pyme vs. grande 2018 (\$ miles de millones constantes de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Participación en la producción bruta

Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Por su parte, las Pymes generaron una producción bruta de \$22.4 billones en 2018 (39.4% del total industrial). En este caso los sectores con mayores niveles de producción bruta fueron: i) otros químicos (\$5 billones, 22.4% del total de la producción bruta de las Pymes); ii) plásticos (\$2.4 billones, 10.9%); y iii) concentrados para animales (\$2.4 billones, 10.6%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de producción bruta dentro de las Pymes fueron: i) curtiembres (\$70.400 millones de producción bruta, 0.3% del total de la producción bruta de las Pymes); ii) marroquinería (\$81.600 millones, 0.4%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (\$81.700 millones, 0.4%).

• Valor agregado

Los resultados de la EAM-2018 también muestran cómo el valor agregado industrial de los 21 sectores analizados fue de \$23 billones en 2018 (pesos

constantes de 2006), lo cual representó una expansión del 6% anual frente a los \$21.7 billones de 2017. El análisis sectorial muestra cómo los mayores niveles de valor agregado se observaron en: i) otros químicos (\$4.6 billones de valor agregado, 20% del total del valor agregado industrial); ii) farmacéuticos (\$3 billones, 13%); y iii) lácteos (\$2.3 billones, 10.1%). En contraste, los sectores con menor valor agregado fueron: i) curtiembres (\$21.200 millones, 0.1% del total); ii) herramientas y artículos de ferretería (\$58.500 millones, 0.3%); y iii) marroquinería (\$65.000 millones, 0.3%).

En el análisis por segmento empresarial se observa cómo los grandes establecimientos generaron un valor agregado de \$14.2 billones en 2018 (61.7% del total industrial), incrementándose un 6.5% anual respecto a los \$13.3 billones de 2017. En particular, los sectores con mayores niveles de valor agregado fueron: i) otros químicos (\$2.8 billones, 19.8% del total

Valor agregado

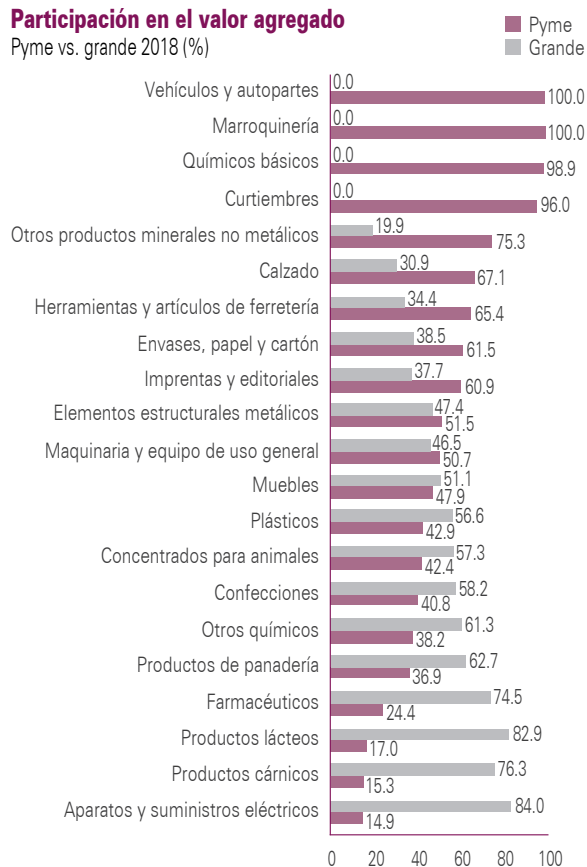
Pyme vs. grande 2018 (\$ miles de millones constantes de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Participación en el valor agregado

Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

del valor agregado de las grandes empresas); ii) farmacéuticos (\$2.2 billones, 15.7%); y iii) productos lácteos (\$1.9 billones, 13.6%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de valor agregado dentro de las grandes empresas fueron: i) vehículos (-\$13.700 millones de valor agregado, -0.1% del total del valor agregado de las grandes empresas); ii) herramientas y artículos de ferretería (\$20.200 millones, 0.1%); y iii) calzado (\$49.600 millones, 0.3%).

Por su parte, las Pymes generaron un valor agregado de \$8.4 billones en 2018 (36.8% del total industrial), creciendo un 4.9% anual respecto a los \$8 billones de 2017. Allí los sectores con mayores niveles de valor agregado fueron: i) otros químicos (\$1.8 billones, 20.8% del total del valor agregado de las Pymes); ii) confecciones (\$0.9 billones, 11.2%); y iii) plásticos (\$0.9 billones, 10.4%). En contraste, los sectores con menores niveles de valor agregado

dentro de las Pymes fueron: i) curtiembres (\$20.400 millones de valor agregado, 0.2% del total del valor agregado de las Pymes); ii) herramientas y artículos de ferretería (\$38.300 millones, 0.5%); y iii) aparatos eléctricos (\$47.500 millones, 0.6%).

• Empleo

Según la EAM-2018, los 21 sectores analizados en el presente estudio emplearon a un total de 420.757 trabajadores en 2018, lo cual representó un decrecimiento del -0.3% anual frente a los 421.856 trabajadores de 2017. El análisis sectorial muestra cómo el mayor número de empleados se concentró en: i) confecciones (72.011 empleados, 17.1% del total del empleo industrial); ii) plásticos (55.357, 13.2%); y iii) otros químicos (44.236, 10.5%). Por el contrario, los sectores con menor número de empleados fueron: i) marroquinería (1.191 empleados,

Personal ocupado

Pyme vs. grande 2018 (número de empleados)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Participación en el personal ocupado

Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

0.3% del total del empleo industrial); ii) curtiembres (1.294 empleados, 0.3%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (3.233 empleados, 0.8%).

El análisis por segmento empresarial muestra cómo los grandes establecimientos emplearon a 229.605 trabajadores en 2018 (54.6% del total del empleo industrial), aumentando un 0.3% anual respecto a los 228.840 trabajadores de 2017. En particular, los sectores con mayor número de empleados fueron: i) confecciones (42.320 empleados, 18.4% del total de empleados industriales de las grandes empresas); ii) plásticos (30.978, 13.5%); y iii) productos cárnicos (27.183, 11.8%). En contraste, los sectores con menor número de empleados dentro de las grandes empresas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (1.809 empleados, 0.8% del total de empleados industriales de las grandes empresas); ii) maquinaria y equipo de uso general (2.228, 1%); y iii) minerales no metálicos (2.644, 1.2%).

Por su parte, las Pymes emplearon a 187.703 trabajadores durante 2018 (44.9% del total del empleo industrial), contrayéndose un -1.3% anual con respecto a los 190.225 trabajadores de 2017. En este caso, los sectores con mayor número de empleados fueron: i) confecciones (28.909 empleados, 15.4% del total de empleados industriales de las Pymes); ii) plásticos (24.087, 12.8%); y iii) otros químicos (17.089, 9.1%). Por el contrario, los sectores con menor número de empleados dentro de las Pymes fueron: i) marroquinería (1.191 empleados, 0.6% del total de empleados industriales de las Pymes); ii) curtiembres (1.263, 0.7%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (1.383, 0.7%).

2. Indicadores de estructura sectorial

• Contenido de valor agregado

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

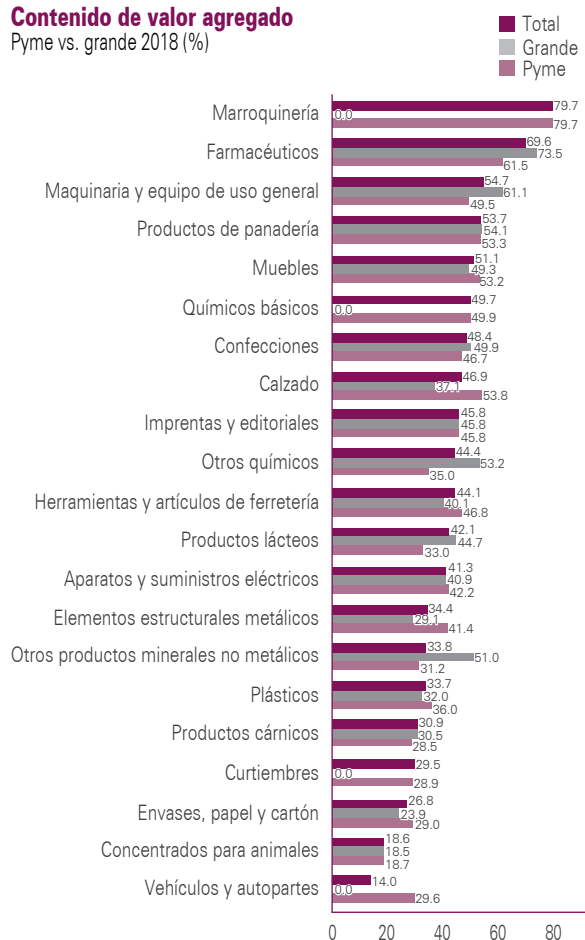
El índice de contenido de valor agregado se define como el porcentaje de la producción bruta representado en el valor agregado. Dicho indicador fue del 44% para el promedio industrial en 2018. En particular, los sectores con mayor contenido de valor agregado fueron: i) marroquinería

(79.7%); ii) farmacéuticos (69.6%); y iii) maquinaria (54.7%). En contraste, los sectores con menor contenido de valor agregado fueron: i) vehículos (14%); ii) concentrados para animales (18.6%); y iii) envases, papel y cartón (26.8%).

En el análisis por segmento empresarial, se observa cómo las grandes empresas convirtieron el 40.6% de su producción bruta en valor agregado en 2018 (vs. 21.9% en 2017). Allí, los sectores con mayor contenido de valor agregado fueron: i) farmacéuticos (73.5%); ii) maquinaria (61.1%); y iii) panadería (54.1%). Por el contrario, los sectores con menor contenido de valor agregado dentro de las grandes empresas fueron: i) vehículos y autopartes (-3.1%); ii) concentrados para animales (18.5%); y iii) envases, papel y cartón (23.9%).

Contenido de valor agregado

Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Por su parte, las Pymes transformaron el 44% de su producción bruta en valor agregado en 2018 (vs. 44.1% en 2017). Acá, los sectores con mayor contenido de valor agregado fueron: i) marroquinería (79.7%); ii) farmacéuticos (61.5%); y iii) calzado (53.8%). En contraste, los sectores con menor contenido de valor agregado dentro de las Pymes fueron: i) concentrados para animales (18.7%); ii) cárnicos (28.5%); y iii) curtiembres (28.9%).

• Eficiencia en procesos

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

El índice de eficiencia en procesos determina el porcentaje de consumo intermedio que se trans-

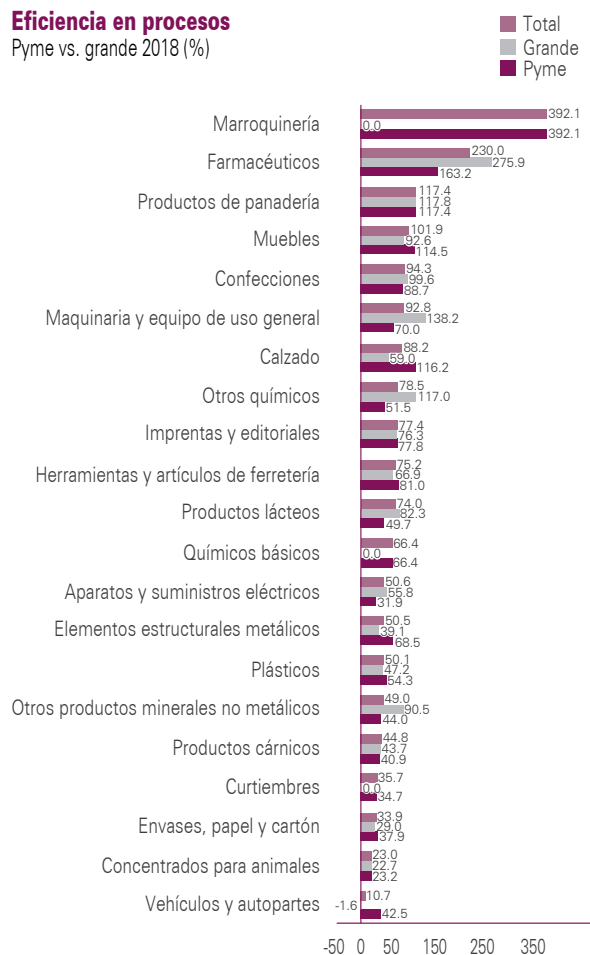
forma en valor agregado al final del proceso productivo. Dicho indicador fue del 92% para el promedio industrial en 2018. En particular, los sectores con mayor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) marroquinería (392.1% de valor agregado transformado del consumo intermedio); ii) farmacéuticos (230%); y iii) panadería (117.4%). Por el contrario, los sectores que reportaron un menor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) vehículos y autopartes (10.7%); ii) concentrados para animales (23%); y iii) envases, papel y cartón (33.9%).

En el caso de las grandes empresas, la eficiencia en procesos fue del 80.7% en 2018 (vs. 73.7% en 2017). Allí los sectores con mayor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) farmacéuticos (275.9%); ii) maquinaria y equipo de uso general (138.2%); y iii) panadería (117.8%). En contraste, los sectores con menor registro de eficiencia en procesos en las grandes empresas fueron: i) vehículos y autopartes (-1.6%); ii) concentrados para animales (22.7%); y iii) envases, papel y cartón (29%).

Por su parte, en el caso de las Pymes, la eficiencia en procesos fue del 88.8% en 2018 (vs. 92.6% en 2017). Allí los sectores con mayor indicador de eficiencia en procesos fueron: i) marroquinería (392.1%); ii) farmacéuticos (163.2%); y iii) productos de panadería (117.4%). Por el contrario, los sectores con menor registro de eficiencia en procesos en las Pymes fueron: i) concentrados para animales (23.2%); ii) aparatos y equipos eléctricos (31.9%); y iii) curtiembres (34.7%).

Eficiencia en procesos

Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

• Costo unitario laboral

$$CUL = \text{Costo de la fuerza laboral/Producción bruta}$$

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 26.1% para el promedio industrial en 2018. En particular, los sectores con mayor costo unitario laboral fueron: i) maquinaria (donde los costos laborales representaron el 61.1% de su producción bruta); ii) herramientas y artículos de ferretería (52.7%); y iii) vehículos y autopartes (44.2%). En contraste, los sectores más competitivos labo-

ralmente fueron: i) concentrados para animales (4.6%); ii) productos lácteos (8%); y iii) productos cárnicos (9.1%).

Por segmento empresarial se observa que el costo unitario laboral de las grandes empresas fue del 28.2% en 2018 (vs. 37.6% en 2017). Allí los sectores con mayor costo unitario laboral fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (donde los costos laborales representaron el 79% de su producción bruta); ii) vehículos y autopartes (63.2%); y iii) maquinaria y equipo de uso general (52.4%). Por el contrario, los sectores más competitivos laboralmente dentro de las grandes empresas fueron: i) concentrados para animales (4.6%); ii) productos lácteos (7.6%); y iii) productos cárnicos (9.4%).

Por su parte, el costo unitario laboral de las Pymes fue del 26% en 2018 (vs. 24.3% en 2017). Allí los sectores con mayor costo unitario laboral fueron: i) maquinaria y equipo de uso general (donde los costos laborales representaron el 69.2% de su producción bruta); ii) aparatos y suministros eléctricos (63.2%); y iii) herramientas y artículos de ferretería (36.3%). En contraste, los sectores más competitivos laboralmente en las Pymes fueron: i) concentrados para animales (4.5%); ii) otros químicos (9.2%); y iii) productos lácteos (9.4%).

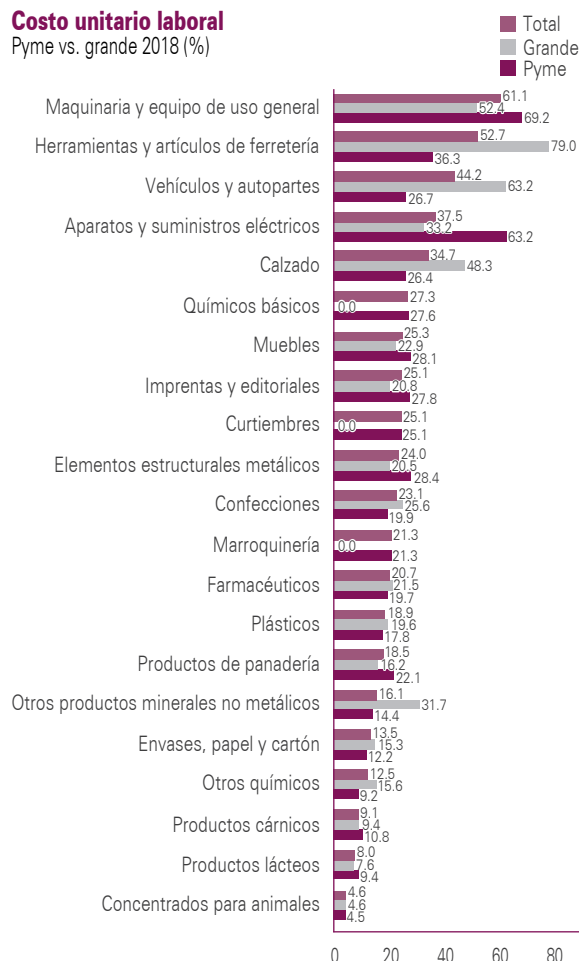
• Competitividad del costo laboral

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 2018, la industria generó \$1.474 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) productos lácteos (generando \$3.541 por cada \$1.000 pagados en costos laborales); ii) concentrados para animales (\$2.716); y iii) marroquinería (\$2.499). En contraste, los sectores con menor competitividad del costo laboral fueron: i) vehículos y autopartes (\$213); ii) herramientas y artículos de ferretería (\$559); y iii) maquinaria y equipo de uso general (\$598).

