

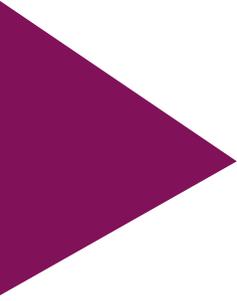


**MERCADOS  
INDUSTRIALES  
PYME  
Y GRAN  
EMPRESA**



**CUEROS Y  
CALZADO**

**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, construidos 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

## Cueros y calzado

### INTRODUCCIÓN

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

### CUEROS Y CALZADO

• Curtiembres	30
• Marroquinería	38
• Calzado	46
• Situación financiera	55
• Gran Encuesta Pyme	58

### ANEXO METODOLÓGICO

• Metodología de la evolución financiera	65
• Metodología general del estudio	65
• Ficha técnica de la Gran Encuesta Pyme	66
• Cuadro de diferencias en la definición de los sectores	67

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](http://www.anif.com.co)

E-mail · [publicaciones@anif.com.co](mailto: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

# Introducción

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

tálicos • Vehículos y autopartes  
Muebles • Confecciones • • Plá  
cos • Envases, papel y cartón • Ot  
productos minerales 5  
• Imprentas y editorial  
tos • Cuero y calzado • Maquin  
eléctrica y no eléctrica • Produc  
químicos • Productos metálicos  
Vehículos y autopartes • Mueble  
Confecciones • • Plásticos • Env  
es, papel y cartón • Otros produc  
minerales no metálicos • Imp  
tas y editoriales • Alimentos •  
ero y calzado • Maquinaria eléct  
y no eléctrica • Productos quími  
• Productos metálicos • Vehícu  
y autopartes • Muebles • Confe  
ones • • Plásticos • Envases, pa  
y cartón • Otros productos minera  
no metálicos • Imprentas y edit  
ales • Alimentos • Cuero y calza  
Maquinaria eléctrica y no eléctric  
Productos químicos • Productos m  
tálicos • Vehículos y autoparte  
Muebles • Confecciones • • Plá  
cos • Envases, papel y cartón • Ot  
productos minerales no metáli  
• Imprentas y editoriales • Alim  
tos • Cuero y calzado • Maquin  
eléctrica y no eléctrica • Produc  
químicos • Productos metálicos  
Vehículos y autopartes • Mueble  
Confecciones • • Plásticos • Env  
es, papel y cartón • Otros produc  
minerales no metálicos • Impr  
tas y editoriales • Alimentos •  
ero y calzado • Maquinaria eléct  
y no eléctrica • Productos quími  
• Productos metálicos • Vehícu  
y autopartes • Muebles • Confe  
ones • • Plásticos • Envases, pa  
y cartón • Otros productos minera  
no metálicos • Imprentas y edit  
ales • Alimentos • Cuero y calza  
Maquinaria eléctrica y no eléctric  
Productos químicos • Productos m  
tálicos • Vehículos y autoparte  
Muebles • Confecciones • • Plá  
cos • Envases, papel y cartón • Ot  
productos minerales no metáli  
• Imprentas y editoriales • Alim  
tos • Cuero y calzado • Maquin  
eléctrica y no eléctrica • Prod  
químicos • Productos m  
Vehículos y autopartes • Mueble  
Confeccion  
es, pa  
mi  
tas y  
ero y calza  
y no eléctrica •  
• Productos metálicos  
y autopartes • Muebles • C  
ones • • Plásticos • Envases, pa  
y cartón • Otros productos minera  
no metálicos • Imprentas y edit

# 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

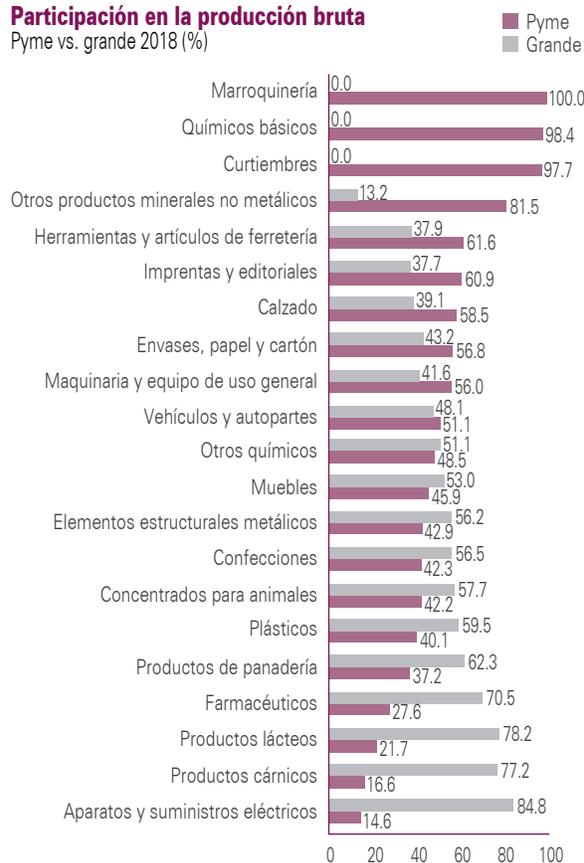
Pyme vs. grande 2018 (\$ miles de millones constantes de 2006)



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

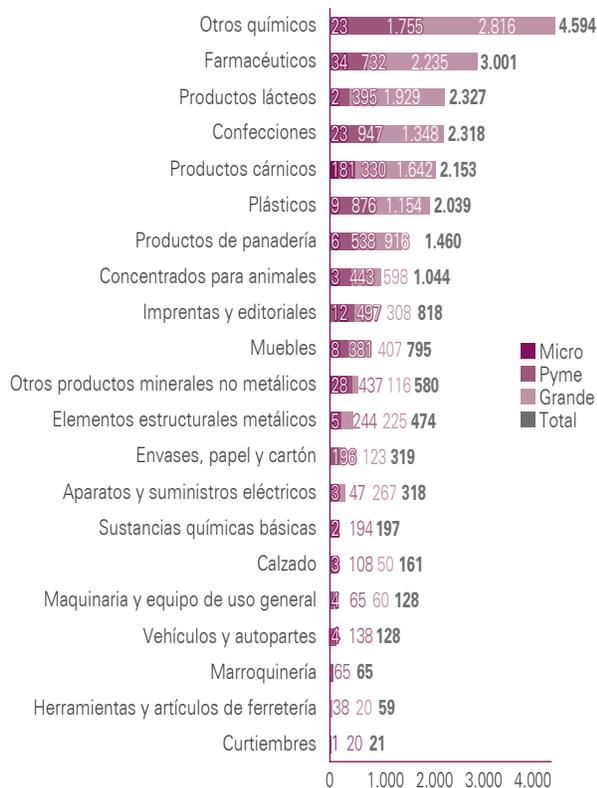
Los resultados de la EAM-2018 también muestran cómo el valor agregado industrial de los 21 sectores analizados fue de \$23 billones en 2018 (pesos

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

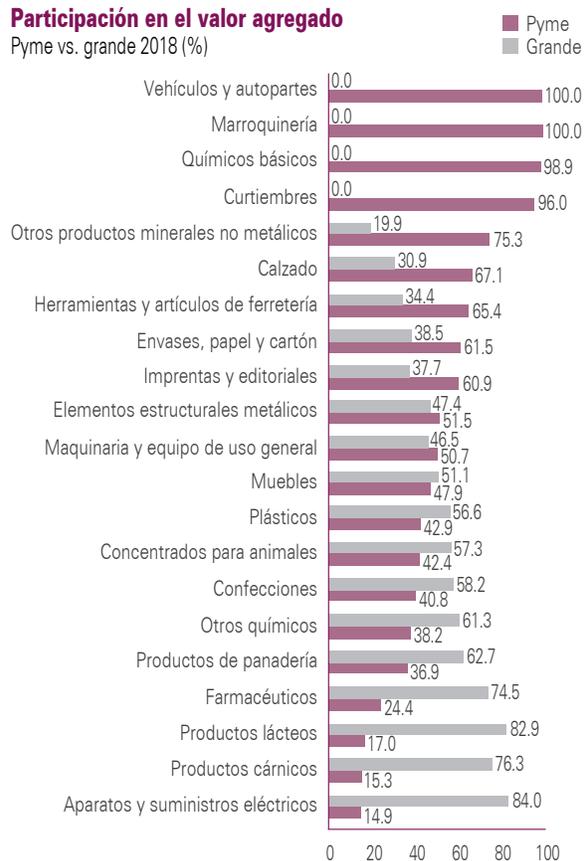
Pyme vs. grande 2018 (\$ miles de millones constantes de 2006)



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

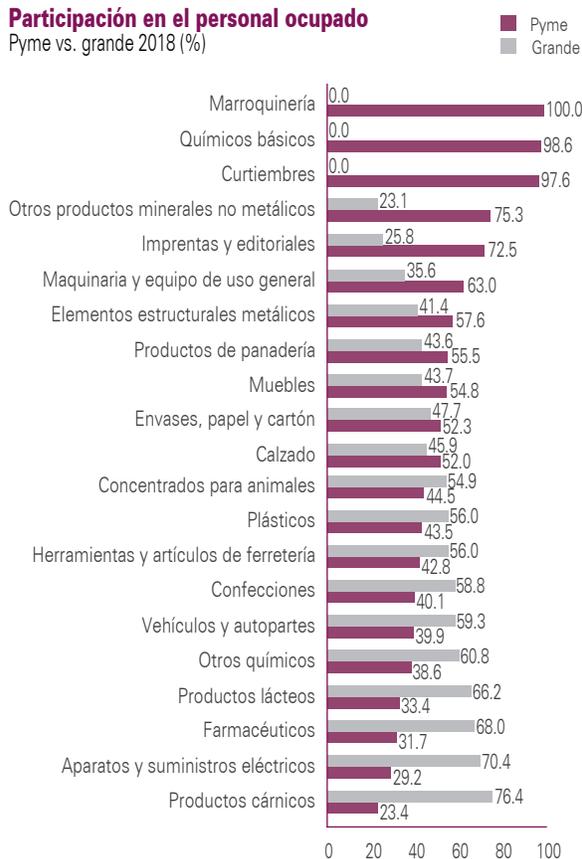
Pyme vs. grande 2018 (número de empleados)