En el análisis por segmento empresarial, se observa cómo las grandes empresas generaron en promedio \$1.465 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en costos laborales durante 2018 (vs. \$1.555 en 2017). Allí, los sectores con mayor competitividad del costo laboral fueron: i) productos lácteos (generando \$3.956 por cada \$1.000 pagados en costos laborales); ii) concentrados para animales (\$2.670); y iii) farmacéuticos (\$2.287). Por el contrario, los sectores menos competitivos respecto a sus costos laborales en las grandes empresas fueron: i) vehículos y autopartes (-\$33); ii) herramientas y artículos de ferretería (+\$339); y iii) calzado (+\$513).

En cuanto a las Pymes, estas generaron en promedio \$1.445 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en costos laborales durante 2018

Costo unitario laboral
Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

(vs. \$1.450 en 2017). En este caso, los sectores con mayor competitividad del costo laboral fueron: i) concentrados para animales (generando \$2.783 por cada \$1.000 pagados en costos laborales); ii) otros químicos (\$2.544); y iii) marroquinería (\$2.499). En contraste, los sectores menos competitivos respecto a sus costos laborales en las Pymes fueron: i) aparatos eléctricos (\$446); ii) maquinaria y equipo de uso general (\$478); y iii) vehículos y autopartes (\$742).

• Productividad laboral

PL= (Valor agregado/Número de trabajadores)

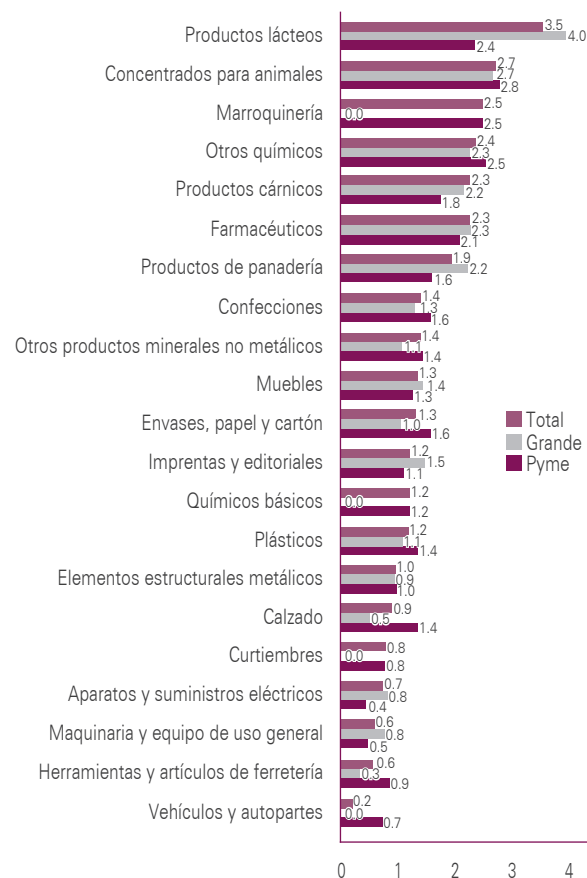
El índice de productividad laboral se define como el valor agregado generado por cada trabajador. Durante 2018, la industria generó en pro-

medio \$49.1 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 (\$116.3 millones de valor agregado generado por cada trabajador); ii) productos lácteos (\$112.3 millones); y iii) farmacéuticos (\$111.5 millones). En contraste, los sectores con menor nivel de productividad laboral fueron: i) vehículos y autopartes (\$8.5 millones); ii) curtiembres (\$16.4 millones); y iii) herramientas y artículos de ferreterías (\$18.1 millones).

En el caso de las grandes empresas, se generaron en promedio \$55.3 millones de valor agregado por trabajador en 2018 (vs. \$41.4 millones en 2017). En este caso, los sectores con mayor productividad laboral fueron: i) productos lácteos (\$140.6 millo-

Competitividad del costo laboral

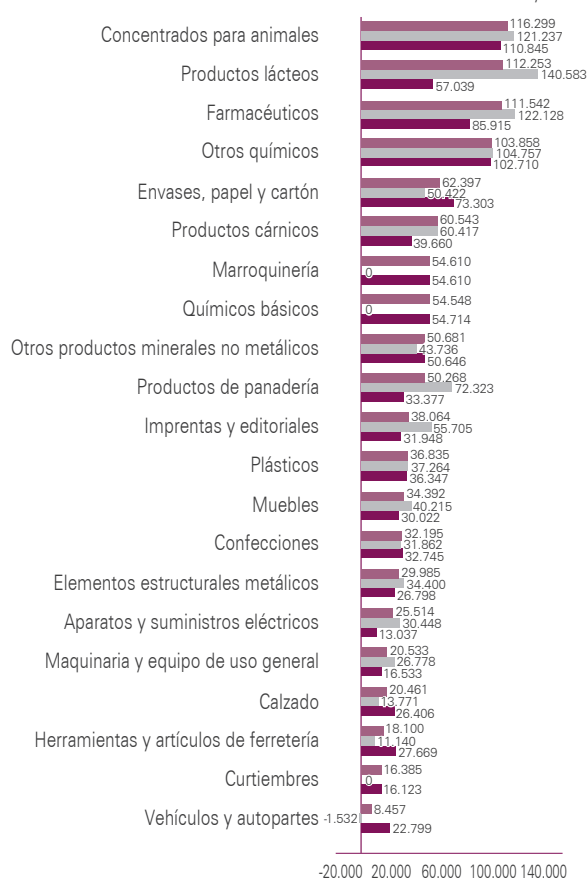
Pyme vs. grande 2018 (\$ miles de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Productividad laboral

Pyme vs. grande 2018 (\$ miles de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

nes); ii) farmacéuticos (\$122.1 millones); y iii) concentrados para animales (\$121.2 millones). Por el contrario, los sectores con menor productividad laboral en las grandes empresas fueron: i) vehículos y autopartes (-\$1.5 millones); ii) herramientas y artículos de ferretería (\$11.1 millones); y iii) calzado (\$13.8 millones).

Por su parte, en el caso de las Pymes, estas generaron en promedio \$43.9 millones de valor agregado por trabajador en 2018 (vs. \$47.7 millones en 2017). Allí, los sectores con mayor productividad laboral fueron: i) concentrados para animales (\$110.8 millones); ii) otros químicos (\$102.7 millones); y iii) farmacéuticos (\$85.9 millones). En contraste, los sectores con menor productividad laboral en las Pymes fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (\$13 millones); ii) curtiembres (\$16.1 millones); y iii) maquinaria y equipo de uso general (\$16.5 millones).

• Índice de temporalidad

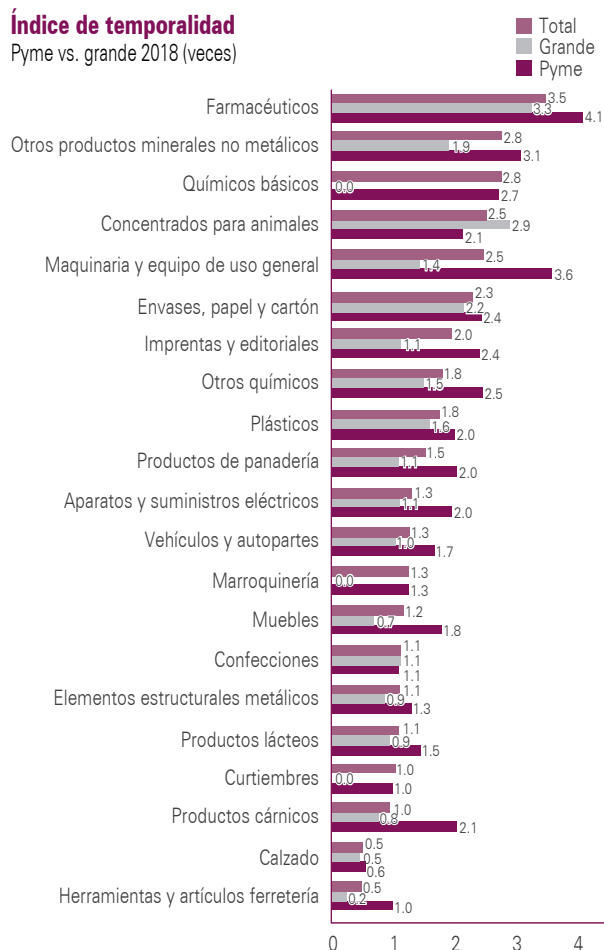
IT = (Personal permanente/Personal temporal)

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 2018, 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) otros minerales no metálicos (2.8); y iii) químicos básicos (2.8). En contraste, los sectores con menor índice de temporalidad fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (0.5); ii) calzado (0.5); y iii) productos cárnicos (1).

Por segmento empresarial, se observa cómo el índice de temporalidad promedio de las grandes empresas fue de 1.4 en 2018 (vs. 1.5 en 2017). Allí los sectores con mayor índice de temporalidad fueron: i) farmacéuticos (3.3); ii) concentrados para animales (2.9); y iii) envases, papel y cartón (2.2). 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 (0.5); y iii) muebles (0.7).

Índice de temporalidad

Pyme vs. grande 2018 (veces)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Por su parte, el índice de temporalidad promedio de las Pymes fue de 2 en 2018 (vs. 1.9 en 2017). Allí los sectores con mayor índice de temporalidad fueron: i) farmacéuticos (4.1); ii) maquinaria y equipo de uso general (3.6); y iii) otros productos minerales no metálicos (3.1). En contraste, los sectores con menor índice de temporalidad en las Pymes fueron: i) calzado (0.6); ii) curtiembres (1); y iii) herramientas y artículos de ferretería (1).

• Intensidad del capital

**IC= (Valor activos fijos/
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 \$87.3 millones para el promedio industrial en 2018 (pesos constantes de 2006). En particular, los sectores con mayor intensidad del capital fueron: i) químicos básicos (\$310.3 millones de activos fijos por personal permanente remunerado); ii) concentrados para animales (\$153.4 millones); y iii) envases, papel y cartón (\$142.5 millones). En cambio, los sectores con menor intensidad del capital fueron: i) confecciones (\$25.3 millones); ii) curtiembres (\$32.6 millones); y iii) calzado (\$39.9 millones).

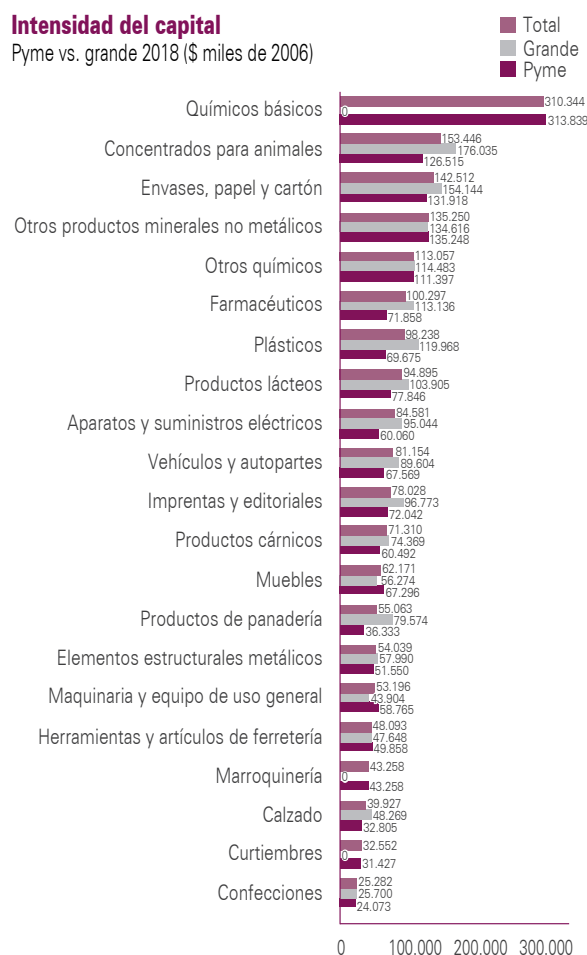
En el caso de las grandes empresas, la intensidad del capital fue de \$90.6 millones en 2018 (vs. \$80.8

millones en 2017). Allí los sectores con mayor intensidad de capital fueron: i) concentrados para animales (\$176 millones); ii) envases, papel y cartón (\$154.1 millones); y iii) otros productos minerales no metálicos (\$134.6 millones). Por el contrario, los sectores con menor intensidad del capital en las grandes empresas fueron: i) confecciones (\$25.7 millones); ii) maquinaria y equipo de uso general (\$43.9 millones); y iii) herramientas y artículos de ferretería (\$47.6 millones).

En el caso de las Pymes, la intensidad del capital fue de \$78.9 millones en 2018 (vs. \$68.3 millones en 2017). En las Pymes, los sectores con mayor intensidad de capital fueron: i) químicos básicos (\$313.8 millones); ii) otros minerales no metálicos (\$135.2 millones); y iii) envases, papel y cartón (\$131.9 millones). En contraste, los sectores con menor intensidad del capital en las Pymes fueron: i) confecciones (\$24.1 millones); ii) curtiembres (\$31.4 millones); y iii) calzado (\$32.8 millones).

Intensidad del capital

Pyme vs. grande 2018 (\$ miles de 2006)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-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 2018, el costo de las materias primas para el promedio industrial fue equivalente al 53% de los ingresos por ventas. En particular, los sectores con el mayor nivel de costos de materias primas como proporción de los ingresos fueron: i) vehículos y autopartes (destinando el 115.3% de sus ingresos por ventas a la compra de materias primas); ii) concentrados para animales (79.2%); y iii) aparatos y suministros eléctricos (70.2%). En cambio, los sectores con el menor nivel de costos de materias primas como proporción de los ingresos fueron: i) marroquinería (14.1%); ii) farmacéuticos (25.6%); y iii) confecciones (33.1%).

El análisis por segmento empresarial muestra cómo dicho indicador fue del 56.8% en las grandes empresas en 2018 (vs. 73.1% en 2017). En concreto, los sectores que más gastaron en materias pri-

mas como proporción de los ingresos por ventas fueron: i) vehículos y autopartes (172%); ii) concentrados para animales (79.8%); y iii) envases, papel y cartón (71.9%). 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 (23.6%); ii) confecciones (32.9%); y iii) maquinaria y equipos de uso general (33.7%).

Por su parte, en las Pymes, el costo de las materias primas fue equivalente al 52.7% de los ingresos por ventas en 2018 (vs. 51.5% en 2017). En particular, los sectores que más gastaron en materias primas como proporción de los ingresos por ventas fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (102.8%); ii) concentrados para animales (78.5%);

y iii) envases, papel y cartón (68%). En contraste, los sectores que menos gastaron en materias primas como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) marroquinería (14.1%); ii) herramientas y artículos de ferretería (29.8%); y iii) farmacéuticos (30%).

• Costos laborales

Costo laboral/Ingresos por ventas

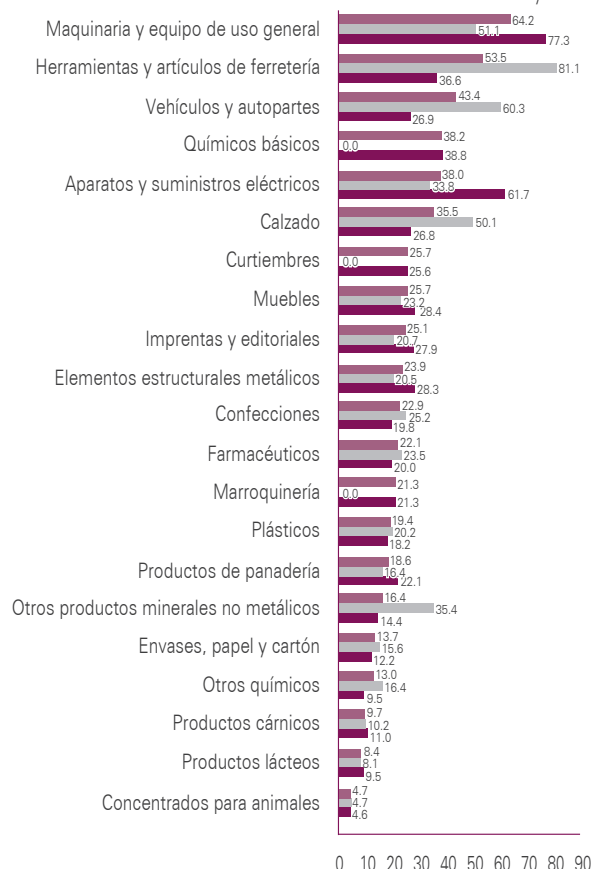
Este indicador hace referencia a la relación entre las cargas laborales y los ingresos por ventas. Durante 2018, el costo laboral para el promedio industrial fue equivalente al 27.1% de los ingresos por ventas. En particular, los sectores con el mayor nivel de costos laborales como proporción

Costo de materias primas consumidas/Ingresos por ventas
Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Costo laboral/Ingresos por ventas
Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

de los ingresos por ventas fueron: i) maquinaria y equipo de uso general (destinando el 64.2% de sus ingresos por ventas al pago de sus cargas laborales); ii) herramientas y artículos de ferretería (53.5%); y iii) vehículos y autopartes (43.4%). En cambio, los sectores con el menor nivel de costos laborales como proporción de los ingresos fueron: i) concentrados para animales (4.7%); ii) productos lácteos (8.4%); y iii) productos cárnicos (9.7%).

El análisis por segmento empresarial muestra cómo dicho indicador fue del 28.7% en las grandes empresas en 2018 (vs. 39.8% en 2017). En concreto, los sectores que más gastaron en cargas laborales como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) herramientas y artículos de ferretería (81.1%); ii) vehículos y autopartes (60.3%); y iii) maquinaria y equipos de uso general (51.1%). 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 (4.7%); ii) productos lácteos (8.1%); y iii) productos cárnicos (10.2%).

Por su parte, el costo laboral en las Pymes fue equivalente al 27% de sus ingresos por ventas en 2018 (vs. 25.1% en 2017). En particular, los sectores que más gastaron en cargas laborales como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) maquinaria y equipo de uso general (77.3%); ii) aparatos y suministros eléctricos (61.7%); y iii) químicos básicos (38.8%). Por el contrario, los sectores que menos gastaron en cargas laborales como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) concentrados para animales (4.6%); ii) otros químicos (9.5%); y iii) productos lácteos (9.5%).

4. Precios

• Índice de Precios del Productor

Durante el período 2000-2019, el crecimiento geométrico de los precios percibidos por la industria fue del 3.9% anual. Los sectores que experimentaron los mayores incrementos en sus precios fueron: i) aparatos y suministros eléctricos (5.6%); ii) productos de panadería (4.8%); y iii) imprentas

y editoriales (4.5%). En cambio, los sectores que exhibieron las variaciones más moderadas en sus precios fueron: i) confecciones (2%); ii) marroquinería (2.2%); y iii) otros productos minerales no metálicos (2.2%).

Las materias primas que registraron las mayores variaciones en sus precios durante el período 2000-2019 fueron: el alambazón de cobre (con un crecimiento geométrico del 6%); el hierro y el acero (5.8%); y la harina de trigo (5.8%). Por su parte, las materias primas que presentaron los menores incrementos en sus precios fueron: las aves de corral (2.3%); el cemento, la cal y el yeso (2.5%); y las autopartes (2.8%).

Índice de Precios del Productor (%, crecimiento geométrico 2000-2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

5. Comercio exterior

• Exportaciones

Según el Dane, las exportaciones de los 21 sectores industriales analizados en este estudio durante 2019 sumaron US\$3.577 millones (vs. US\$3.610 millones un año atrás), equivalente a una contracción del -0.9% anual.

El análisis sectorial muestra cómo 9 de las 21 ramas industriales exhibieron crecimientos positivos en sus exportaciones durante 2019. En particular, los mayores crecimientos se observaron en los sectores de: i) envases, papel y cartón (+54.7% anual); ii) productos metálicos estructurales (+42.1%); y iii) calzado (+38.4%). Por otro lado, los 12 sectores restantes registraron contracciones en sus exportaciones. En concreto, las caídas más pronunciadas se

observaron en los sectores de: i) productos lácteos (-46.4%); ii) curtiembres (-34.3%); y iii) concentrados para animales (-26.3%).

• Importaciones

Según el Dane, las importaciones de los 21 sectores industriales analizados en este estudio durante 2019 alcanzaron US\$16.499 millones (vs. US\$15.722 millones un año atrás), equivalente a un crecimiento del 4.9% anual.

El análisis sectorial muestra cómo 12 de las 21 ramas industriales exhibieron crecimientos en sus importaciones durante 2019. En particular, los mayores crecimientos se observaron en los sectores de: i) productos lácteos (+45.8%); ii) calzado (+23.2%); y iii) productos metálicos estructurales (+22.6%). Por otro lado, los 9 sectores restantes registraron

Exportaciones colombianas

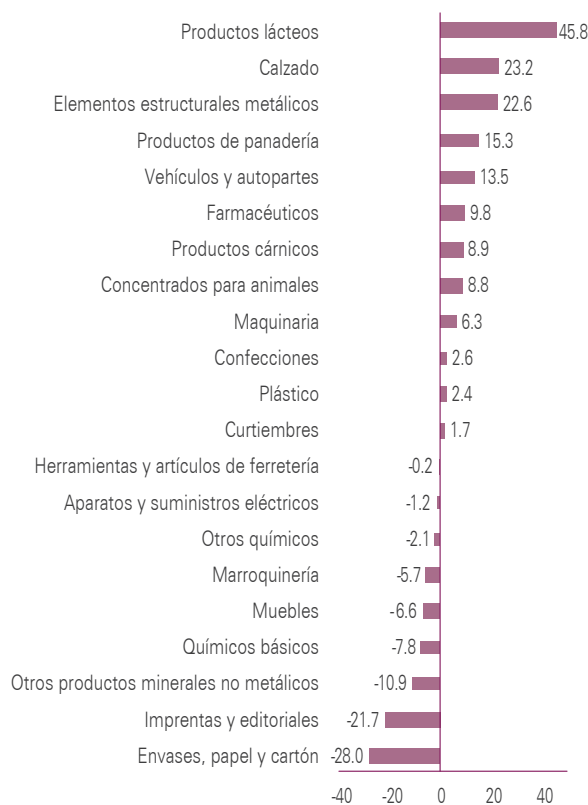
(Variación % anual acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Importaciones colombianas

(Variación % anual acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

contracciones en sus importaciones. En concreto, se observaron los siguientes comportamientos sectoriales: i) envases, papel y cartón (-28%); ii) imprentas y editoriales (-21.7%); y iii) otros productos minerales no metálicos (-10.9%).

6. Situación financiera

• Margen operacional

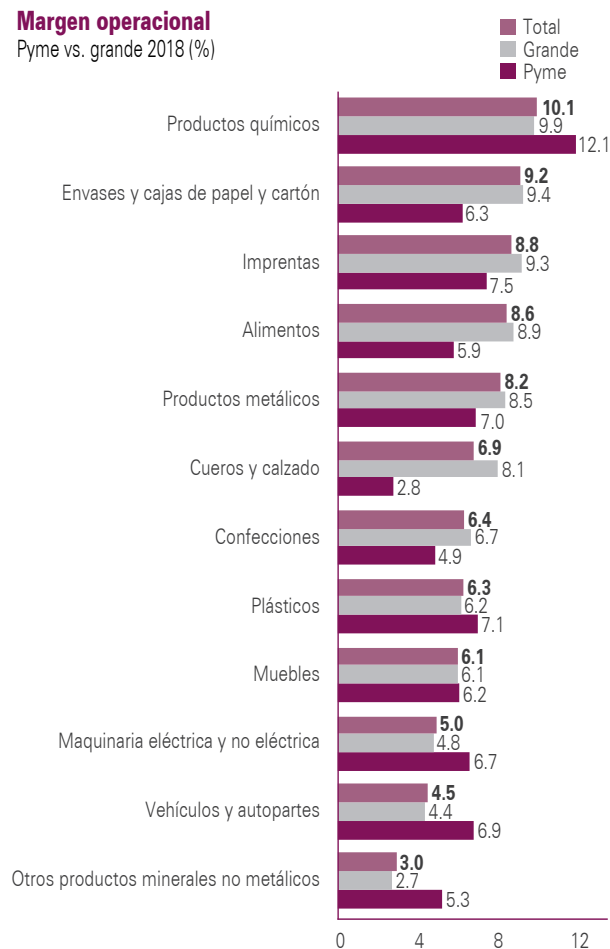
El margen operacional se define como la razón entre la utilidad operacional y el ingreso operacional. En otras palabras, es el porcentaje que queda de los ingresos operacionales una vez se ha descontado el costo de venta. De acuerdo con las últimas cifras de la Superintendencia de Sociedades para el

año 2018, los sectores industriales que registraron el mayor margen operacional fueron: i) productos químicos (10.1%); ii) envases y cajas de papel y cartón (9.2%); y iii) imprentas y editoriales (8.8%). En contraste, los sectores con el menor margen operacional fueron: i) otros productos minerales no metálicos (2.7%); ii) vehículos y autopartes (4.4%); y iii) maquinaria eléctrica y no eléctrica (5%).

En las grandes empresas, los sectores con mayor margen operacional durante 2018 fueron: i) productos químicos (9.9%); ii) envases y cajas de papel y cartón (9.4%); y iii) imprentas y editoriales (9.3%). Por el contrario, los sectores de las grandes empresas con menor margen operacional fueron: i) otros productos minerales no metálicos (2.7%); ii) vehículos y autopartes (4.4%); y iii) maquinaria eléctrica y no eléctrica (4.8%).

En cuanto a las Pymes, los sectores con mayor margen operacional durante 2018 fueron: i) productos químicos (12.1%); ii) imprentas y editoriales (7.5%); y iii) productos plásticos (7.1%). En contraste, los sectores con menor margen operacional fueron: i) cueros y calzado (2.8%); ii) confecciones (4.9%); y iii) otros minerales no metálicos (5.3%).

Margen operacional
Pyme vs. grande 2018 (%)



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 2018, los sectores industriales que registraron mayores niveles de rentabilidad del activo fueron: i) alimentos (6.4%); ii) vehículos y autopartes (6.3%); y iii) productos químicos (4.9%). En cambio, los sectores con menor rentabilidad sobre el activo fueron: i) otros productos minerales no metálicos (0.1%); ii) maquinaria eléctrica y no eléctrica (2%); y iii) muebles (2%).

En las grandes empresas, los sectores con mayor rentabilidad del activo en 2018 fueron: i) vehículos y autopartes (6.7%); ii) alimentos (6.6%); y iii) imprentas y editoriales (4.9%). Por el contrario, los sectores con menor rentabilidad del activo en las grandes empresas fueron: i) otros productos minerales no metálicos (-0.1%); ii) muebles (+1.8%); y iii) maquinaria eléctrica y no eléctrica (+1.9%).

Por su parte, al interior de las Pymes, los sectores con mayor rentabilidad del activo en 2018 fueron: i) productos químicos (7%); ii) alimentos (4.9%); y iii) plásticos (3.4%). En contraste, los sectores con menor rentabilidad del activo fueron: i) cueros y calzado (-0.7%); ii) confecciones (+0.6%); y iii) otros productos minerales no metálicos (+1.6%).

• 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, cuántas veces representa el activo corriente la capacidad de cubrir el pasivo corriente. En 2018, los sectores industriales que contaron con el mayor respaldo de sus deudas de corto plazo con los

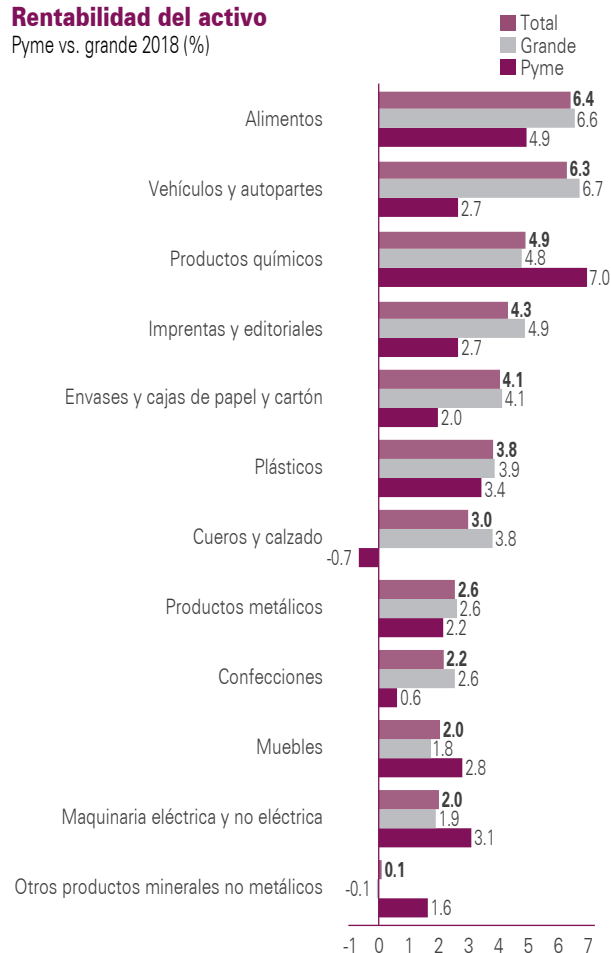
recursos corrientes fueron: i) productos químicos (1.6 veces); ii) productos plásticos (1.6); y iii) imprentas y editoriales (1.4). En cambio, los sectores con menor razón corriente fueron: i) otros productos minerales no metálicos (1.2); ii) alimentos (1.2); y iii) envases y cajas de papel y cartón (1.2).

En las grandes empresas, los sectores que registraron una mayor razón corriente durante 2018 fueron: i) productos químicos (1.6 veces); ii) productos plásticos (1.6); y iii) cuero y calzado (1.5). Por el contrario, los sectores con menor razón corriente en las grandes empresas fueron: i) otros productos minerales no metálicos (1.1); ii) alimentos (1.2); y iii) envases y cajas de papel y cartón (1.2).

Por su parte, en el segmento Pyme, los sectores que presentaron los mayores indicadores de

Rentabilidad del activo

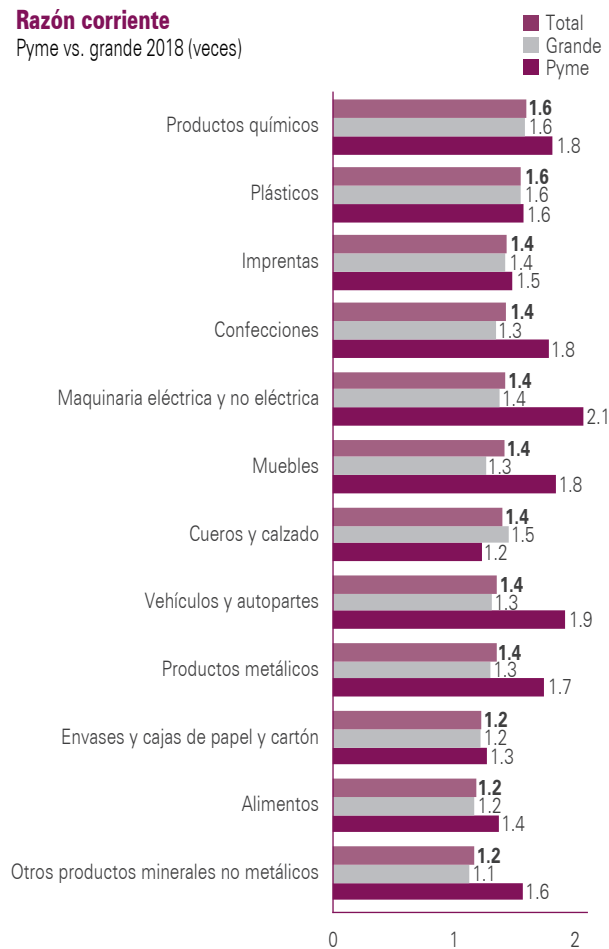
Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

Razón corriente

Pyme vs. grande 2018 (veces)



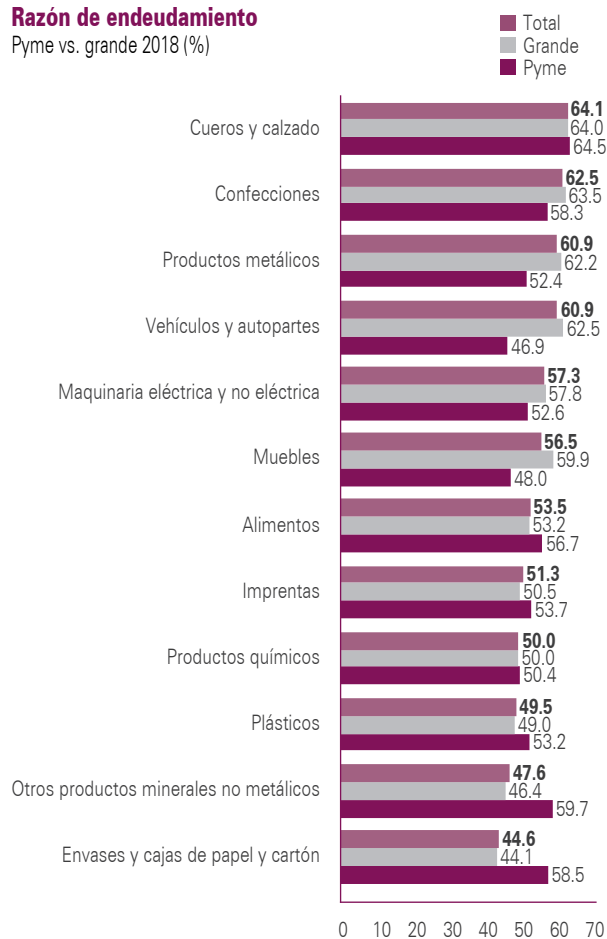
Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

razón corriente fueron: i) maquinaria eléctrica y no eléctrica (2.1); ii) vehículos y autopartes (1.9); y iii) muebles (1.8). En contraste, los sectores con menor razón corriente fueron: i) cueros y calzado (1.2); ii) envases y cajas de papel y cartón (1.3); y iii) alimentos (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 2018, los sectores industriales que registraron una mayor razón de endeudamiento fueron: i) cueros y calzado (64.1%); ii) confecciones (62.5%); y iii) productos metálicos (60.9%).