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

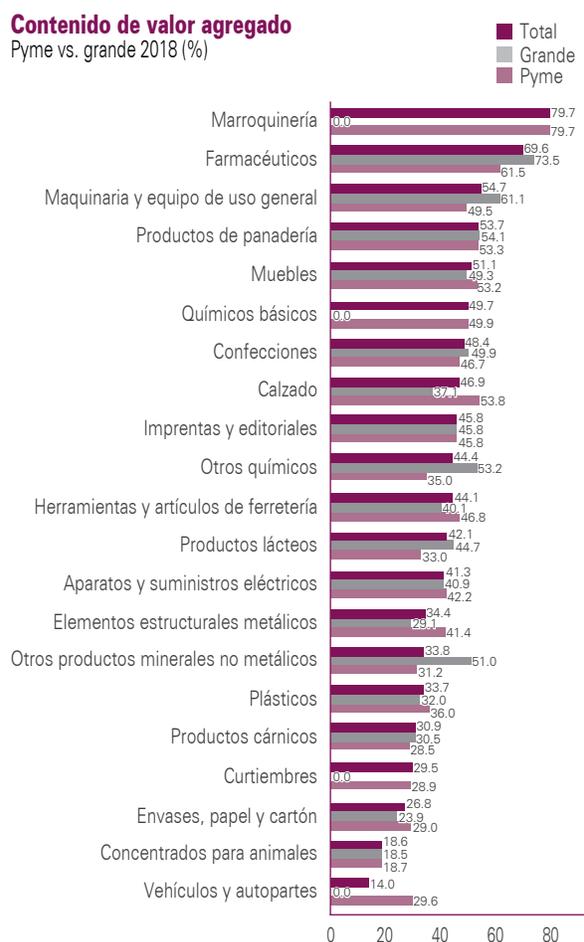
### • Contenido de valor agregado

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

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%).



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 un 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%).

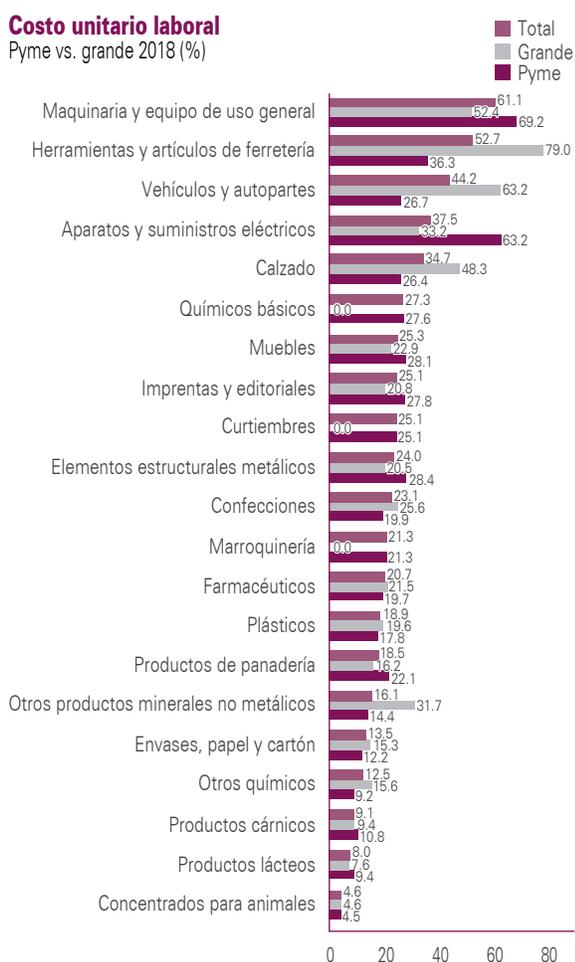
Por su parte, el costo unitario laboral de las Pymes fue del 26% en 2018 (vs. 24.3% en 2017). Allí los sectores con mayor costo unitario laboral fueron: i) maquinaria y equipo de uso general (donde los costos laborales representaron el 69.2% de su producción bruta); ii) aparatos y suministros eléctricos (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



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

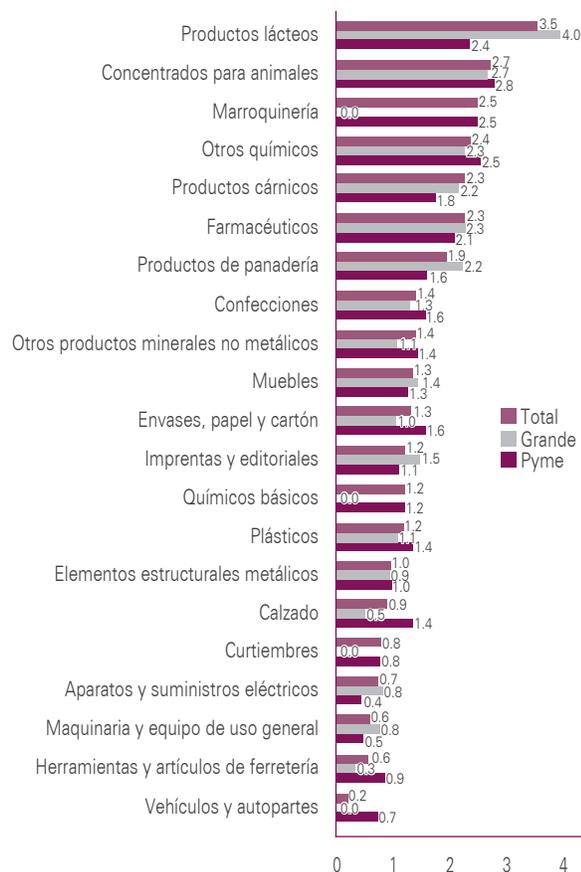
**PL= (Valor agregado/Número de trabajadores)**

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) cortineros (\$16.1 millones); y iii) maquinaria y equipo de uso general (\$16.5 millones).

### • Índice de temporalidad

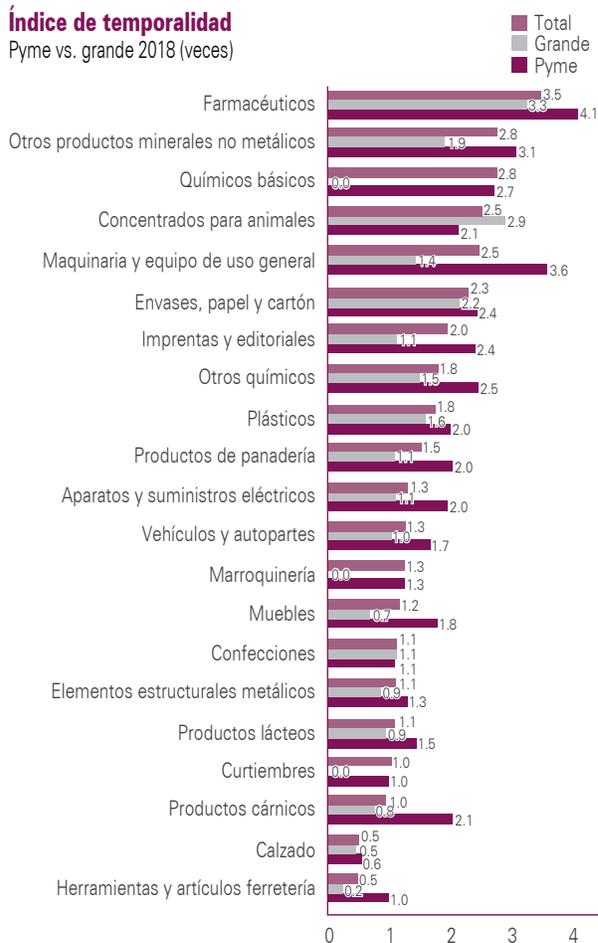
$$IT = (\text{Personal permanente} / \text{Personal temporal})$$

El índice de temporalidad laboral hace referencia a la relación entre el personal permanente y el temporal. De esta manera, un índice superior a 1 indica que el personal permanente supera el temporal. Dicho indicador fue de 1.6 para el promedio industrial en 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) cortineros (1); y iii) herramientas y artículos de ferretería (1).

### • Intensidad del capital

$$IC = (\text{Valor activos fijos} / \text{Personal permanente remunerado})$$

Este índice se calcula como el cociente entre el valor de los activos fijos y el personal permanente

remunerado. Un mayor registro de esta variable indica que la cantidad de capital por cada trabajador permanente es más elevada. Dicha relación fue de \$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).