Razón de endeudamiento
Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

En cambio, los sectores con menor razón de endeudamiento fueron: i) envases y cajas de papel y cartón (44.6%); ii) otros productos minerales no metálicos (47.6%); y iii) productos plásticos (49.5%).

Dentro de las grandes empresas, los sectores con mayor razón de endeudamiento durante 2018 fueron: i) cueros y calzado (64%); ii) confecciones (63.5%); y iii) vehículos y autopartes (62.5%). Por el contrario, los sectores con menor razón de endeudamiento en las grandes empresas fueron: i) envases y cajas de papel y cartón (44.1%); ii) otros productos minerales no metálicos (46.4%); y iii) plásticos (49%).

Por su parte, los sectores con mayor razón de endeudamiento en las Pymes durante 2018 fueron: i) cueros y calzado (64.5%); ii) otros productos minerales no metálicos (59.7%); y iii) envases y cajas de papel y cartón (58.5%). En contraste, los sectores con menor razón de endeudamiento fueron: i) vehículos y autopartes (46.9%); ii) muebles (48%); y iii) productos químicos (50.4%).

• Crecimiento de las ventas

En 2018, los sectores industriales que exhibieron mejor desempeño en sus ventas fueron: i) muebles (+17.4% anual); ii) productos metálicos (+15.6%); y iii) envases y cajas de papel y cartón (+15.4%). Por el contrario, los sectores con peor desempeño en sus ventas fueron: i) cueros y calzado (-3.6% anual); ii) confecciones (+1.8%); y iii) alimentos (+2.1%).

Al interior de las grandes empresas, los sectores con mayor crecimiento en ventas en 2018 fueron: i) muebles (32.5% anual); ii) imprentas y editoriales (20.8%); y iii) productos metálicos (18.6%). En contraste, los sectores con menores crecimientos fueron: i) alimentos (1.8% anual); ii) cueros y calzado (3.7%); y iii) confecciones (5%).

En las Pymes, los sectores con mayores incrementos en sus ventas durante 2018 fueron: i) maquinaria eléctrica y no eléctrica (8.7% anual); ii) envases y cajas de papel y cartón (7.6%); y iii) alimentos (4.3%). Mientras que, los mayores deterioros en las ventas se observaron en los sectores de: i) otros productos minerales no metálicos (-29.5% anual); ii) cueros y calzado (-21.9%); y iii) imprentas y editoriales (-12.4%).

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 segundo semestre de 2019 (vigésima octava lectura nacional). La GEP es liderada por Anif y contó 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 Revisión 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.

La Encuesta fue realizada durante los meses de octubre a diciembre de 2019 por Cifras & Conceptos, firma encuestadora encargada del trabajo de campo de la Gran Encuesta Pyme desde el año 2014. En esta última lectura, se entrevistó a 1.450 empresarios Pyme de los macrosectores de industria, comercio y servicios.

Como ha sido costumbre desde el año 2010, los resultados de la GEP se sintetizan a través del Indicador Pyme Anif (IPA). Este resume el clima económico de las Pymes mediante la comparación de las variaciones en los índices de: i) situación económica; ii) volumen de ventas; iii) expectativas de desempeño general; y iv) expectativas de ventas (estas dos últimas a un semestre vista).

En la medición del segundo semestre de 2019, el IPA se mantuvo en valores de 59 puntos, perma-

neciendo en el plano denominado como “bueno”. Ello implicó una pausa en la tendencia de recuperación evidenciada en años anteriores. El comportamiento del IPA obedeció a efectos encontrados en sus componentes de situación actual (balances de respuestas aún en terreno negativo) y perspectivas (mejoras en dichos balances cuasi-generalizados).

• Perspectivas

Situación económica en el segundo semestre de 2019 vs. el segundo semestre de 2018

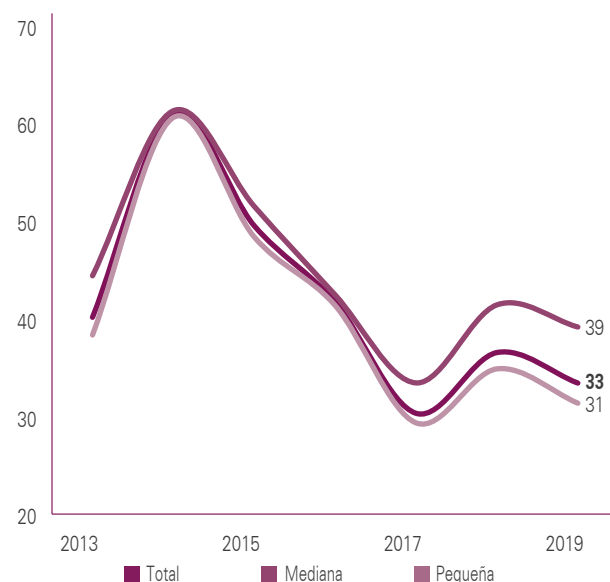
Los empresarios del sector Pyme disminuyeron su optimismo respecto al desempeño futuro de sus negocios, lo cual se refleja en un decrecimiento en sus expectativas. Así, el 43% de los encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el segundo semestre de 2019 sería favorable, ubicándose por debajo del registro del 45% de un año atrás. Además, la proporción de empresarios con perspectivas desfavorables sobre su desempeño general aumentó hacia el 10% en 2019-II frente al 8% registrado en 2018-II.

Por tamaño de empresa, se observa cómo el 31% de las empresas pequeñas esperaba que su situación económica general mejorara respecto a un año atrás durante el segundo semestre de 2019, por debajo del 35% observado en el segundo semestre de 2018. En el caso de las medianas empresas, el 39% esperaba que su situación mejorara durante el segundo semestre de 2019 frente al 41% reportado en el segundo semestre de 2018.

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 segundo semestre de 2019 se mantuvieron en el plano positivo. Se destaca la percepción más favorable (por encima del 33% del promedio industrial) de los sectores de: i) sustancias y productos químicos (balance de respuestas del 62%); ii) actividades de edición e impresión (43%); y iii) alimentos y bebidas (41%). En contraste, los sectores con menor percepción favorable fueron: i) maquinaria y equipo (17%); ii) muebles y otras in-

Desempeño general de las empresas

(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Situación económica general

(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

dustrias manufactureras (20%); y iii) productos de caucho y plástico (25%).

A la pregunta sobre las perspectivas acerca del nivel de producción de las Pymes, el balance de respuestas mostró una desmejora, ubicándose en el 27% en el segundo semestre de 2019 (vs. 33% un año atrás). Allí, un 40% de las Pymes esperaba incrementos en sus niveles de producción (vs. 45% en 2018-II), mientras que un 12% estimaba una reducción (vs. 11%). Por tamaño de empresa, se observa que el deterioro en el balance de respuestas sobre producción se presentó tanto en las pequeñas (26% esperaba un aumento en la producción en 2019-II vs. 32% en 2018-II), como en las medianas empresas (31% vs. 38%).

A nivel sectorial, el mayor optimismo respecto al volumen de producción se observó en: sustancias y productos químicos (con un balance de respuestas del 49%); actividades de edición e impresión (38%); y alimentos y bebidas (38%). En contraste, los sectores con expectativas de producción menos favorables fueron: i) maquinaria y equipo (-5%); ii) productos de caucho y plástico (+10%); y iii) muebles y otras industrias manufactureras (+16%).

Con respecto a la evolución de las ventas, el balance de respuestas se deterioró hacia el 26% en el segundo semestre de 2019 (vs. 34% en el segundo semestre de 2018). Ello obedeció principalmente a que el porcentaje de empresarios que esperaban un crecimiento en sus ventas disminuyó levemente hacia el 40% en 2019-II (vs. 46% en 2018-II), junto con un aumento de la proporción de empresarios que esperaban una contracción en sus ventas (15% vs. 12%).

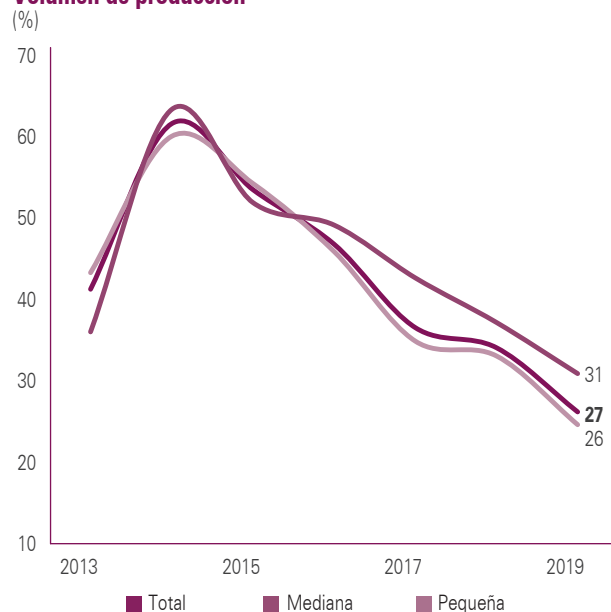
Los sectores más optimistas acerca de su nivel de ventas fueron: i) actividades de edición e impresión (con un balance de respuestas del 46%); ii) fabricación de prendas de vestir (45%); y iii) sustancias y productos químicos (45%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de optimismo sobre el desempeño de las ventas fueron: i) maquinaria y equipo (-6%); ii) muebles y otras industrias manufactureras (+6%); y iii) productos de caucho y plástico (+9%).

De manera similar, las Pymes mostraron un deterioro en sus expectativas sobre la evolución futura de los pedidos, con un balance de respuestas del 20% en el segundo semestre de 2019 (vs. 35% un

año atrás). En particular, los sectores más optimistas acerca de su nivel de pedidos fueron: i) sustancias y productos químicos (con un balance de respuestas del 48%); ii) actividades de edición e impresión

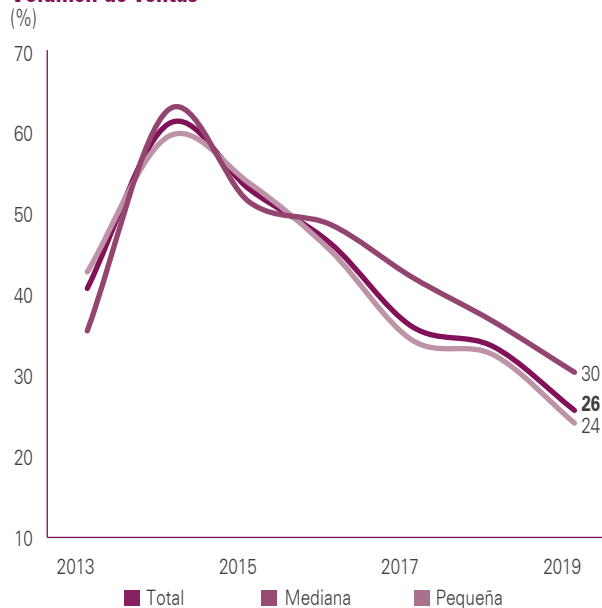
(43%); y iii) productos textiles (34%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de optimismo sobre el desempeño de los pedidos fueron: i) maquinaria y equipo (-9%); ii) productos de caucho y

Volumen de producción



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

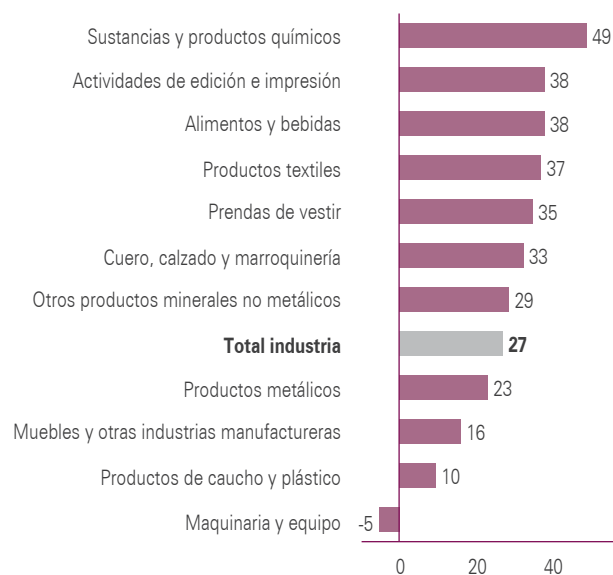
Volumen de ventas



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Volumen de producción por sector

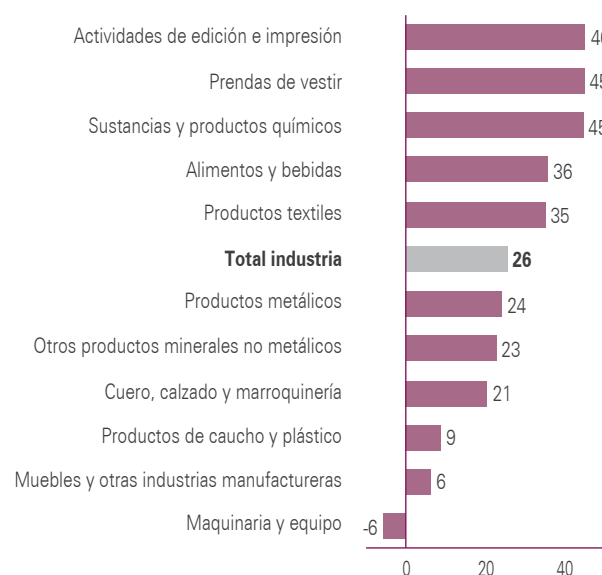
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Volumen de ventas por sector

(Balance de respuestas)



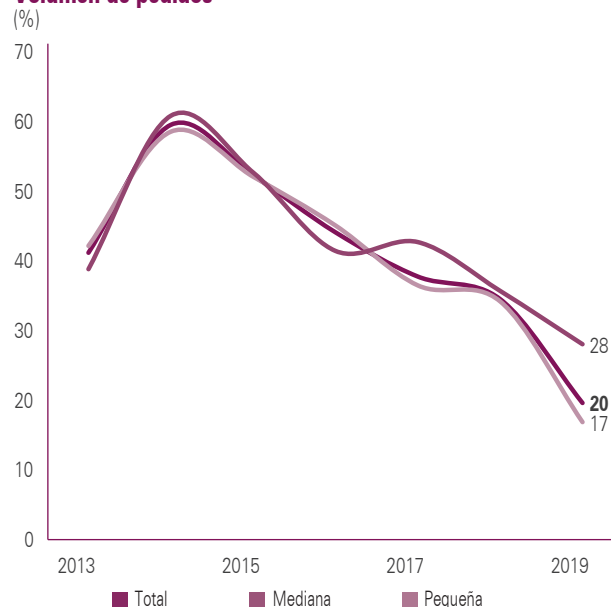
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

plástico (+5%); y iii) muebles y otras industrias manufactureras (+7%).

Ahora bien, con relación a la dinámica exportadora, el 70% de las Pymes consultadas no espera-

ba exportar en 2019-II, cifra inferior al registro del 75% observado en 2018-II. Esta disminución se observó en las pequeñas empresas (71% vs. 79%), contrario al comportamiento de las medianas (70% vs. 65%).