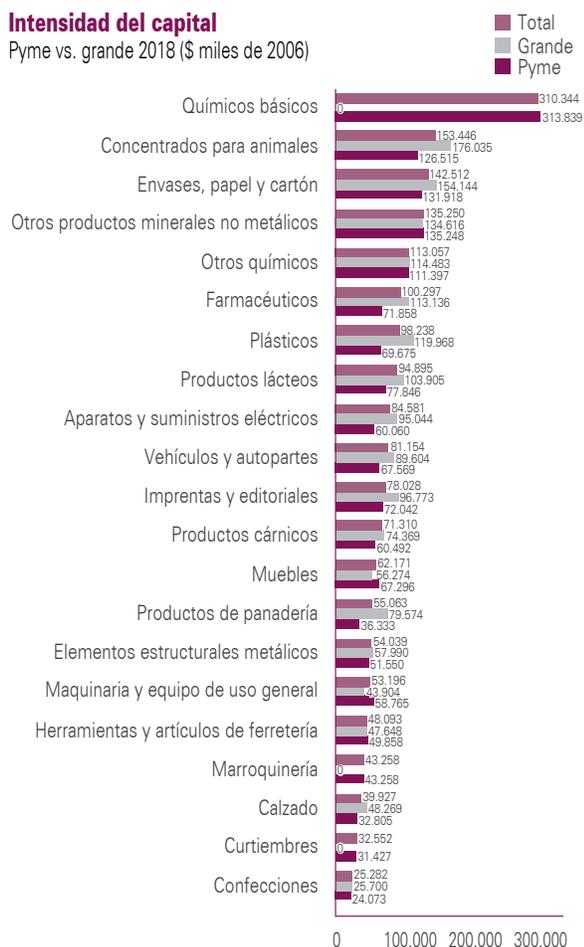
En el caso de las grandes empresas, la intensidad del capital fue de \$90.6 millones en 2018 (vs. \$80.8

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%);

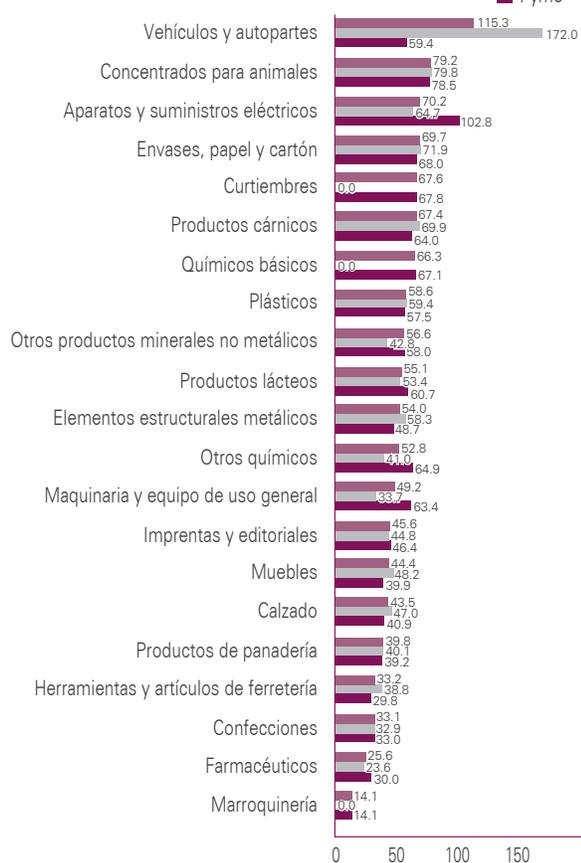
y iii) envases, papel y cartón (68%). En contraste, los sectores que menos gastaron en materias primas como proporción de sus ingresos por ventas fueron: i) marroquinería (14.1%); ii) herramientas y artículos de ferretería (29.8%); y iii) farmacéuticos (30%).

### • Costos laborales

#### Costo laboral/Ingresos por ventas

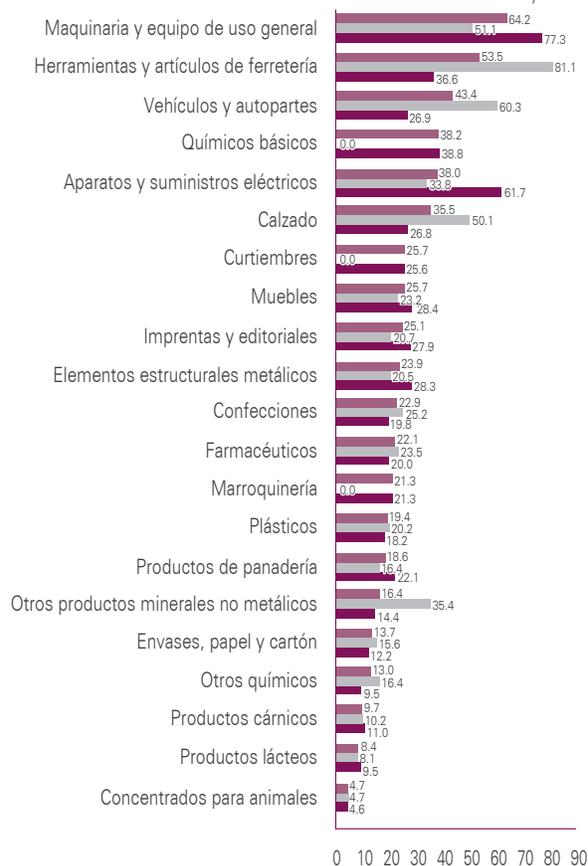
Este indicador hace referencia a la relación entre las cargas laborales y los ingresos por ventas. Durante 2018, el costo laboral para el promedio industrial fue equivalente al 27.1% de los ingresos por ventas. En particular, los sectores con el mayor nivel de costos laborales como proporción

**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 alambro 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

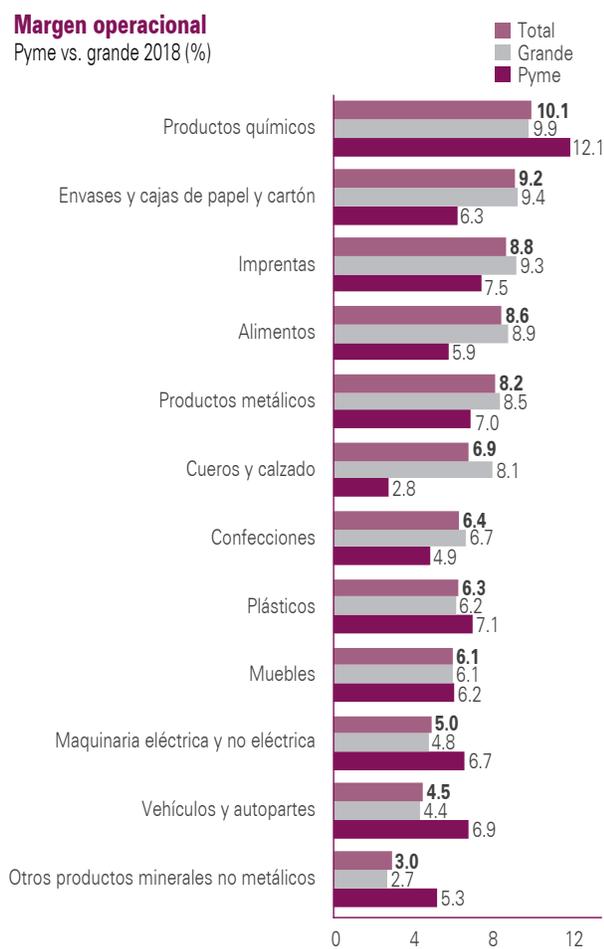
### • Margen operacional

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 (3%); ii) vehículos y autopartes (4.5%); 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%).



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

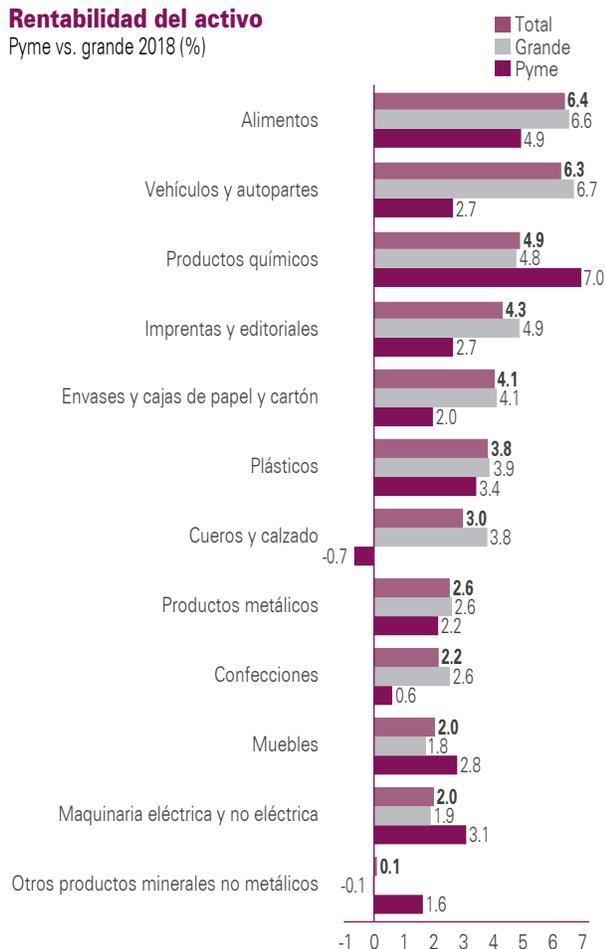
recursos corrientes fueron: i) productos químicos (1.6 veces); ii) productos plásticos (1.6); y iii) imprentas y editoriales (1.4). En cambio, los sectores con menor razón corriente fueron: i) otros productos minerales no metálicos (1.2); ii) alimentos (1.2); y iii) envases y cajas de papel y cartón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