Volumen de pedidos



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

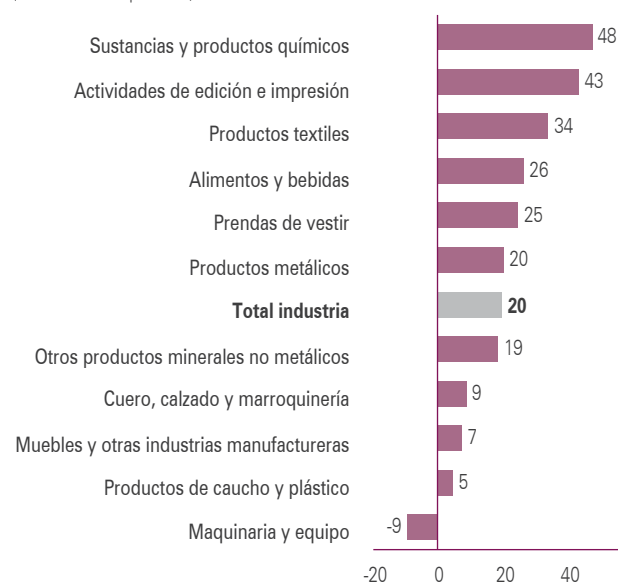
Volumen de exportación



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Volumen de pedidos por sector

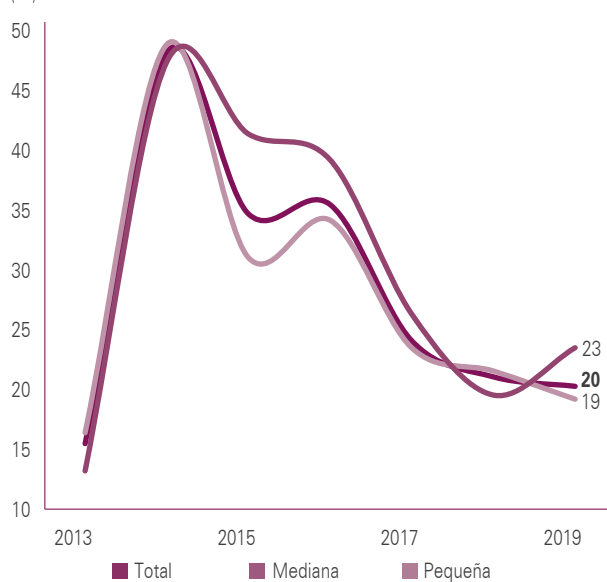
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Inversión en maquinaria y equipo

(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Inversión en maquinaria y equipo

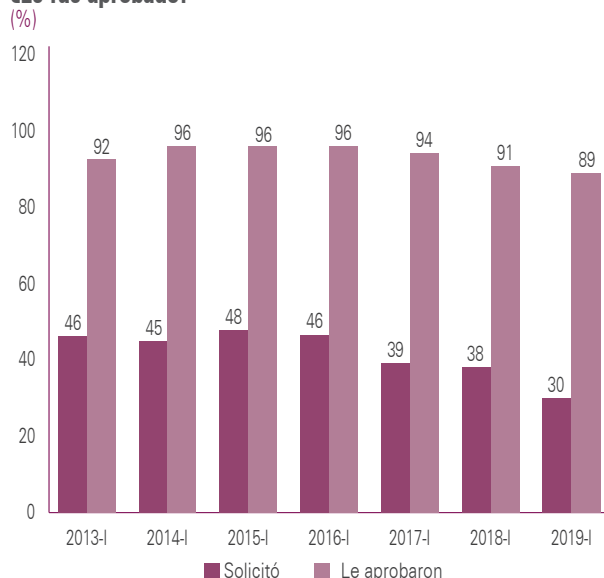
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

¿Solicitó crédito con el sector financiero?

¿Le fue aprobado?



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, las Pymes mostraron menores perspectivas de incrementar su inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas del 20% en 2019-II (vs. 21% de 2018-II).

• Financiamiento

Históricamente, las lecturas de la GEP han señalado que 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 industriales que solicitaron crédito al sistema financiero se redujo hacia el 30% en el primer semestre de 2019 (vs. 38% un año atrás). Por tamaño empresarial, se observó un comportamiento similar tanto en las pequeñas empresas (31% vs. 37% un año atrás) como en las medianas (25% vs. 39%). A nivel sectorial, las mayores solicitudes de crédito se concentraron en: i) maquinaria y equipo (40%); y ii) muebles y otras industrias manufactureras (36%). En contras-

te, las menores solicitudes de crédito se observaron en los productos metálicos (20%).

Para las Pymes industriales, el plazo con mayores aprobaciones fue el crédito a mediano plazo (entre 1 y 3 años, 54% de aprobaciones). A ello le siguieron los créditos a largo plazo (más de 3 años, 23% aprobado) y a corto plazo (menos de 1 año, 14%).

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 (72% en 2019-I vs. 92% en 2018-I).

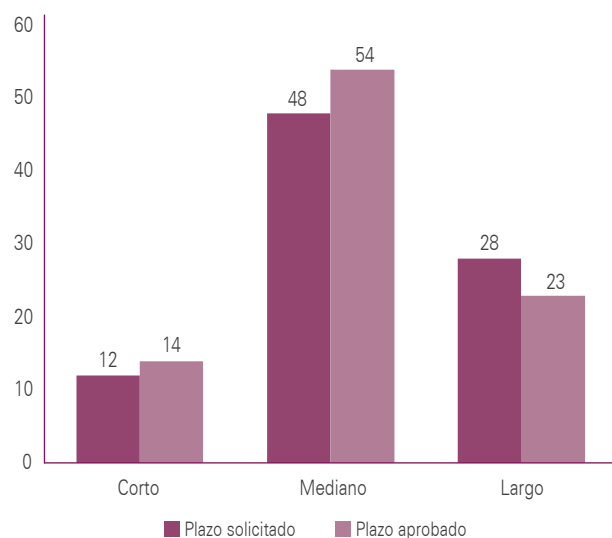
El rango de tasa más común en los créditos otorgados fue el de DTF+1 y DTF+4 (71% en 2019-I vs. 47% en 2018-I). A ello les siguieron los créditos a tasas entre DTF+4 y DTF+8 (13% en 2019-I vs. 25% en 2018-I) y por encima de DTF+8 (1% vs. 7%). En cuanto a la satisfacción de las Pymes con la tasa de interés otorgada, esta aumentó al 77% en el primer semestre de 2019 (vs. 64% un año atrás).

En el primer semestre de 2019, la mayoría de las Pymes usó los recursos de crédito para financiar el capital de trabajo (74% del total vs. 63% un año atrás). Otros destinos de los recursos fue-

ron: consolidación del pasivo (19% vs. 20% un año atrás), compra o arriendo de maquinaria (7% vs. 15%), y remodelaciones o adecuaciones (6% vs. 11%).

¿A qué plazo le fue aprobado? ¿A qué plazo lo solicitó?

(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

¿A qué tasa DTF+ le fue otorgado?

(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado?

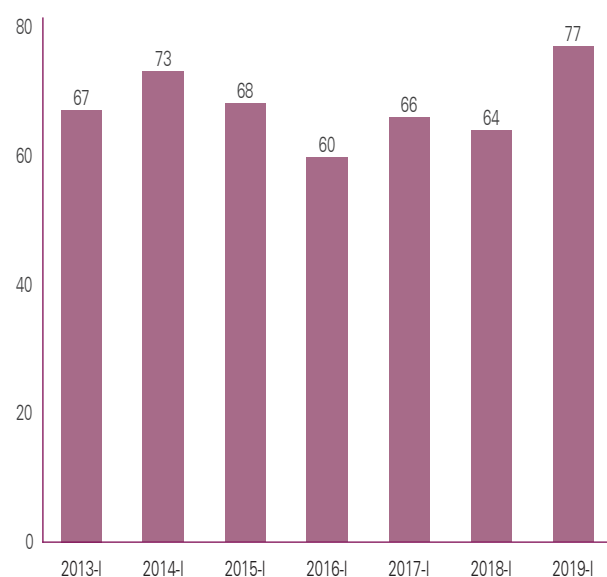
(% de respuestas afirmativas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

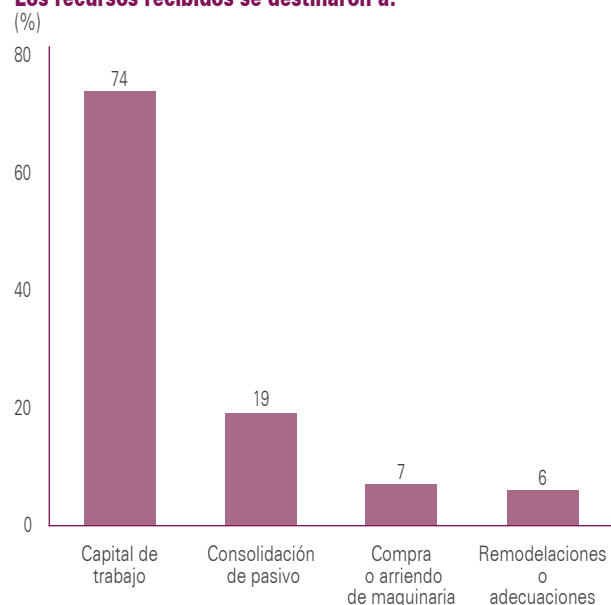
¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada?

(% de respuestas afirmativas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Los recursos recibidos se destinaron a:



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

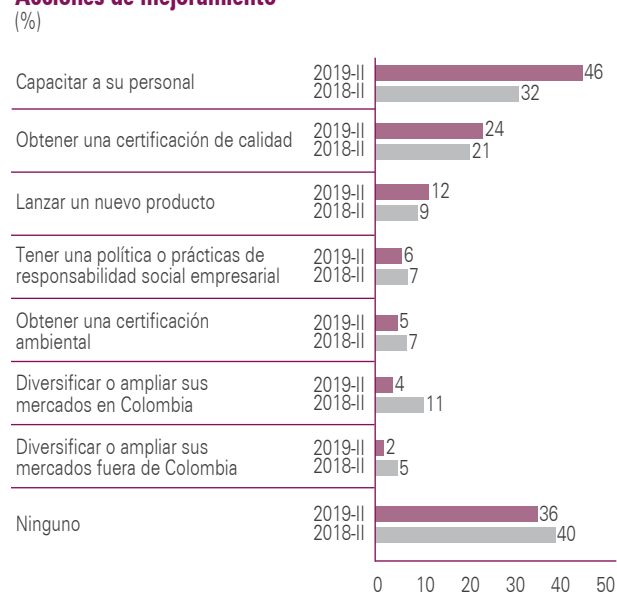
• Acciones de mejoramiento

La medición del segundo semestre de 2019 del módulo de acciones de mejoramiento permitió evidenciar qué porcentaje de Pymes realizó alguna acción de mejoramiento para incrementar su competitividad.

El 64% de las Pymes industriales realizó acciones de mejoramiento en el segundo semestre de 2019 (vs. 60% un año atrás). En particular, se encontró que las principales acciones de mejora-

miento fueron: i) capacitar a su personal (46% del total vs. 32% un año atrás); ii) obtener una certificación de calidad (24% vs. 21%); iii) lanzar un nuevo producto (12% vs. 9%); iv) realizar una política o prácticas de responsabilidad social empresarial (6% vs. 7%); v) obtener una certificación ambiental (5% vs. 11%); vi) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (4% vs. 7%); y vii) diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colombia (2% vs. 5%). El 36% de las Pymes industriales no realizó ninguna acción de mejoramiento (vs. 40% un año atrás).

Acciones de mejoramiento



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

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	\$ 414.886.116	\$ 4.140.580.000	11	50
Mediana	5.001	30.000	\$ 4.141.408.116	\$ 24.843.480.000	51	200
Pyme	501	30.000	\$ 414.886.116	\$ 24.843.480.000	11	200

*En 2019 el SMLV fue de \$828.116.

^{1/} Hace referencia a la Ley 905 de 2004.

Pertenecer al programa
**Avianca
Corporate,**
es tener un mundo
de privilegios
para tu empresa

Te invitamos a inscribirte
a nuestro programa
y disfrutar de todas
las ventajas que tenemos
para pequeñas
y grandes empresas.

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

2019 - 20

Actividad Productiva

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del año 2018 contó con la participación de 233 establecimientos de la industria de otros productos minerales no metálicos del país. De estos, el 81.1% (189 establecimientos) fueron Pyme, el 3.4% (8 establecimientos) fueron grandes establecimientos y un 15.4% (36 establecimientos) fueron microestablecimientos.

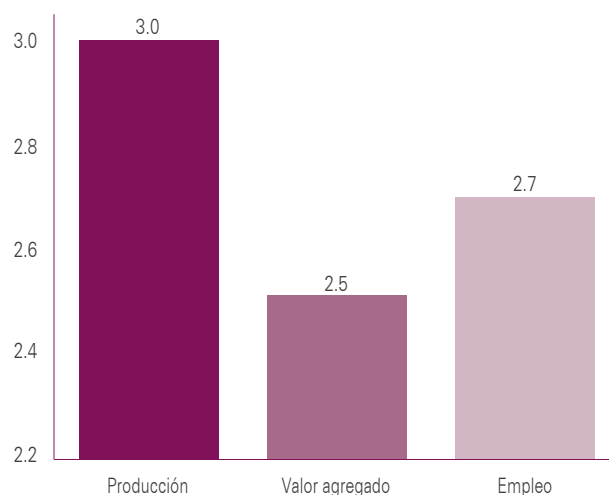
Producción bruta. Según la EAM-2018, la producción bruta del sector de otros productos minerales no metálicos alcanzó los \$1.7 billones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a una expansión del +5.7% anual (vs. -10.2% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro de la producción industrial total fue del 3% (inalterado respecto al año anterior).

Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que los grandes establecimientos generaron \$0.2 billones, contrayéndose un -33.6% anual (vs. +77.4% un año atrás). De esta manera, la producción de las grandes empresas representó el 13.2% del total en 2018 (vs. 21% en 2017). Por su parte, las Pymes generaron \$1.4 billones de dicha producción, creciendo a ritmos del +16% anual (vs. -25.1% un año atrás). Así, la producción de las Pymes representó el 81.4% del total en 2018 (vs. 74.1% en 2017).

Valor agregado. El valor agregado generado por la industria de otros productos minerales no metálicos sumó \$0.6 billones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a expansiones del 13% anual (vs. 9.8% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del valor agregado industrial total fue del 2.5% (vs. 2.2% en 2017).

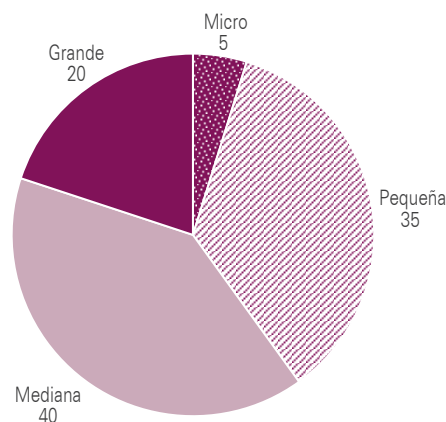
Por segmento empresarial, se observa cómo los grandes establecimientos generaron \$0.1 billones, contrayéndose un -20.3% anual (vs. +53% un año atrás). De esta manera, el valor agregado de las grandes empresas representó el 19.9% del total en 2018 (vs. 28.2% en 2017). Por su parte, las Pymes generaron \$0.4 billones de dicho valor agregado, creciendo a tasas del +25.1% anual (vs. -5.6% un año atrás). Así, el valor agregado de las Pymes representó el 75.2% del total en 2018 (vs. 67.9% en 2017).

Otros productos minerales no metálicos
Participación del sector dentro del total de la industria
(%, 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

Otros productos minerales no metálicos
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento
(%, 2018)



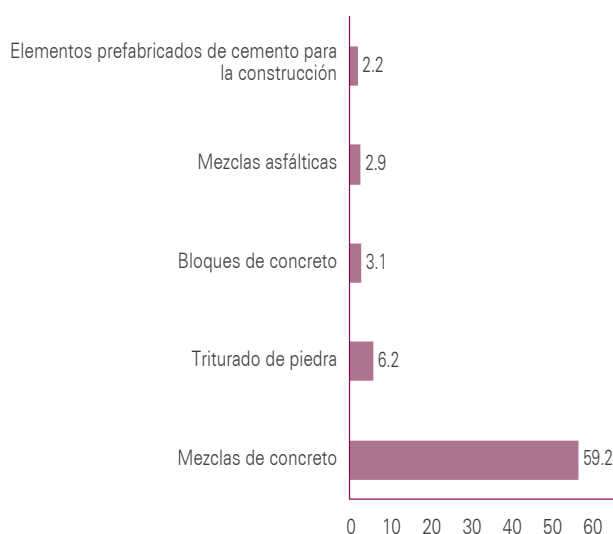
Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Empleo. El personal ocupado por el sector de otros productos minerales no metálicos llegó a 11.444 trabajadores en 2018, equivalente a una contracción anual del -2.3% (vs. -8.6% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del empleo industrial total fue del 2.7% (vs. 3.5% en 2017).

Allí, los grandes establecimientos contrataron a 2.644 empleados, lo cual implicó una reducción del -17.2% anual en su personal contratado (vs. -2.3% un año atrás). De esta manera, el empleo de las grandes empresas representó el 23.1% del total en 2018 (vs. 27.2% en 2017). Por su parte, los establecimientos Pyme contrataron a 8.619 trabajadores, lo cual equivale a una expansión del +2.5% anual (vs. -11.4% un año atrás). Así, la contratación de personal de las Pymes representó el 75.3% del total en 2018 (vs. 71.7% en 2017).

Principales productos. En 2018, la producción industrial del sector de otros minerales no metálicos se concentró principalmente en los siguientes productos: mezclas de concreto (representando el 59.2% del total del valor producido), triturado de piedra (6.2%), bloques de concreto (3.1%), mezclas asfálticas (2.9%) y elementos prefabricados de cemento para la construcción (2.2%).