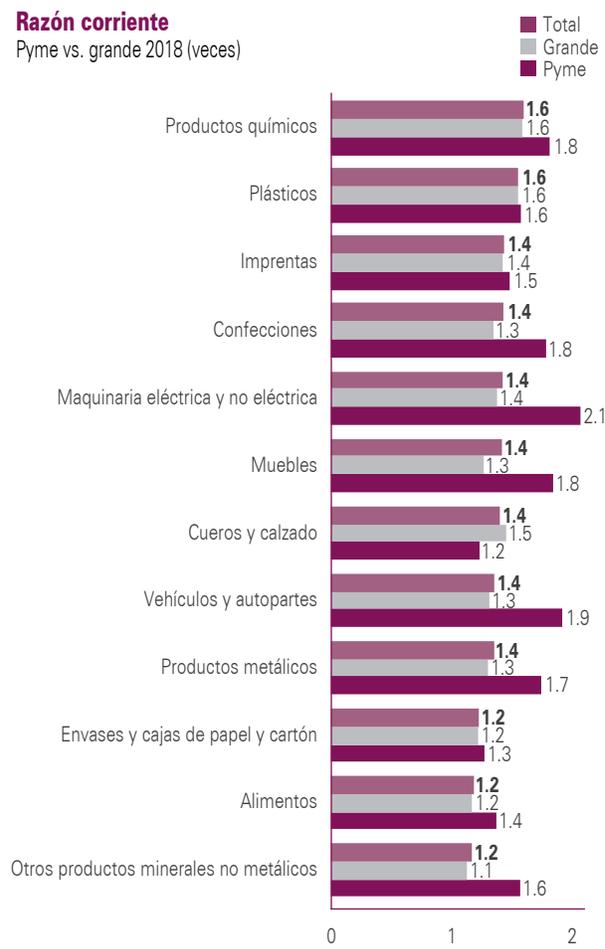
Pyme vs. grande 2018 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

#### Razón corriente

Pyme vs. grande 2018 (veces)



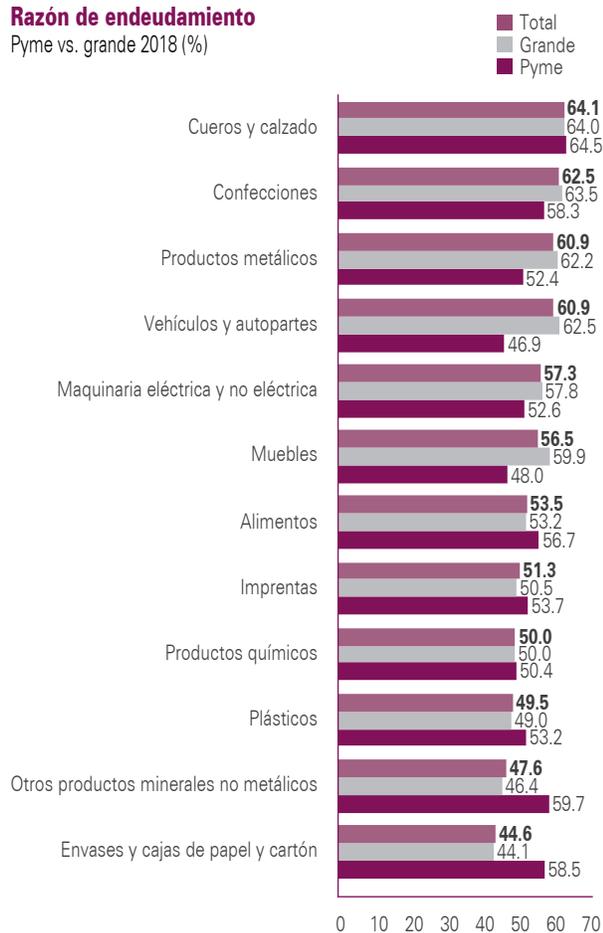
Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

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

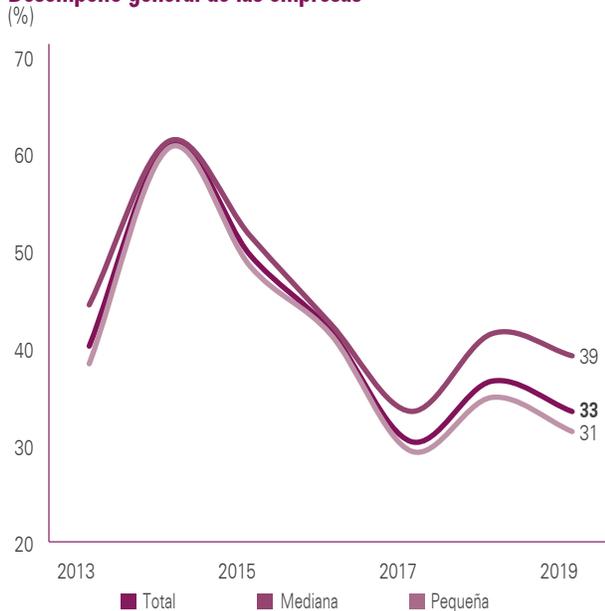
#### Situación económica en el segundo semestre de 2019 vs. el segundo semestre de 2018

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.

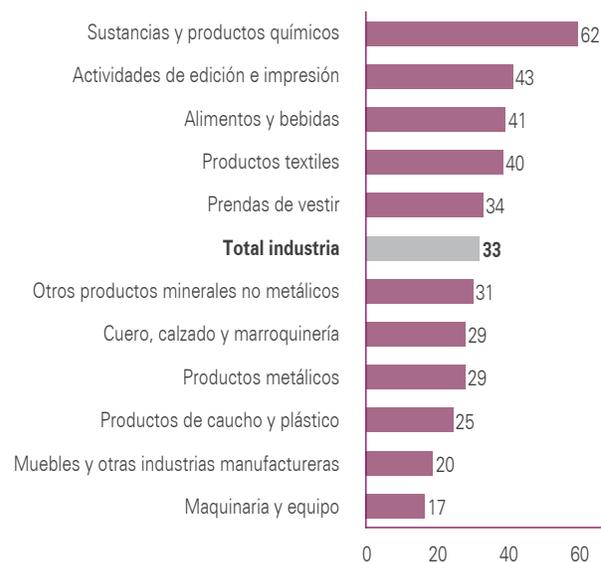
dustrias manufactureras (20%); y iii) productos de caucho y plástico (25%).

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%).

### Situación económica general

(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

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%).

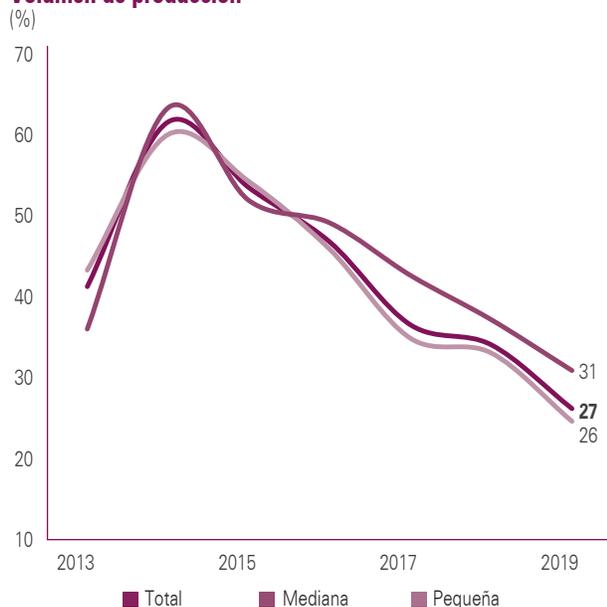
Los sectores más optimistas acerca de su nivel de ventas fueron: i) actividades de edición e impresión (con un balance de respuestas del 46%); ii) fabricación de prendas de vestir (45%); y iii) sustancias y productos químicos (45%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de optimismo sobre 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

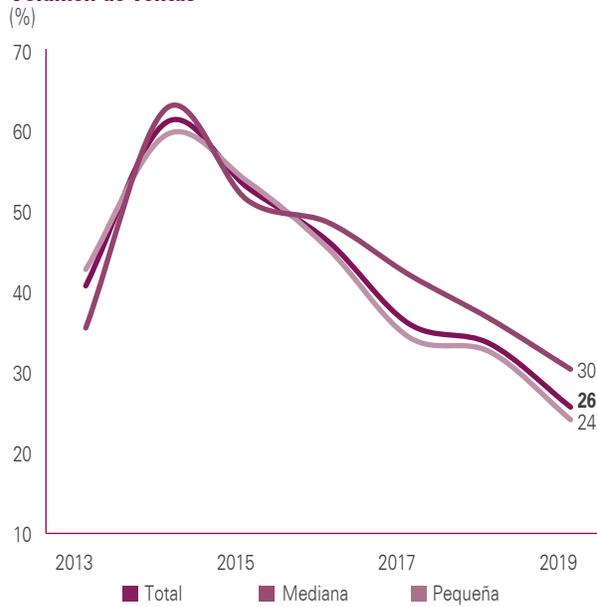
(43%); y iii) productos textiles (34%). Por el contrario, los sectores con menores niveles de optimismo sobre el desempeño de los pedidos fueron: i) maquinaria y equipo (-9%); ii) productos de caucho y

### Volumen de producción



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

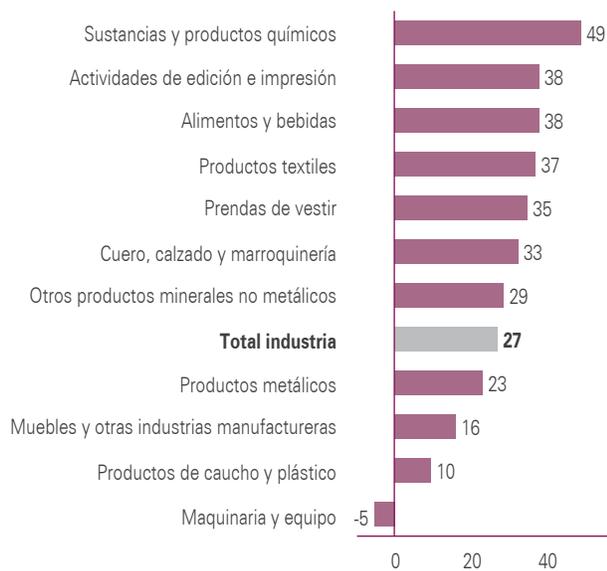
### Volumen de ventas



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

### Volumen de producción por sector

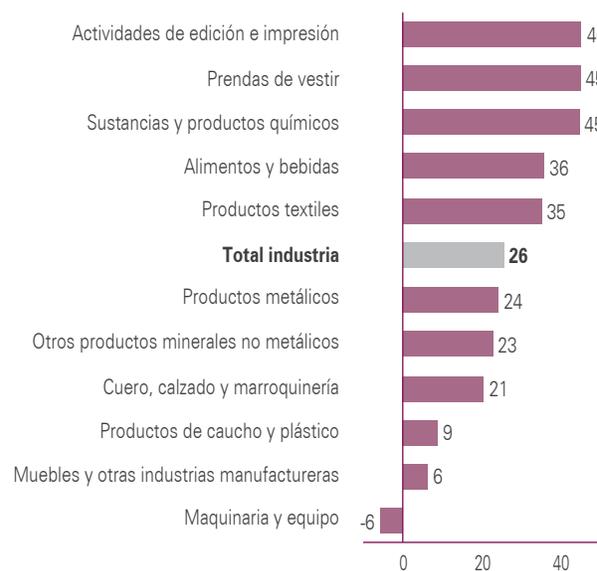
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

### Volumen de ventas por sector

(Balance de respuestas)



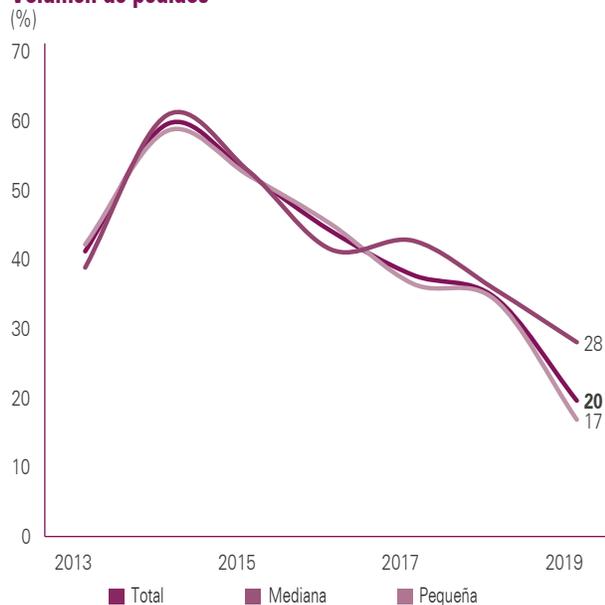
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

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.

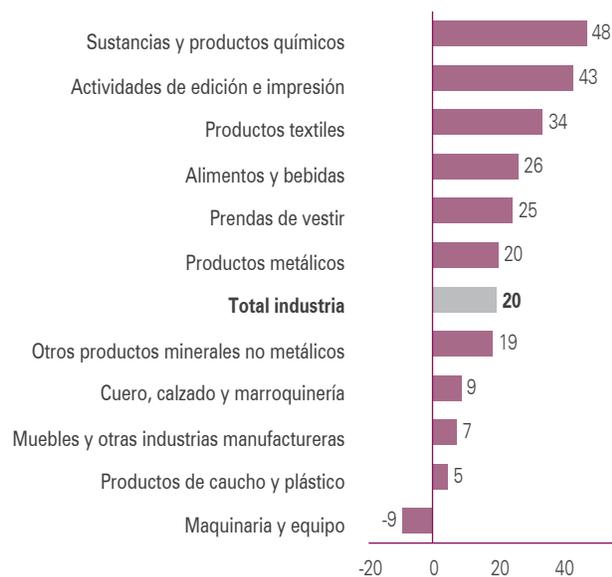
### Volumen de exportación



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

### Volumen de pedidos por sector

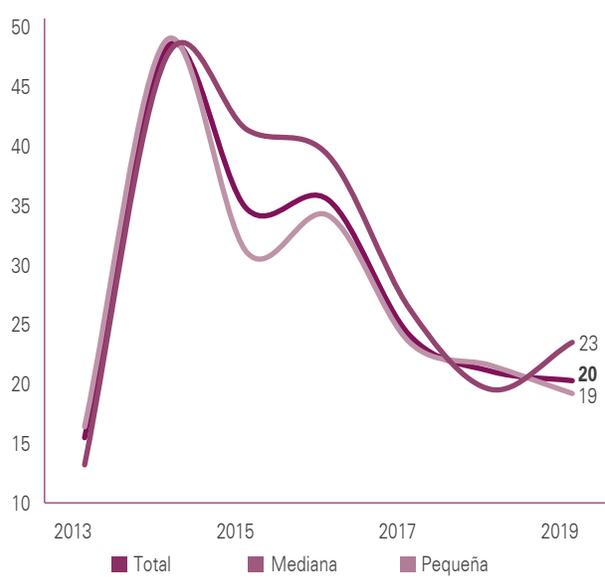
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

### Inversión en maquinaria y equipo

(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

### Inversión en maquinaria y equipo

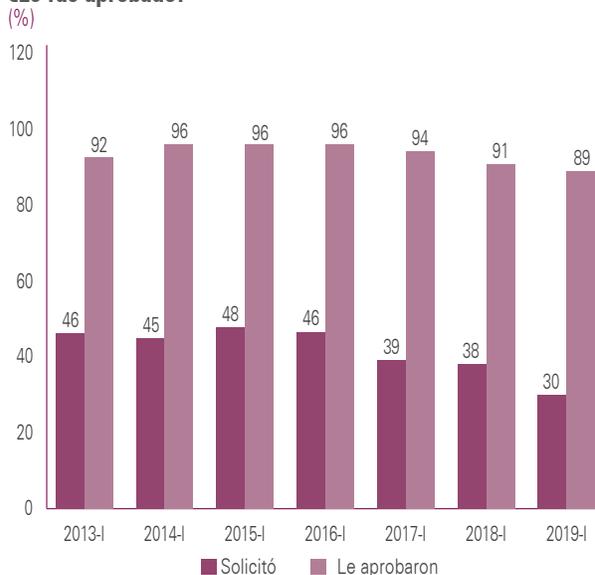
(Balance de respuestas)



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).

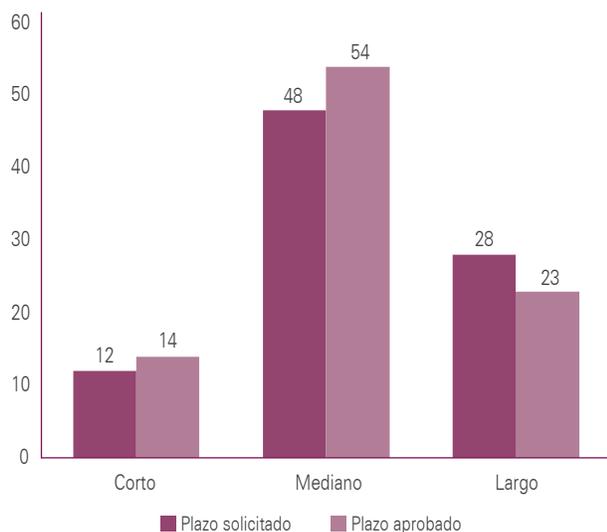
El rango de tasa más común en los créditos otorgados fue el de DTF+1 y DTF+4 (71% en 2019-I vs. 47% en 2018-I). A ello le siguieron los créditos a tasas entre DTF+4 y DTF+8 (13% en 2019-I vs. 25% en 2018-I) y por encima de DTF+8 (1% vs. 7%). En cuanto a la satisfacción de las Pymes con la tasa de interés 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?**

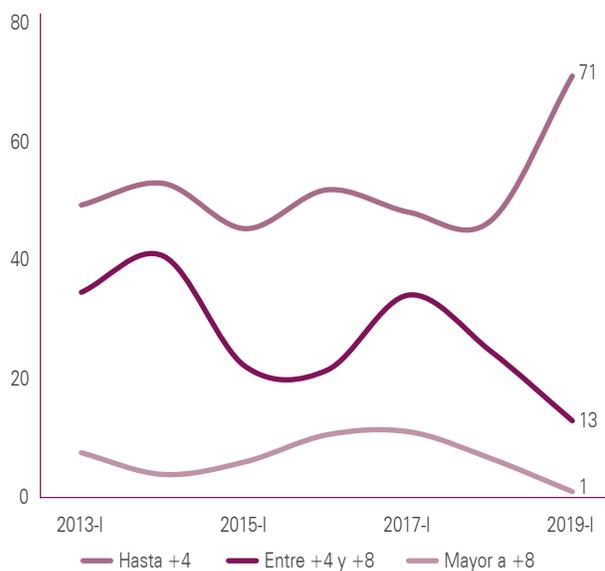
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

**¿A qué tasa DTF+ le fue otorgado?**

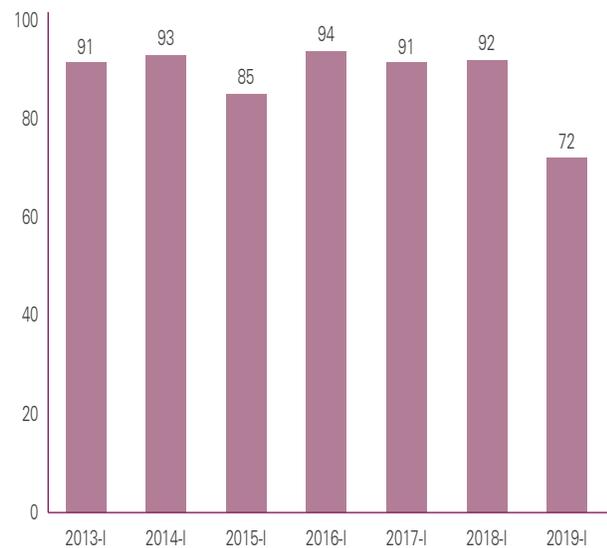
(%)



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 <sup>1/</sup>		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.