Otros productos minerales no metálicos Principales productos (% del total, 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Indicadores de estructura sectorial

• Competitividad industrial

Contenido de valor agregado. En 2018, la industria de otros productos minerales no metálicos transformó el 33.8% de su producción bruta en valor agregado (vs. 31.6% un año atrás), inferior al 44% del promedio industrial. Por segmento empresarial, los grandes establecimientos convirtieron el 51% de su producción bruta en valor agregado (vs. 42.5% en 2017), mientras que los Pyme transformaron el 31.2% (vs. 28.9%).

Eficiencia en procesos. El valor agregado generado por cada unidad de consumo intermedio en la industria de otros productos minerales no metálicos fue del 49% en 2018 (vs. 45.3% un año atrás), por debajo del 92% del promedio industrial. En los grandes establecimientos, la eficiencia en procesos se situó en el 90.5% (vs. 76.9% en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme se ubicó en el 44% (vs. 39.4%).

Costo unitario laboral. El costo del trabajo como proporción de la producción bruta en la industria de otros productos minerales no metálicos aumentó al 16.1% en 2018 (vs. 15.7% un año atrás), inferior al 26.1% del promedio industrial. Para los grandes establecimientos dicho costo laboral unitario fue del 31.7% (vs. 23.1% en 2017), mientras que para los establecimientos Pyme fue del 14.4% (inalterado respecto a 2017).

Competitividad del costo laboral. Un trabajador promedio de la industria de otros productos minerales no metálicos produjo \$1.399 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios en 2018 (vs. \$1.275 un año atrás), por debajo de los \$1.474 del promedio industrial. En los grandes establecimientos, un trabajador promedio produjo \$1.076 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salario (vs. \$1.166 en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme produjo \$1.450 (vs. \$1.271).

Productividad laboral. La generación de valor agregado por trabajador promedio de la industria de otros minerales no metálicos llegó a \$50.6 millones en 2018 (vs. \$43.8 millones un año atrás), supe-

rior a los \$49 millones del promedio industrial. En los grandes establecimientos, la productividad laboral se redujo a \$43.7 millones en 2018 (vs. \$45.4 millones en 2017). A su vez, en los establecimientos Pyme dicha productividad aumentó a \$50.6 millones (vs. \$41.5 millones).

Índice de temporalidad. La relación entre personal permanente y personal temporal del sector de otros productos minerales no metálicos fue de 2.8 en 2018 (vs. 2.7 un año atrás), lo cual señala que se empleó personal permanente en mayor proporción que personal temporal. Dicha cifra se ubicó por encima del 1.6 del promedio industrial. Este índice de temporalidad fue de 1.9 en los grandes establecimientos (vs. 2.3 en 2017) y de 3.1 en los establecimientos Pyme (vs. 2.9).

Intensidad del capital. La relación entre el valor de los activos fijos y el personal permanente empleado en la industria de otros productos minerales no metálicos fue de \$135.2 millones en 2018 (vs. \$142 millones en 2017), lo cual sugiere un menor uso de maquinaria y equipo tecnológico por trabajador. Este registro fue superior a los \$87.2 millones del promedio industrial. Por segmento empresarial, en los grandes establecimientos la intensidad del capital se redujo a \$134.6 millones de activos/trabajador (vs. \$223.4 millones en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme aumentó a \$135.2 millones de activos/trabajador (vs. \$111.3 millones).

• Relaciones de costo

En 2018, la estructura de costos de la industria de otros productos minerales no metálicos estuvo compuesta de la siguiente manera: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 56.6% de sus ventas (inalterado frente a 2017), superior al 53% del promedio industrial; y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 16.4% de las ventas (vs. 15.9%), inferior al 27.1% del promedio industrial. De esta manera, los costos de producción de la industria fueron equivalentes al 73% de sus ventas en 2018, aumentando frente al 72.5% observado en 2017.

Por segmento empresarial, se observa que la estructura de costos de las grandes empresas estuvo compuesta por: i) el costo de las materias primas

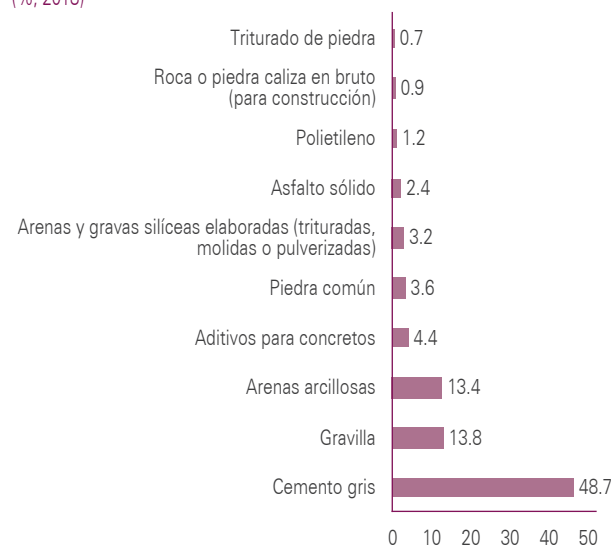
consumidas, el cual representó el 42.8% de sus ventas en 2018 (vs. 47% en 2017); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 35.4% de las ventas (vs. 25%). Así, los costos de producción de las grandes empresas de la industria fueron equivalentes al 78.2% de sus ventas en 2018, aumentando frente al 72% observado en 2017.

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 58% de sus ventas en 2018 (vs. 58.3% en 2017); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 14.4% de las ventas (inalterado frente a 2017). Así, los costos de producción de los establecimientos Pyme de la industria fueron equivalentes al 72.4% de sus ventas en 2018, disminuyendo frente al 72.7% observado en 2017, ubicándose todavía por debajo del registro de los grandes establecimientos.

Materias primas

El cemento gris se mantuvo como la principal materia prima consumida por los industriales del

Otros productos minerales no metálicos
Participación de las principales materias primas
en el consumo total de materias primas del sector
(%, 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

sector de otros minerales no metálicos en 2018, representando el 48.7% del total de materias primas. También se destacó el uso de otras materias primas como la gravilla (13.8%), la arena arcillosa (13.4%), los aditivos para concretos (4.4%) y la piedra común (3.6%).

En 2018, las materias primas importadas continuaron teniendo una baja participación al interior de las materias primas consumidas en la industria de otros productos minerales no metálicos, representando solo el 1.5% del total (inalterado frente a un año atrás), inferior al 7.1% del promedio industrial. Por segmento empresarial, en los grandes establecimientos dicho consumo de materias primas importadas fue del 10% del total (vs. 5.5% en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme fue del 1.4% (vs. 1.2%).

Precios

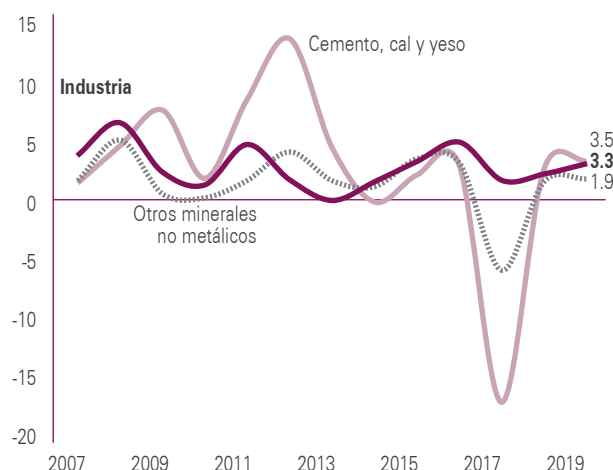
En 2019, los precios de otros productos minerales no metálicos aumentaron un 1.9% anual (vs. 1.7% un año atrás). Ello se explica, en gran parte, por el comportamiento en los precios del cemento, la cal y el yeso (principales materias pri-

mas), los cuales aumentaron un 3.5% anual en 2019 (vs. 2.7% un año atrás). Esto último obedeció a la paulatina recuperación del sector de la construcción por cuenta de: i) el ajuste progresivo en los precios de la vivienda no VIS (creciendo ahora a ritmos del 0%-1% vs. 5%-7% un quinquenio atrás), lo cual estaría impulsando la construcción en este segmento; y ii) la reactivación de la etapa constructiva de los proyectos de infraestructura 4G (habiéndose conseguido 6 cierres adicionales durante la administración Duque). De esta manera, los precios de otros productos minerales no metálicos se ubicaron 1.4 puntos porcentuales por debajo del promedio industrial del 3.3% en 2019.

Comercio exterior

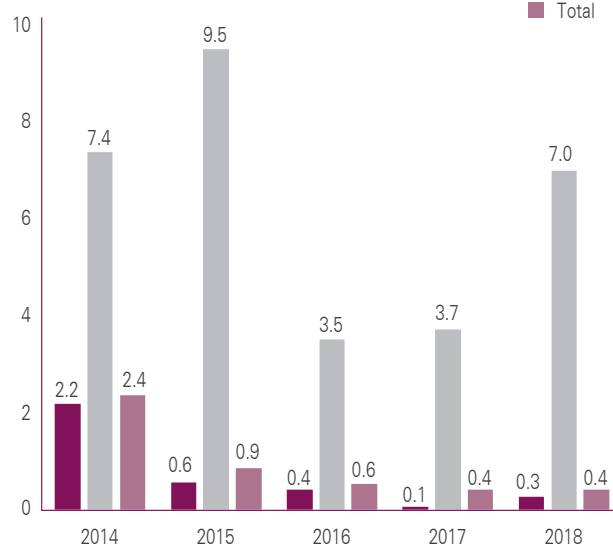
Coefficiente exportador. El sector de otros productos minerales no metálicos destinó el 0.4% de su producción industrial a los mercados externos en 2018 (inalterado frente a un año atrás), cifra inferior al 6.3% del promedio industrial. Por segmento empresarial, los grandes establecimientos exportaron el 7% de su producción (vs. 3.7%), mientras que los establecimientos Pyme exportaron el 0.3% (vs. 0.1%).

Otros productos minerales no metálicos
Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima
(Variación % promedio anual, 2007-2019)



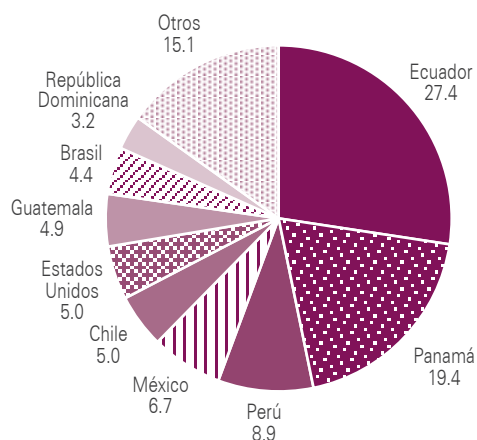
Fuente: cálculos Anif con base en Dane.
Nota: corresponde al IPP de producidos y consumidos.

Otros productos minerales no metálicos
Coefficiente exportador
(%, 2014-2018)



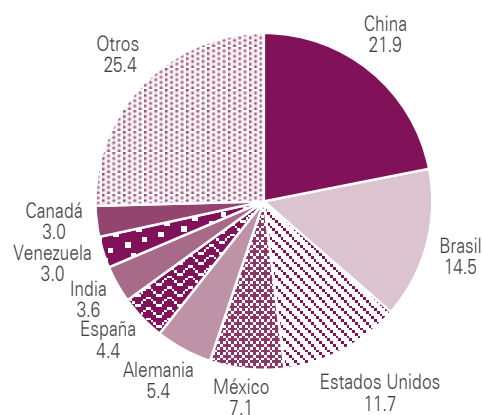
Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

Otros productos minerales no metálicos
Principales destinos de las exportaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Otros productos minerales no metálicos
Principales orígenes de las importaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Exportaciones. En 2019, las exportaciones de otros productos minerales no metálicos sumaron US\$47.7 millones, equivalente a una caída del -5.5% anual (vs. +10.8% un año atrás). El principal destino de las exportaciones de otros productos minerales no metálicos fue Ecuador, con un 27.4% del total exportado por el sector. A este le siguieron Panamá (19.4% del total exportado), Perú (8.9%), México (6.7%), Chile (5%) y Estados Unidos (5%).

Importaciones. En 2019, las importaciones de otros productos minerales no metálicos llegaron a US\$103.3 millones, equivalente a una contracción del -10.9% anual (vs. -10.8% un año atrás). El principal origen de las importaciones de otros productos minerales no metálicos fue China, con un 21.9 % del total importado por Colombia. A este le siguieron Brasil (14.5% del total importado), Estados Unidos (11.7%), México (7.1%) y Alemania (5.4%).

Otros productos minerales no metálicos
Actividad económica

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2009	24	54	49	103	8	135
	2010	33	54	51	105	10	148
	2011	30	122	49	171	10	211
	2012	31	121	48	169	10	210
	2013	21	124	56	180	11	212
	2014	29	116	55	171	12	212
	2015	25	145	62	207	10	242
	2016	10	148	60	208	11	229
	2017	22	133	55	188	23	233
	2018	36	132	57	189	8	233
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2009	34.298	348.920	716.453	1.065.373	722.014	1.813.549
	2010	38.568	363.696	648.841	1.012.537	843.624	1.883.832
	2011	40.570	710.431	856.319	1.566.750	721.147	2.328.467
	2012	62.189	840.980	726.802	1.567.782	826.591	2.456.562
	2013	12.818	702.617	987.542	1.690.159	791.680	2.494.657
	2014	19.329	708.052	750.138	1.458.189	792.733	2.270.252
	2015	60.774	1.039.174	1.026.017	2.065.192	520.979	2.646.945
	2016	9.502	857.817	751.059	1.608.876	192.405	1.810.783
	2017	78.210	632.511	572.701	1.205.212	341.401	1.624.822
	2018	91.567	709.956	689.170	1.399.127	226.590	1.717.283
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2009	10.323	152.608	323.957	476.566	295.153	782.042
	2010	11.119	156.769	293.954	450.722	370.529	832.370
	2011	13.570	228.652	379.263	607.915	318.794	940.279
	2012	22.755	328.844	297.612	626.456	374.043	1.023.255
	2013	3.956	236.359	384.237	620.596	345.472	970.024
	2014	5.929	227.075	215.894	442.969	203.843	652.741
	2015	17.253	235.748	219.358	455.106	174.586	646.945
	2016	2.918	234.970	134.783	369.753	94.868	467.539
	2017	19.730	179.283	169.568	348.851	145.154	513.735
	2018	27.842	204.393	232.121	436.514	115.638	579.994
Personal ocupado	2009	143	1.697	4.640	6.337	4.325	10.805
	2010	222	1.680	4.698	6.378	4.490	11.090
	2011	201	2.950	4.887	7.837	3.880	11.918
	2012	216	2.876	4.526	7.402	4.115	11.733
	2013	136	2.845	5.190	8.035	3.791	11.962
	2014	170	2.949	5.399	8.348	4.118	12.636
	2015	137	3.573	5.942	9.515	3.171	12.823
	2016	57	3.683	5.808	9.491	3.270	12.818
	2017	116	3.275	5.129	8.404	3.194	11.714
	2018	181	3.198	5.421	8.619	2.644	11.444

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2009-2018)-Dane.