<sup>1/</sup> 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

La Encuesta Anual Manufacturera del año 2018 (EAM-2018) contó con la participación de 31 establecimientos de la industria de curtiembres del país. De estos, el 83.9% (26 establecimientos) fueron Pymes y el 16.1% (5 establecimientos) fueron microestablecimientos. No se reportaron grandes establecimientos en el sector.

**Producción bruta.** Según la EAM-2018, la producción bruta del sector de curtiembres alcanzó los \$71.993 millones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a una expansión del +7.4% anual (vs. -31.7% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro de la producción industrial total fue del 0.1% (inalterado frente a 2017).

Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que las Pymes generaron \$70.357 millones de dicha producción, creciendo a ritmos del +5% anual (vs. -27.3% un año atrás). Así, la producción de las Pymes representó el 97.7% del total en 2018 (vs. 100% en 2017).

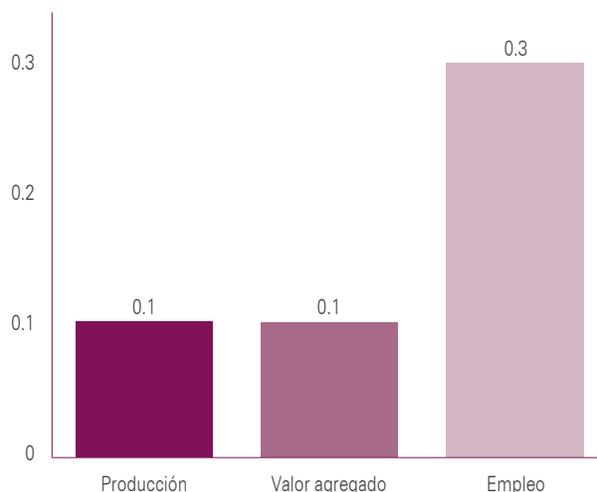
**Valor agregado.** El valor agregado generado por la industria de curtiembres sumó \$21.202 millones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a una expansión del 10.9% anual (vs. 7.9% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del valor agregado industrial total fue del 0.1% (inalterado frente a 2017).

Por segmento empresarial, se observó que las Pymes generaron \$20.364 millones de dicho valor agregado, expandiéndose a tasas del 6.5% anual (vs. 11.6% un año atrás). Pese a ello, el valor agregado de las Pymes disminuyó hacia el 96% en 2018 (vs. 100% en 2017).

**Empleo.** El personal ocupado por el sector de curtiembres llegó a 1.294 trabajadores en 2018, equivalente a una contracción del -0.8% anual (vs. +22.7% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del empleo industrial total fue del 0.3% (inalterado frente a 2017).

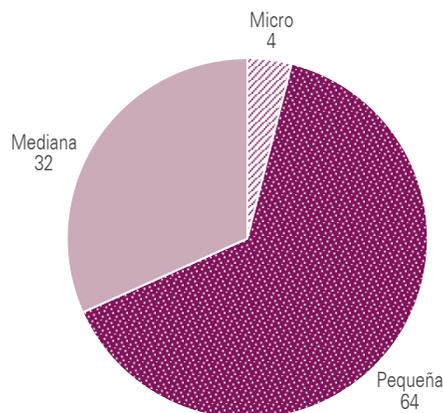
Allí las Pymes contrataron a 1.263 empleados, lo cual implicó una caída del -3.2% anual en su personal contratado (vs. +28.7% un año atrás). De esta manera, el empleo de las Pymes representó el 97.6% del total en 2018 (vs. 100% en 2017).

**Curtiembres**  
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.

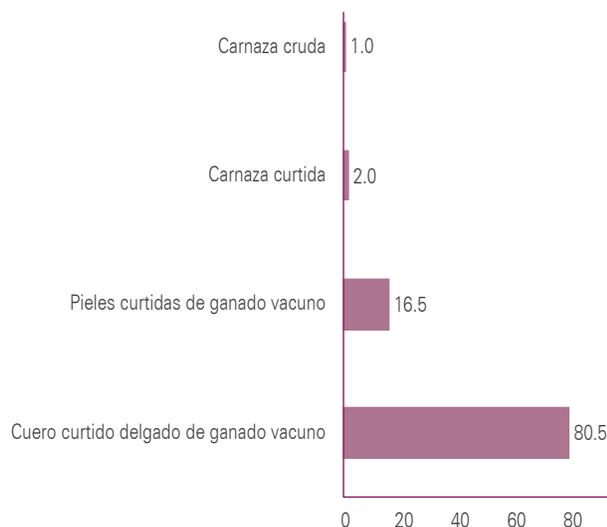
**Curtiembres**  
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento (% , 2018)



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

**Principales productos.** En 2018, la producción industrial del sector de curtiembres se concentró principalmente en los siguientes productos: i) cuero curtido delgado de ganado vacuno (representando el 80.5% del total del valor producido); ii) pieles curtidas de ganado vacuno (16.5%); iii) carnaza curtida (2%); y iv) carnaza cruda (1%).

**Curtiembres**  
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 curtiembres transformó el 29.5% de su producción bruta en valor agregado (vs. 28.5% un año atrás), inferior al 44% del promedio industrial. Allí las Pymes convirtieron el 28.9% de su producción en valor agregado (vs. 28.5% en 2017).

**Eficiencia en procesos.** El valor agregado generado por cada unidad de consumo intermedio en la industria de curtiembres fue del 35.7% en 2018 (vs. 34.2% un año atrás), por debajo del 92% del promedio industrial. En los establecimientos Pyme,

la eficiencia en procesos se situó en el 34.7% (vs. 34.2% en 2017).

**Costo unitario laboral.** El costo del trabajo como proporción de la producción bruta en la industria de curtiembres aumentó al 25.1% en 2018 (vs. 23.2% un año atrás), inferior al 26.1% del promedio industrial. Para las Pymes dicho costo laboral unitario fue del 25.1% (vs. 23.2% en 2017).

**Competitividad del costo laboral.** Un trabajador promedio de la industria de curtiembres produjo \$786 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios en 2018 (vs. \$778 un año atrás), por debajo de los \$1.474 del promedio industrial. En las Pymes, un trabajador promedio produjo \$773 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios (vs. \$778 en 2017).

**Productividad laboral.** La generación de valor agregado por trabajador promedio de la industria de curtiembres llegó a \$16.4 millones en 2018 (vs. \$14.7 millones un año atrás), inferior a los \$49.1 millones del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la productividad laboral se incrementó a \$16.1 millones en 2018 (vs. \$14.7 millones en 2017).

**Índice de temporalidad.** La relación entre personal permanente y personal temporal del sector de curtiembres fue de 1 en 2018 (vs. 1.1 un año atrás), lo cual señala que se empleó personal permanente en igual proporción que personal temporal. Dicha cifra se ubicó por debajo del 1.6 del promedio industrial. Este índice de temporalidad fue de 1 en los establecimientos Pyme (vs. 1.1 en 2017).

**Intensidad del capital.** La relación entre el valor de los activos fijos y el personal permanente empleado en la industria de curtiembres fue de \$32.6 millones en 2018 (vs. \$26.9 millones en 2017), lo cual sugiere un mayor uso de maquinaria y equipo tecnológico por trabajador. Dicho registro fue inferior a los \$87.3 millones del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, la intensidad del capital se incrementó a \$31.4 millones de activos/trabajador (vs. \$26.9 millones en 2017).

### • Relaciones de costo

En 2018, la estructura de costos de la industria de curtiembres estuvo compuesta de la siguiente mane-

ra: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 67.6% de sus ventas (vs. 67.5% en 2017), superior al 53% del promedio industrial; y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 25.7% de las ventas (vs. 23.7%), inferior al 27.1% del promedio industrial. De esta manera, los costos de producción de la industria de curtiembres fueron equivalentes al 93.3% de sus ventas en 2018, aumentando frente al 91.3% observado en 2017.

Por su parte, la estructura de costos de las Pymes estuvo compuesta por: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 67.8% de sus ventas en 2018 (vs. 67.5% en 2017); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 25.6% de las ventas (vs. 23.7%). Así, los costos de producción de las Pymes de la industria de curtiembres fueron equivalentes al 93.4% de sus ventas en 2018, aumentando frente al 91.3% observado en 2017.

## Materias primas

Los cueros de bovino frescos continuaron siendo la principal materia prima consumida por los industriales del sector de curtiembres en 2018, re-

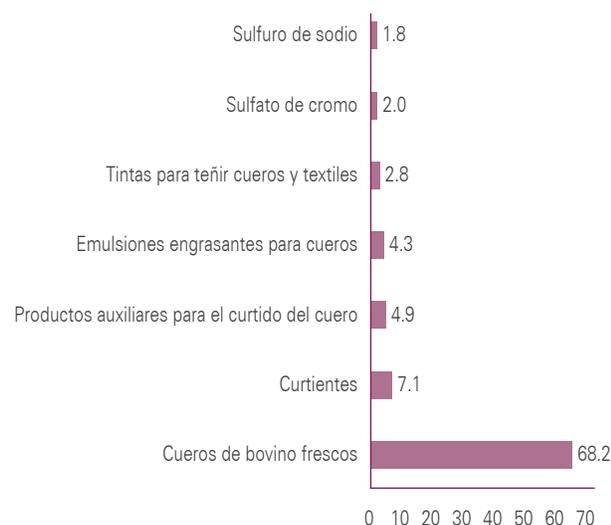
presentando el 68.2% del total de materias primas. También se destacó el uso de curtientes (7.1%), productos auxiliares para el curtido del cuero (4.9%), emulsiones engrasantes para cueros (4.3%), y tintas para teñir cueros y textiles (2.8%).

En 2018, las materias primas importadas continuaron teniendo una baja participación al interior de las materias primas consumidas en la industria de curtiembres, representando solo el 2.4% del total (vs. 2.7% en 2017), inferior al 7.1% del promedio industrial. En los establecimientos Pyme, dicho consumo de materias primas importadas fue del 2.8% del total (vs. 2.7%).

## Precios

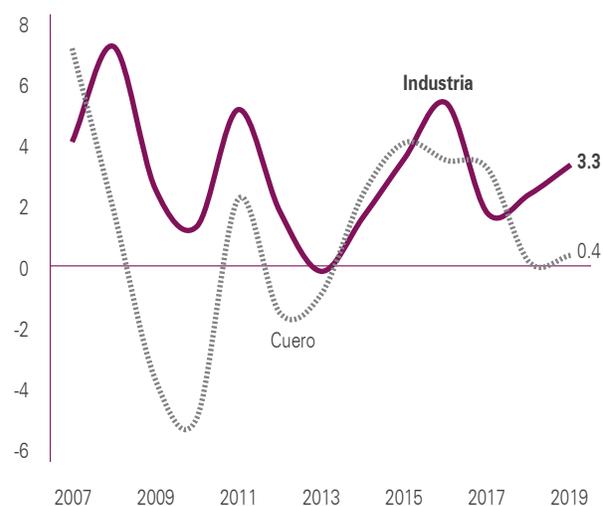
En 2019, los precios de los productos de cuero crecieron apenas un 0.4% anual (vs. 0.2% un año atrás). Ello se explica principalmente por: i) la mayor oferta de cueros en el mercado local, resultante del ingreso de productos del exterior a bajo precio, pese a los estrictos controles aduaneros que se han venido implementando; ii) la sustitución de cueros por elementos sintéticos; y iii) la creciente informalidad del sector, tras adoptarse una exigente regulación

**Curtiembres**  
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.

**Curtiembres**  
Precios del producto final  
(Variación % promedio anual, 2007-2019)



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

medioambiental. De esta manera, los precios de los productos de cuero se ubicaron 2.9 puntos porcentuales por debajo del promedio industrial del 3.3% en 2019.

## Comercio exterior

**Coficiente exportador.** El sector de curtiembres destinó el 18.3% de su producción industrial a los mercados externos en 2018 (vs. 17.5% un año atrás), cifra superior al 6.3% del promedio industrial. Allí las Pymes exportaron el 18.3% de su producción (vs. 17.5% en 2017).

**Exportaciones.** En 2019, las exportaciones de productos de curtiembres sumaron US\$41.3 millones, equivalente a una contracción del -34.3% anual (vs. -25.8% un año atrás). El principal destino de las exportaciones de los productos de curtiembres fue Italia, con un 21.5% del total exportado por el sector. A este le siguieron China (15% del total exportado), Estados Unidos (10.2%), Panamá (9.9%) y Túnez (6.1%).

**Importaciones.** En 2019, las importaciones de productos de curtiembres llegaron a US\$9.9 millones, equivalente a una expansión del +1.7% anual

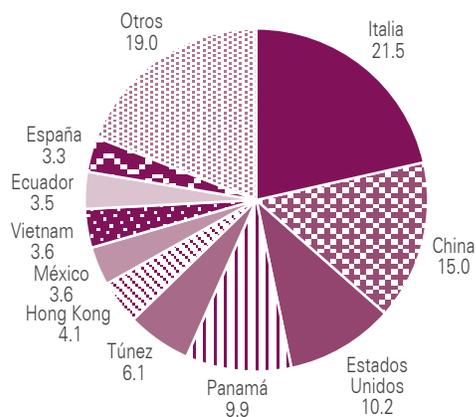
(vs. +39% un año atrás). El principal origen de las importaciones de los productos de curtiembres fue España, con un 34.3% del total importado por Colombia. A este le siguieron Chile (18.7% del total importado), Italia (11.5%), Brasil (8.7%) y Uruguay (8.5%).

### Curtiembres Coficiente exportador (%, 2014-2018)



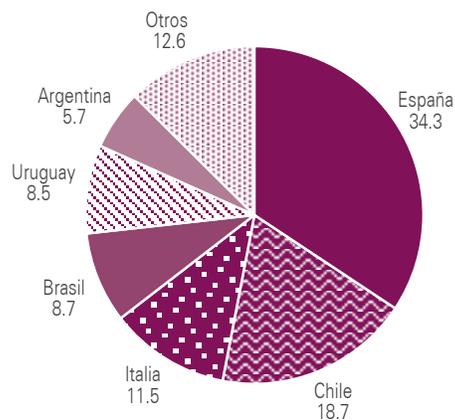
Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

### Curtiembres Principales destinos de las exportaciones colombianas (%, acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

### Curtiembres Principales orígenes de las importaciones colombianas (%, acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

**Curtiembres**  
**Actividad económica**

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Número de establecimientos</b>	2009	15	7	8	15	5	35
	2010	12	9	8	17	5	34
	2011	14	24	9	33	5	52
	2012	14	20	4	24	4	42
	2013	12	24	6	30	0	42
	2014	16	20	6	26	0	42
	2015	16	19	6	25	0	41
	2016	11	19	7	26	0	37
	2017	0	19	8	27	0	27
2018	5	18	8	26	0	31	
<b>Producción bruta</b> (\$ millones constantes de 2006)	2009	11.593	23.703	45.256	68.959	156.122	233.923
	2010	11.723	20.590	42.296	62.886	135.038	206.334
	2011	7.312	35.755	44.932	80.687	125.102	213.100
	2012	8.746	36.951	38.148	75.100	120.373	204.219
	2013	6.176	93.574	60.444	154.018	0	160.194
	2014	6.926	39.142	103.693	142.835	0	149.761
	2015	6.448	35.068	98.597	133.665	0	140.113
	2016	5.946	32.147	60.052	92.200	0	98.146
	2017	0	21.592	45.416	67.007	0	67.007
2018	1.636	22.357	48.000	70.357	0	71.993	
<b>Valor agregado</b> (\$ millones constantes de 2006)	2009	3.043	7.294	14.949	22.243	47.503	72.790
	2010	1.798	9.383	13.972	23.355	46.399	71.552
	2011	1.522	9.136	17.238	26.374	36.760	64.656
	2012	2.442	12.073	13.271	25.344	39.421	67.207
	2013	2.120	41.081	15.846	56.927	0	59.048
	2014	2.378	17.184	27.185	44.369	0	46.747
	2015	2.570	12.703	16.565	29.269	0	31.839
	2016	599	8.226	8.895	17.121	0	17.721
	2017	0	12.768	6.345	19.113	0	19.113
2018	839	13.639	6.725	20.364	0	21.202	
<b>Personal ocupado</b>	2009	84	242	662	904	1.442	2.430
	2010	75	292	611	903	1.558	2.536
	2011	81	461	709	1.170	1.157	2.408
	2012	86	473	418	891	1.052	2.029
	2013	61	594	491	1.085	0	1.146
	2014	75	504	504	1.008	0	1.083
	2015	69	498	546	1.044	0	1.113
	2016	50	444	570	1.014	0	1.064
	2017	0	493	812	1.305	0	1.305
2018	31	464	799	1.263	0	1.294	

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

**Curtiembres**  
**Indicadores de estructura sectorial**

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Contenido de valor agregado (%)</b>	2009	26.2	30.8	33.0	32.3	30.4	31.1
	2010	15.3	45.6	33.0	37.1	34.4	34.7
	2011	20.8	25.6	38.4	32.7	29.4	30.3
	2012	27.9	32.7	34.8	33.7	32.7	32.9
	2013	34.3	43.9	26.2	37.0	0.0	36.9
	2014	34.3	43.9	26.2	31.1	0.0	31.2
	2015	39.9	36.2	16.8	21.9	0.0	22.7
	2016	10.1	25.6	14.8	18.6	0.0	18.1
	2017	0.0	59.1	14.0	28.5	0.0	28.5
	2018	51.3	61.0	14.0	28.9	0.0	29.5
<b>Eficiencia en procesos (%)</b>	2009	52.5	44.5	49.3	47.6	43.7	45.2
	2010	27.2	83.7	49.3	59.1	52.3	53.1
	2011	26.3	34.3	62.2	48.6	41.6	43.6
	2012	38.7	48.5	53.3	51.0	48.7	49.1
	2013	52.3	78.3	35.5	58.6	0.0	58.4
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	67.5	56.8	20.2	28.0	0.0	29.4
	2016	11.2	34.4	17.4	22.8	0.0	22.0
	2017	0.0	105.0	14.5	34.2	0.0	34.2
	2018	99.9	110.9	14.5	34.7	0.0	35.7
<b>Costo unitario laboral (%)</b>	2009	6.9	9.5	20.8	16.9	16.8	16.5
	2010	6.6	15.5	18.9	17.8	20.1	18.9
	2011	10.7	14.3	18.7	16.7	16.7	16.5
	2012	11.4	16.6	14.5	15.5	17.0	16.2
	2013	11.3	9.9	11.9	10.7	0.0	10.7
	2014	11.7	15.2	6.8	9.1	0.0	9.2
	2015	14.2	15.6	7.5	9.6	0.0	9.9
	2016	8.7	14.1	12.1	12.8	0.0	12.6
	2017	0.0	27.0	21.4	23.2	0.0	23.2
	2018	24.8	27.0	24.2	25.1	0.0	25.1
<b>Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)</b>	2009	3.830	3.246	1.590	1.910	1.809	1.881
	2010	2.342	2.935	1.751	2.090	1.710	1.831
	2011	1.630	1.504	1.723	1.640	1.476	1.542
	2012	2.125	1.707	2.083	1.898	1.665	1.770
	2013	2.641	3.866	1.917	3.013	0.000	2.998
	2014	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	2015	2.176	1.800	1.735	1.763	0.000	1.790
	2016	0.763	1.197	0.803	0.953	0.000	0.945
	2017	0.000	1.386	0.413	0.778	0.000	0.778
	2018	1.380	1.512	0.388	0.773	0.000	0.786
<b>Productividad laboral (\$ miles de 2006)</b>	2009	36.225	30.141	22.582	24.606	32.943	29.955
	2010	23.976	32.133	22.867	25.864	29.781	28.214
	2011	18.786	19.819	24.313	22.542	31.772	26.851
	2012	28.392	25.524	31.750	28.445	37.472	33.123
	2013	34.760	69.160	32.274	52.468	0	51.525
	2014	31.704	34.096	53.938	44.017	0	43.164
	2015	37.252	25.508	30.340	28.035	0	28.606
	2016	11.983	18.528	15.605	16.885	0	16.655
	2017	0	25.898	7.814	14.646	0	14.646
	2018	27.061	29.394	8.417	16.123	0	16.385
<b>Índice de temporalidad</b>	2009	1.5	0.7	0.6	0.6	0.3	0.4
	2010	1.5	0.5	0.6	0.6	0.3	0.4
	2011	1.5	0.8	1.5	1.2	0.2	0.5
	2012	1.0	0.5	1.3	0.9	0.2	0.5
	2013	0.8	0.6	1.0	0.8	0.0	0.8
	2014	1.4	0.7	0.7	0.7	0.0	0.7
	2015	1.9	1.1	0.6	0.8	0.0	0.9
	2016	1.3	1.5	0.1	0.5	0.0	0.5
	2017	0.0	1.5	1.0	1.1	0.0	1.1
	2018	9.3	1.3	0.9	1.0	0.0	1.0