Otros productos minerales no metálicos
Indicadores de estructura sectorial

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Contenido de valor agregado (%)	2009	30.1	43.7	45.2	44.7	40.9	43.1
	2010	28.8	43.1	45.3	44.5	43.9	44.2
	2011	33.4	32.2	44.3	38.8	44.2	40.4
	2012	36.6	39.1	40.9	40.0	45.3	41.7
	2013	30.9	33.6	38.9	36.7	43.6	38.9
	2014	30.7	32.1	28.8	30.4	25.7	28.8
	2015	28.4	22.7	21.4	22.0	33.5	24.4
	2016	30.7	27.4	17.9	23.0	49.3	25.8
	2017	25.2	28.3	29.6	28.9	42.5	31.6
	2018	30.4	28.8	33.7	31.2	51.0	33.8
Eficiencia en procesos (%)	2009	65.2	77.7	82.5	80.9	69.1	75.8
	2010	67.2	75.8	82.8	80.2	78.3	79.2
	2011	50.3	47.5	79.5	63.4	79.2	67.7
	2012	57.7	64.2	69.3	66.6	82.7	71.8
	2013	44.6	50.7	63.7	58.0	77.4	63.6
	2014	44.2	47.2	40.4	43.6	34.6	40.4
	2015	64.2	38.9	41.0	39.9	50.4	42.7
	2016	44.3	37.7	21.9	29.8	33.0	18.1
	2017	34.2	39.8	38.9	39.4	76.9	45.3
	2018	43.8	40.6	47.4	44.0	90.5	49.0
Costo unitario laboral (%)	2009	6.2	9.1	14.4	12.7	14.7	13.4
	2010	8.4	9.1	15.6	13.3	12.9	13.1
	2011	7.3	7.9	13.1	10.7	14.9	12.0
	2012	5.7	7.4	14.6	10.7	14.6	11.9
	2013	16.2	9.1	13.0	11.4	13.8	12.2
	2014	11.8	8.8	16.5	12.7	14.5	13.3
	2015	4.7	7.3	13.5	10.4	16.5	11.4
	2016	9.3	8.5	16.4	12.2	40.8	15.2
	2017	3.1	10.4	18.9	14.4	23.1	15.7
	2018	4.3	10.2	18.8	14.4	31.7	16.1
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2009	4.845	4.785	3.139	3.527	2.785	3.215
	2010	3.415	4.748	2.903	3.357	3.397	3.375
	2011	3.865	3.445	2.833	3.036	2.494	2.836
	2012	5.531	4.590	2.423	3.586	2.688	3.333
	2013	1.662	3.222	2.604	2.810	2.745	2.778
	2014	2.137	2.991	1.429	1.952	1.457	1.766
	2015	4.714	2.419	1.231	1.651	1.577	1.659
	2016	2.174	2.126	0.720	1.242	0.796	0.664
	2017	5.099	1.726	0.994	1.271	1.166	1.275
	2018	4.739	1.894	1.201	1.450	1.076	1.399
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2009	72.192	89.928	69.818	75.204	68.243	72.378
	2010	50.086	93.315	62.570	70.668	82.523	75.056
	2011	67.513	77.509	77.607	77.570	82.163	78.896
	2012	105.349	114.341	65.756	84.633	90.897	87.212
	2013	29.089	83.079	74.034	77.237	91.129	81.092
	2014	34.875	77.001	39.988	53.063	49.500	51.657
	2015	125.934	65.981	36.916	47.830	55.057	50.452
	2016	51.198	63.798	23.206	38.958	29.012	36.475
	2017	170.086	54.743	33.061	41.510	45.446	43.857
	2018	153.823	63.913	42.819	50.646	43.736	50.681
Índice de temporalidad	2009	3.6	1.5	1.8	1.7	2.5	2.0
	2010	2.0	1.6	2.3	2.0	2.3	2.2
	2011	1.1	1.7	1.9	1.8	1.8	1.8
	2012	2.5	2.7	1.9	2.3	2.0	2.2
	2013	2.4	2.2	2.0	2.1	1.8	2.0
	2014	2.6	2.2	1.7	1.8	2.1	1.9
	2015	7.0	2.6	2.9	2.8	2.2	2.6
	2016	4.5	2.5	2.8	2.7	2.3	2.6
	2017	8.4	2.8	2.9	2.9	2.3	2.7
	2018	10.9	3.0	3.2	3.1	1.9	2.8

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Intensidad del capital (\$ miles de 2006)	2009	130.629	91.065	132.173	121.164	116.967	119.609
	2010	117.156	151.932	164.487	161.180	101.626	136.187
	2011	135.345	158.559	191.260	178.951	108.040	234.149
	2012	191.991	131.329	206.737	166.287	126.099	153.415
	2013	90.366	114.545	196.351	167.385	163.374	165.238
	2014	86.598	89.424	150.972	129.230	142.991	133.141
	2015	123.782	78.452	166.022	133.138	222.333	155.095
	2016	174.284	70.126	112.165	95.851	205.436	124.156
	2017	118.448	106.376	114.453	111.306	223.439	141.951
	2018	144.560	99.616	156.269	135.248	134.616	135.250
Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)	2009	40.2	45.6	42.7	43.6	47.2	45.0
	2010	42.0	45.6	41.2	42.8	46.4	44.4
	2011	57.6	54.7	44.4	49.1	47.2	48.6
	2012	50.8	48.2	44.9	46.7	48.0	47.2
	2013	54.5	56.8	49.1	52.3	51.5	52.0
	2014	61.0	56.4	55.5	55.9	65.4	59.2
	2015	57.3	63.1	56.9	60.0	55.0	58.9
	2016	58.2	64.7	65.9	65.3	122.3	71.4
	2017	68.8	58.7	57.8	58.3	47.0	56.6
	2018	65.2	59.7	56.2	58.0	42.8	56.6
Costo laboral/Ingresos por ventas (%)	2009	8.2	9.1	14.5	12.7	14.8	13.5
	2010	11.6	9.1	15.8	13.4	13.1	13.2
	2011	7.3	7.9	13.2	10.8	15.1	12.1
	2012	5.7	7.4	14.7	10.8	15.2	12.1
	2013	16.4	9.2	13.0	11.4	14.6	12.4
	2014	12.0	8.8	16.1	12.6	14.5	13.2
	2015	4.7	7.6	13.5	10.6	16.5	11.7
	2016	9.3	8.9	16.6	12.5	41.2	15.6
	2017	3.1	10.4	18.7	14.4	25.0	15.9
	2018	4.3	10.1	18.9	14.4	35.4	16.4
Materia prima importada/Materia prima total (%)	2009	0.0	0.0	1.4	2.6	16.7	0.0
	2010	5.2	7.7	11.5	10.0	11.8	10.8
	2011	0.0	8.4	12.0	11.4	16.9	12.2
	2012	0.0	4.2	8.4	6.2	22.0	11.3
	2013	5.6	3.3	7.1	4.5	19.4	5.3
	2014	0.0	3.8	11.7	6.4	15.9	6.1
	2015	0.0	2.5	9.4	4.6	24.4	4.9
	2016	0.0	1.7	6.7	3.2	24.0	4.0
	2017	0.0	0.0	4.0	1.2	5.5	1.5
	2018	0.0	0.0	4.7	1.4	10.0	1.5
Coeficiente exportador (%)	2009	0.5	0.2	7.7	5.3	7.9	6.2
	2010	0.5	1.7	6.8	4.9	7.3	5.9
	2011	0.4	1.0	6.1	6.0	7.2	6.1
	2012	0.3	1.4	7.0	6.5	8.0	6.8
	2013	0.0	1.1	5.3	2.4	7.4	2.4
	2014	1.3	2.4	1.7	2.2	7.4	2.4
	2015	0.0	0.0	1.9	0.6	9.5	0.9
	2016	0.0	0.0	1.5	0.4	3.5	0.6
	2017	0.0	0.0	0.3	0.1	3.7	0.4
	2018	0.0	0.0	1.0	0.3	7.0	0.4

Nota: las cifras de 2009 a 2018 son preliminares y están sujetas a cambios.
Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2009-2018)-Dane.

• Situación financiera

Evolución reciente

Rentabilidad. En 2018, el sector industrial de otros productos minerales no metálicos reportó una mejora en sus indicadores de rentabilidad frente a lo observado en 2017. El margen operacional aumentó hacia el +3% en 2018 (vs. +2.7% en 2017), inferior al promedio industrial (+7.1%); y el margen de utilidad neta aumentó al +0.1% (vs. -0.3%), por debajo del promedio industrial (+3.6%). De la misma manera, la rentabilidad del activo se incrementó al +0.1% en 2018 (vs. -0.2% en 2017), inferior al promedio industrial (+3.6%); y la rentabilidad del patrimonio aumentó al +0.2% (vs. -0.5%), por debajo del promedio industrial (+7.9%).

Al analizar la rentabilidad del sector industrial de otros productos minerales no metálicos por segmento empresarial, se observa que los indicadores de

los grandes establecimientos mejoraron en 2018. El margen de utilidad neta aumentó al -0.1% en 2018 (vs. -0.5% en 2017), al igual que la rentabilidad del activo (-0.1% en 2018 vs. 0.5% en 2017), y el margen operacional subió al 2.7% (vs. 2.4%). Por su parte, la rentabilidad del patrimonio se incrementó al -0.1% (vs. -1.0% en 2017).

Asimismo, los establecimientos Pyme del sector de otros productos minerales no metálicos registraron en sus indicadores de rentabilidad una mejora en 2018. El margen operacional aumentó hacia el +5.3% en 2018 (vs. +4.5% en 2017). Por su parte, el margen de utilidad neta aumentó al +1.6% en 2018 (vs. +1.3% en 2017). De manera similar, la rentabilidad del activo se situó en un +1.6% en 2018 (vs. +1.4% en 2017); y la rentabilidad del patrimonio subió al +4.1% (vs. 3%).

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 otros productos minerales no metálicos se mantuvieron prácticamente inalterados en 2018 respecto a lo observado en 2017. Así, los ingresos operacionales se mantuvieron en 0.9 veces el activo, inferior al promedio industrial (1 vez), y 1.2 veces el costo de las ventas (inalterado frente a 2017), inferior al promedio industrial (1.3 veces).

En los grandes establecimientos del sector tampoco hubo mayores cambios en los indicadores fi-

nancieros de eficiencia en 2018. En efecto, los ingresos operacionales fueron 0.9 veces el activo en 2018 (inalterado frente a 2017) y 1.2 veces el costo de las ventas (vs. 1.1 veces en 2017).

De manera similar, en los establecimientos Pyme los indicadores de eficiencia se mantuvieron prácticamente inalterados. Así, los ingresos operacionales fueron 1 vez el activo en 2018 (vs. 1.1 veces en 2017) y 1.3 veces el costo de las ventas (inalterado frente a 2017).

Eficiencia

Ingresos operacionales/Total activo
Ingresos operacionales/Costo de ventas

Liquidez. Los indicadores de liquidez del sector de otros productos minerales no metálicos presentaron resultados mixtos en 2018 frente a lo observado en 2017. La razón corriente se incrementó marginalmente a 1.2 veces en 2018 (vs. 1.1 veces en 2017), inferior al promedio industrial (1.5 veces), y el capital de trabajo como proporción del activo aumentó al 5.5% (vs. 3.5%), inferior al promedio industrial (16.5%). En contraste, se observó una desmejora en el indicador de rotación de cuentas por cobrar, aumentando a 84 días en 2018 (vs. 79 días en 2017), por debajo del promedio industrial (93 días), lo cual sugiere una menor agilidad en la recuperación de cartera. Por su parte, indicador de rotación de cuentas por pagar se mantuvo inalterado respecto a 2017 en 116 días, por encima del promedio industrial (106 días), lo cual señala un plazo elevado para el pago a proveedores.

En los grandes establecimientos del sector se evidenciaron resultados mixtos en 2018, similar a lo registrado en el consolidado. La razón corriente se incrementó marginalmente 1.1 veces en 2018 (vs. 1 vez en 2017), y el capital de trabajo como proporción del

activo aumentó al 4.2% (vs. 1.4%). Por su parte, se observó una desmejora en los indicadores de: i) rotación de cuentas por cobrar, aumentando a 83 días en 2018 (vs. 78 días en 2017), lo cual sugiere una menor agilidad en la recuperación de cartera; y ii) rotación de cuentas por pagar, disminuyendo a 117 días en 2018 (vs. 121 días en 2017), lo cual señala un menor plazo para el pago a proveedores.

En los establecimientos Pyme del sector se observaron resultados favorables en los indicadores de liquidez en 2018, con excepción de la rotación de cuentas por cobrar. Dicho indicador aumentó a 91 días en 2018 (vs. 81 días en 2017), lo cual sugiere una menor agilidad en la recuperación de cartera. Por el contrario, se registró una mejora en los indicadores de: i) rotación de cuentas por pagar, aumentando a 103 días en 2018 (vs. 79 días en 2017), lo cual señala un mayor plazo para el pago a proveedores; y ii) capital de trabajo como proporción del activo, aumentando hacia el 18.8% (vs. 18.5%). Por último, la razón corriente se mantuvo inalterada respecto a 2017 en 1.6 veces.

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 otros productos minerales no metálicos evidenciaron mejoras en 2018 con respecto a lo observado en 2017. En efecto, la razón de endeudamiento disminuyó al 47.6% en 2018 (vs. 52.6% en 2017), inferior al promedio industrial (53.6%). A su vez, el apalancamiento financiero mostró una disminución al 17.3% en 2018 (vs. 20.7% en 2017), inferior al promedio industrial (19.6%); y la deuda neta se redujo al 14.3% (vs. 18.1%), por debajo del promedio industrial (14.7%). De la misma manera, en los grandes establecimientos del sector los indicadores de endeudamiento

mostraron un comportamiento favorable en 2018. Así, la razón de endeudamiento se redujo al 46.4% en 2018 (vs. 52.6% en 2017). El apalancamiento financiero se redujo al 16% en 2018 (vs. 19.9% en 2017) y la deuda neta lo hizo al 13.2% (vs. 17.5%).

En contraste, los establecimientos Pyme del sector mostraron un comportamiento desfavorable. Así, la razón de endeudamiento aumentó al 59.7% en 2018 (vs. 53.1% en 2017). El apalancamiento financiero aumentó al 30.4% en 2018 (vs. 26.9% en 2017) y la deuda neta lo hizo al 26.1% (vs. 22.4%).

Endeudamiento

Razón de endeudamiento = Total pasivo/Total activo
Apalancamiento financiero = Obligaciones financieras totales/Total activo
Deuda neta = (Obligaciones financieras totales - Caja)/Total activo

Otros productos minerales no metálicos
Razones financieras por tamaño de empresa

	Pyme		Grande		Total		Industria *
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2018
Rentabilidad							
Margen operacional (%)	4.5	5.3	2.4	2.7	2.7	3.0	7.1
Margen de utilidad neta (%)	1.3	1.6	-0.5	-0.1	-0.3	0.1	3.6
Rentabilidad del activo (%)	1.4	1.6	-0.5	-0.1	-0.2	0.1	3.6
Rentabilidad del patrimonio (%)	3.0	4.1	-1.0	-0.1	-0.5	0.2	7.9
Eficiencia							
Ingresos operacionales/Total activo (veces)	1.1	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9	1.0
Ingresos operacionales/Costo ventas (veces)	1.3	1.3	1.1	1.2	1.2	1.2	1.3
Liquidez							
Razón corriente (veces)	1.6	1.6	1.0	1.1	1.1	1.2	1.5
Razón CxC (días)	81	91	78	83	79	84	93
Razón CxP (días)	79	103	121	117	116	116	106
Capital trabajo/Activo (%)	18.5	18.8	1.4	4.2	3.5	5.5	16.5
Endeudamiento							
Razón de endeudamiento (%)	53.1	59.7	52.6	46.4	52.6	47.6	53.6
Apalancamiento financiero (%)	26.9	30.4	19.9	16.0	20.7	17.3	19.6
Deuda neta (%)	22.4	26.1	17.5	13.2	18.1	14.3	14.7

Para este sector se contó con información financiera de 50 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

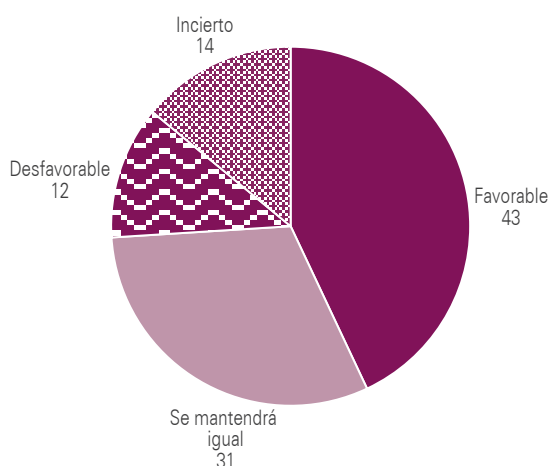
Las Pymes del sector industrial de otros productos minerales no metálicos se mostraron pesimistas respecto al desempeño de sus empresas en el segundo semestre de 2019, con un balance de respuestas del 31% (vs. 47% en 2018). Ello como resultado de la reducción en las Pymes que reportaron una opinión favorable (43% en 2019-II vs. 55% en 2018-II) y el aumento en las que manifestaron una percepción desfavorable (12% vs. 8%).

A su vez, las expectativas de producción de las Pymes del sector mostraron un deterioro hacia un balance de respuestas del 29% en el segundo se-

mestre de 2019 (vs. 37% en 2018). Esta disminución se dio por la caída de los industriales que esperaban un crecimiento en dicha variable (40% vs. 49%), pese a la reducción marginal de aquellos que esperaban disminuir su producción (11% en 2019-II vs. 12% en 2018-II).

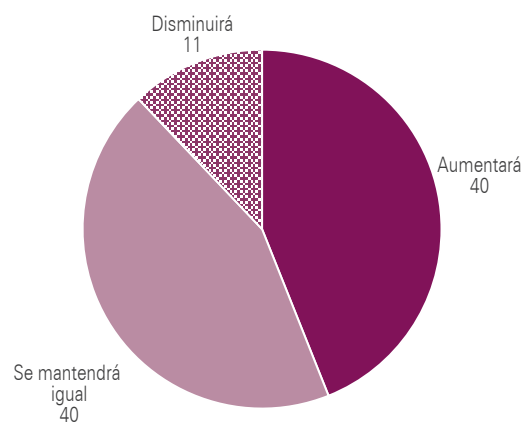
En esta misma línea, las perspectivas de ventas de las Pymes del sector de otros productos minerales no metálicos presentaron una disminución en el balance de respuestas hacia niveles del 23% en el segundo semestre de 2019 (vs. 37% en 2018). Ello obedeció a un aumento marginal en la

Otros productos minerales no metálicos
Desempeño general de la empresa
(%)



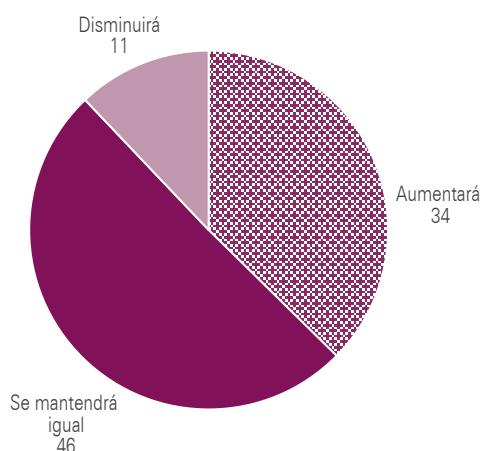
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Otros productos minerales no metálicos
Volumen de producción
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Otros productos minerales no metálicos
Volumen de ventas
(%)



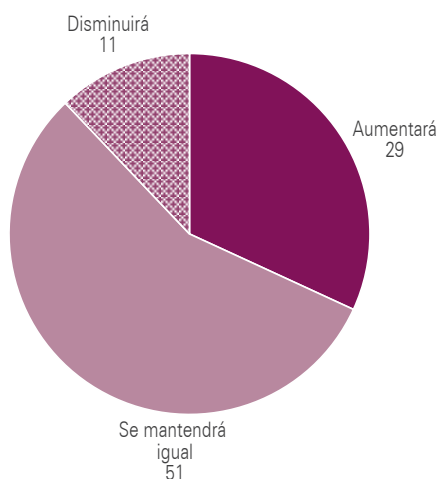
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

porción de Pymes que señalaron disminuciones en ventas (11% en 2019-II vs. 12% en 2018-II), y la caída de aquellas que manifestaron un aumento (34% vs. 49%).

En el caso de los pedidos, el balance de respuestas se deterioró al 18% en el segundo semestre de 2019 (vs. 35% en 2018). Ello como resultado de la reducción en las Pymes que manifestaron disminuciones en los pedidos (11% en 2019-II vs. 12% en 2018-II), mientras que el porcentaje que percibía un incremento se redujo al 29% (vs. 47%).

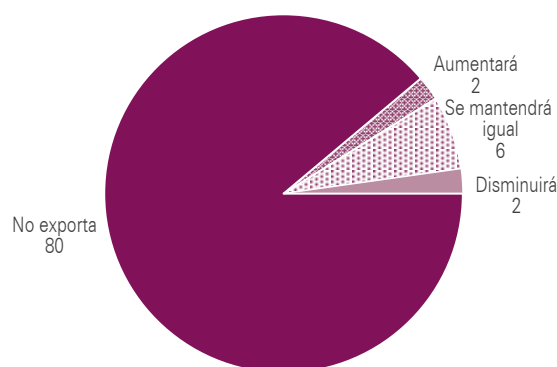
En materia de exportaciones, el balance de respuestas mostró un deterioro hacia el 0% en el segundo semestre de 2019 (vs. +2% en 2018). Ello como resultado de la caída en el porcentaje de Pymes que

Otros productos minerales no metálicos
Volumen de pedidos
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Otros productos minerales no metálicos
Volumen de exportación
(%)

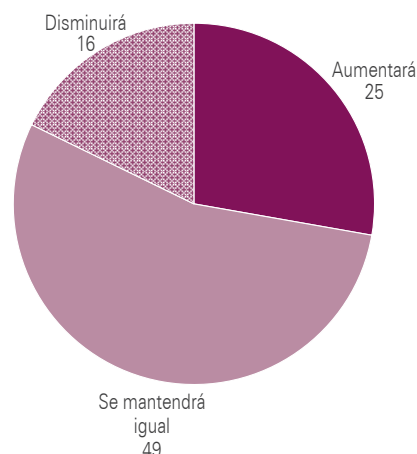


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

manifestaron un aumento en sus exportaciones (2% en 2019-II vs. 8% en 2018-II). Cabe también resalta la reducción en la porción de Pymes que no exportan hacia el 80% en el período de referencia (vs. 84% un año atrás).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, las Pymes industriales del sector esperaban reducir sus niveles de inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2019. Allí, el balance de respuestas a esta pregunta se redujo hacia el 9% en el período de referencia (vs. 22% un año atrás). Ello obedeció al aumento en la porción de Pymes que manifestaron disminuciones en la inversión (16% en 2019-II vs. 12% en 2018-II), y a la disminución de aquellos industriales que esperaban aumentos en sus inversiones (25% vs. 33%)”.

Otros productos minerales no metálicos Inversión (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

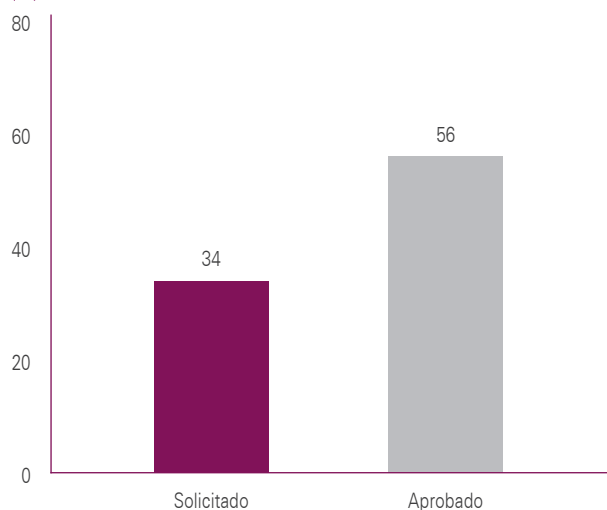
Financiamiento

Durante el primer semestre de 2019, el porcentaje de Pymes del sector de otros productos minerales no metálicos que solicitaron créditos al sistema financiero se redujo marginalmente hacia el 34% (vs. 35% un año atrás). La proporción de solicitudes aprobadas también disminuyó hacia un 56% (vs. 83% un año atrás).

Para las Pymes industriales de otros productos minerales no metálicos, el plazo con mayores solicitudes y aprobaciones fue el crédito a largo plazo (48% solicitado vs. 48% aprobado). A ello le siguieron los créditos a mediano plazo (36% solicitado vs. 36% aprobado) y a corto plazo (16% solicitado vs. 16% aprobado).

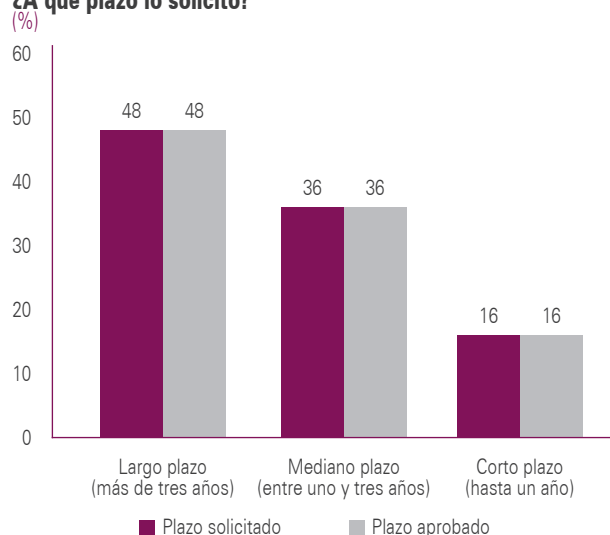
En lo referente al calce entre los montos de créditos aprobados vs. lo solicitado (satisfacción con el monto de crédito obtenido), se mantuvo el nivel de satisfacción de las Pymes industriales del sector en el 100% (inalterado frente a un año atrás).

Otros productos minerales no metálicos ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? ¿Le fue aprobado? (%)



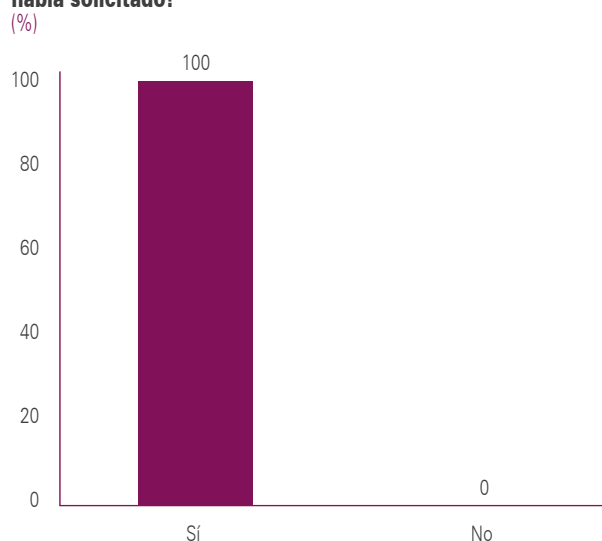
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Otros productos minerales no metálicos
¿A qué plazo le fue aprobado?
¿A qué plazo lo solicitó?



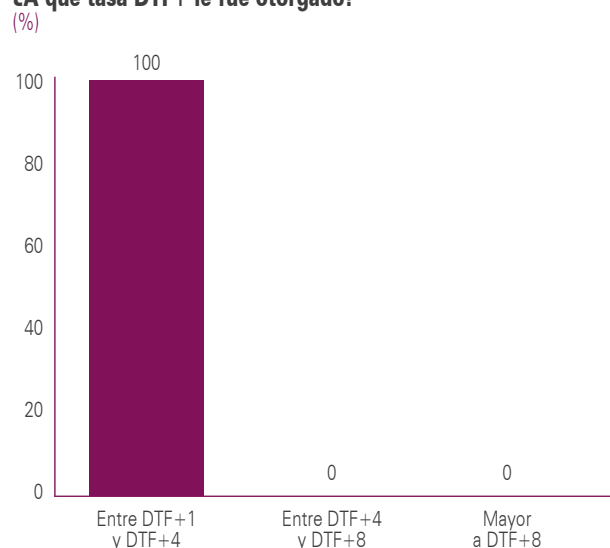
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Otros productos minerales no metálicos
¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que
había solicitado?



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Otros productos minerales no metálicos
¿A qué tasa DTF+ le fue otorgado?

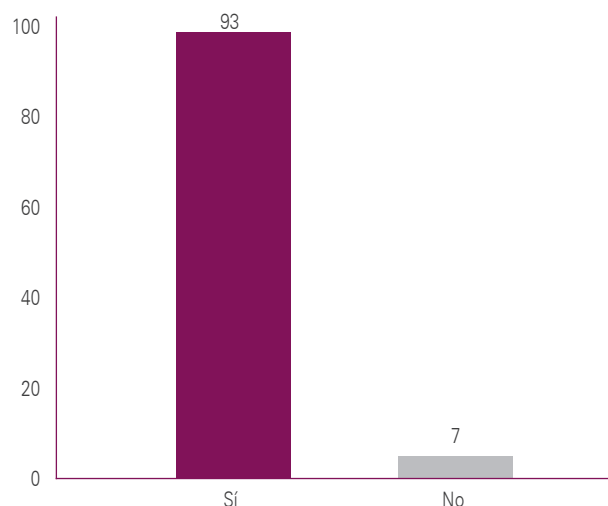


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

El rango de tasa en los créditos otorgados fue el de DTF+4 (100% en 2019-I vs. 27% en 2018-I). En cuanto a la satisfacción de las Pymes con la tasa de interés otorgada, esta aumentó al 100% en el primer semestre de 2019 (vs. 60% en 2018-I).

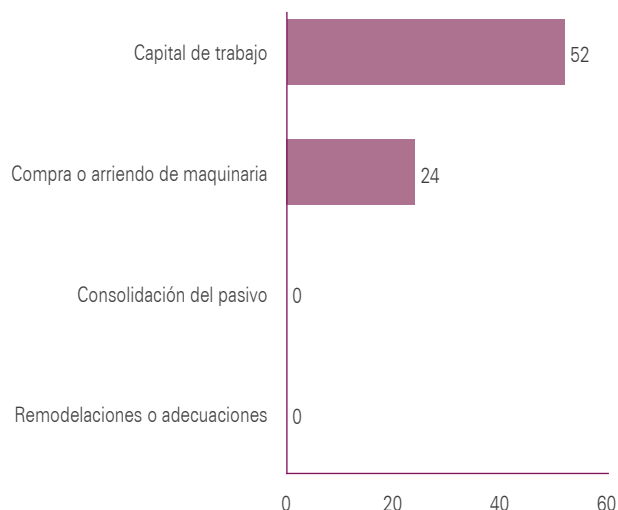
En el primer semestre de 2019, la mayoría de las Pymes del sector usó los recursos de crédito para financiar el capital de trabajo (52% del total vs. 73% un año atrás). El otro destino de los recursos fue compra o arriendo de maquinaria (24% vs. 27%).

Otros productos minerales no metálicos
¿Considera que esta tasa fue apropiada?
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Otros productos minerales no metálicos
Los recursos recibidos se destinaron a:
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

Acciones de mejoramiento

Durante el primer semestre de 2019, el 45% de las Pymes industriales del sector de otros productos minerales no metálicos realizó acciones de mejoramiento (vs. 61% un año atrás). Las principales acciones fueron: i) capacitar a su personal (39% del total vs. 41% un año atrás); ii) obtener una certificación de calidad (25% vs. 16%); iii) obtener una certificación ambiental (15% vs. 8%); iv) lanzar un nuevo producto (14% vs. 10%); y v) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (1% vs. 14%). A diferencia del año anterior, ninguna Pyme del sector diversificó o amplió su mercado fuera de Colombia (vs. 4% un año atrás), ni implementó una política de responsabilidad social empresarial (vs. 12%). El 55% de las Pymes mencionadas no realizó ninguna acción de mejoramiento en el período de análisis (vs. 39% un año atrás).

Otros productos minerales no metálicos
Acciones de mejoramiento
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.



envía Conjug. “*pasión por lo que hacemos*” 1. Empresa colombiana que transporta con pasión tus documentos, paquetes y mercancías. 2. 24 años de trayectoria. 3. Más de 1.390 destinos. 4. Más de 870 Puntos de Servicio.

Documentos



Paquetes



Mercancías



Síguenos en nuestras redes como @**envia.co**



| [www.**envia.co**](http://www.envia.co)



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

2019 - 20

Alimentos • Cuero y calzado •
eléctrica y no eléctrica • Produ
cos • Productos metálicos • V
autopartes • Muebles 48
Plásticos • Envases, pa
productos minerales no metálicos
tas y editoriales • Alimentos • Cu
do • Maquinaria eléctrica y no eléc
ductos químicos • Productos m
Vehículos y autopartes • Muebles
ciones • Plásticos • Envases, pap
• Otros productos minerales no
Imprentas y editoriales • Aliment
y calzado • Maquinaria eléctrica
trica • Productos químicos • Pro
tálicos • Vehículos y autopartes
• Confecciones • Plásticos • E
pel y cartón • Otros productos m
metálicos • Imprentas y editoriale
tos • Cuero y calzado • Maquinar
y no eléctrica • Productos quími
ductos metálicos • Vehículos y
• Muebles • Confecciones • Plás
vases, papel y cartón • Otros pro
erales no metálicos • Imprentas y
• Alimentos • Cuero y calzado •
ia eléctrica y no eléctrica • Produ
cos • Productos metálicos • V
autopartes • Muebles • Confe
Plásticos • Envases, papel y cart
productos minerales no metálicos
tas y editoriales • Alimentos • Cu
do • Maquinaria eléctrica y no eléc
ductos químicos • Productos m
Vehículos y autopartes • Muebles
ciones • Plásticos • Envases, pap
• Otros productos minerales no r
Imprentas y editoriales • Aliment
y calzado • Maquinaria eléctrica
trica • Productos químicos • Pro
tálicos • Vehículos y autopartes
• Confecciones • Plásticos • E
pel y cartón • Otros productos m
metálicos • Imprentas y editoriale
tos • Cuero y calzado • Maquinar
y no eléctrica • Productos quími
ductos metálicos • Vehículos y
• Muebles • Confecciones •
Envases, papel y cartón • Otros
minerales no metálicos • Impre
toriales • Alimentos • Cuero y
Maquinaria eléctrica y no eléctric
tos químicos • Productos me
hículos y autopartes • M
ones • Plásticos
• Otros pro
Impre
y e
trica •
tálicos • Ve
• Confecciones •
y cartón • Otros produ
tálicos • Imprentas y editoria
• Cuero y calzado • Maquinaria en
eléctrica • Productos químicos •
metálicos • Vehículos y autopar

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 2017 y 2018. Este ejercicio dio como resultado una base homogénea de 1.450 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 2017 y 2018. 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 2018. Para el año 2017 se tomaron las mismas empresas de 2018, 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. Ese proceso permitió obtener una muestra homogénea final para todos los sectores y tamaños (pequeña, mediana y grande) de 1.450 empresas industriales.

Metodología general del estudio

Una de las fuentes básicas de 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 2009-2018 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 industria y comercio con activos entre \$415 millones y \$24.843 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas anuales entre \$1.004 millones y \$20.068 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

1.450 empresas encuestadas.

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Pequeñas	337	427	360	1.124
Medianas	112	103	111	326
Total	449	530	471	1.450

▶ Margen de error

Menor al 5% a nivel de los macrosectores y al 15% a nivel de los subsectores.

▶ Frecuencia

Semestral.

▶ Medición

Octubre - diciembre de 2019.

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