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Intensidad del capital</b> (\$ miles de 2006)	2009	41.622	20.085	26.248	24.598	58.841	45.507
	2010	27.799	28.376	28.622	28.543	54.798	44.651
	2011	83.373	22.197	28.793	26.194	67.873	48.143
	2012	54.915	27.814	37.245	32.605	81.062	62.123
	2013	46.486	35.614	37.333	36.392	0	36.929
	2014	66.768	25.204	41.935	33.569	0	35.869
	2015	77.558	23.371	37.760	30.896	0	33.789
	2016	188.406	19.910	21.567	20.841	0	28.716
	2017	0	24.607	28.231	26.862	0	26.862
	2018	78.385	28.480	33.139	31.427	0	32.552
<b>Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)</b>	2009	58.4	60.6	60.6	60.6	64.2	62.9
	2010	72.8	46.5	63.6	57.8	57.5	58.2
	2011	69.0	60.9	53.9	57.0	66.7	63.0
	2012	64.9	59.3	60.0	59.7	60.9	60.6
	2013	62.4	46.0	65.1	53.7	0.0	54.0
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	54.6	52.9	80.4	73.1	0.0	72.3
	2016	77.2	64.4	79.7	74.3	0.0	74.5
	2017	0.0	43.8	78.5	67.5	0.0	67.5
	2018	57.7	44.1	78.5	67.8	0.0	67.6
<b>Costo laboral/Ingresos por ventas (%)</b>	2009	8.6	9.8	21.6	17.6	16.8	16.7
	2010	9.3	15.7	19.8	18.4	19.6	18.9
	2011	11.3	13.9	18.5	16.4	17.3	16.8
	2012	12.0	17.1	14.9	16.0	17.1	16.5
	2013	11.9	9.7	11.2	10.3	0.0	10.4
	2014	12.4	15.1	7.0	9.3	0.0	9.4
	2015	14.5	15.7	7.6	9.8	0.0	10.0
	2016	7.9	14.0	12.4	13.0	0.0	12.7
	2017	0.0	28.1	21.7	23.7	0.0	23.7
	2018	33.2	28.0	24.5	25.6	0.0	25.7
<b>Materia prima importada/Materia prima total (%)</b>	2009	0.1	0.0	0.1	0.1	5.9	4.2
	2010	0.0	8.2	5.2	6.0	11.3	9.2
	2011	0.0	5.2	8.7	7.4	9.9	8.4
	2012	7.1	0.8	0.0	0.4	11.3	7.1
	2013	0.0	0.2	1.8	0.5	0.0	0.4
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	4.9	3.4	4.2	3.6	0.0	4.1
	2016	0.0	2.2	2.4	2.3	0.0	1.6
	2017	0.0	2.7	2.7	2.7	0.0	2.7
	2018	0.0	2.8	2.7	2.8	0.0	2.4
<b>Coefficiente exportador (%)</b>	2009	18.9	5.7	22.3	16.6	49.1	38.6
	2010	23.7	3.4	14.7	11.0	55.2	40.8
	2011	0.0	4.7	27.2	19.9	62.7	46.3
	2012	0.0	5.7	24.3	16.0	37.5	27.7
	2013	8.0	15.4	21.1	16.5	0.0	14.1
	2014	8.6	9.0	32.6	15.4	0.0	12.7
	2015	6.5	10.3	33.4	16.9	0.0	12.6
	2016	7.8	17.9	41.5	25.8	0.0	19.4
	2017	0.0	12.8	25.5	17.5	0.0	17.5
	2018	18.3	13.8	25.5	18.3	0.0	18.3

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



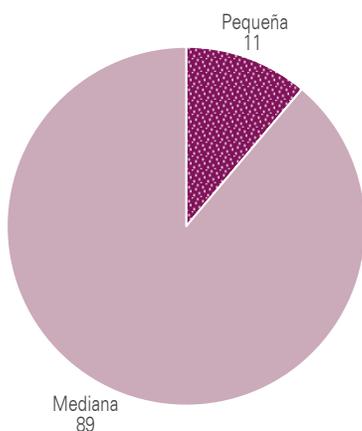
## Actividad productiva

La Encuesta Anual Manufacturera del año 2018 (EAM-2018) contó con la participación de 23 establecimientos de la industria de marroquinería del país. De estos, el 100% (23 establecimientos) fueron Pymes. No se reportaron grandes establecimientos ni microestablecimientos en el sector. En vista de lo anterior, el comportamiento de los indicadores de los establecimientos Pyme refleja en su totalidad el del sector.

**Producción bruta.** Según la EAM-2018, la producción bruta del sector de marroquinería alcanzó los \$81.628 millones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a una expansión del +5.3% anual (vs. -10.8% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro de la producción industrial total fue del 0.1% (inalterado frente a 2017).

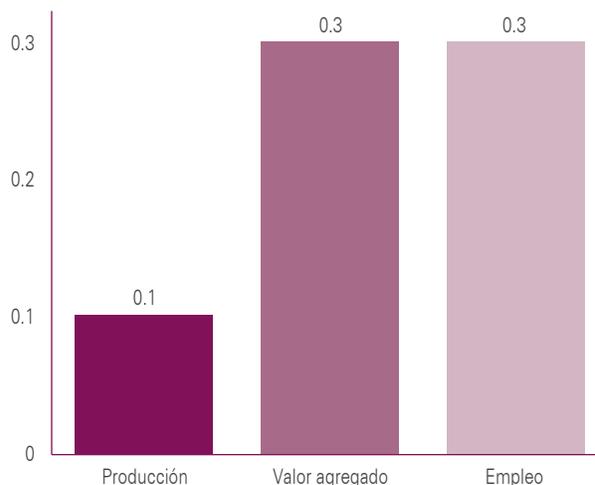
**Valor agregado.** El valor agregado generado por la industria de marroquinería sumó \$65.040 millones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a expansiones del 5% anual (vs. 21.4% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del valor agregado industrial total fue del 0.3% (inalterado frente a 2017).

### Marroquinería Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento (% , 2018)



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

### Marroquinería 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.

### Marroquinería Principales productos (% del total, 2018)



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

**Empleo.** El personal ocupado por el sector de marroquinería llegó a 1.191 trabajadores en 2018, equivalente a una contracción del -2.8% anual (vs. -7.3% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del empleo industrial total fue del 0.3% (inalterado frente a 2017).

**Principales productos.** En 2018, la producción industrial del sector de marroquinería se concentró principalmente en los siguientes productos: i) carteras de cuero (representando el 30.8% del total del valor producido); ii) juguetes caninos de carnaza (26%); iii) billeteras-portachequeras y similares de cuero (16.4%); iv) cinturones de cuero (13.8%); y v) bolsas-tulas de cuero (10.6%).

## Indicadores de estructura sectorial

### • Competitividad industrial

**Contenido de valor agregado.** En 2018, la industria de marroquinería transformó el 79.7% de su producción bruta en valor agregado (vs. 79.9% un año atrás), superior al 44% del promedio industrial.

**Eficiencia en procesos.** El valor agregado generado por cada unidad de consumo intermedio en la industria de marroquinería fue del 392.1% en 2018 (vs. 397% un año atrás), por encima del 92% del promedio industrial.

**Costo unitario laboral.** El costo del trabajo como proporción de la producción bruta en la industria de marroquinería aumentó levemente al 21.3% en 2018 (vs. 21.1% un año atrás), inferior al 26.1% del promedio industrial.

**Competitividad del costo laboral.** Un trabajador promedio de la industria de marroquinería produjo \$2.499 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios en 2018 (vs. \$2.390 un año atrás), por encima de los \$1.474 del promedio industrial.

**Productividad laboral.** La generación de valor agregado por trabajador promedio de la industria de marroquinería llegó a \$54.6 millones en 2018 (vs. \$50.6 millones un año atrás), superior a los \$49.1 millones del promedio industrial.

**Índice de temporalidad.** La relación entre personal permanente y personal temporal del sector de marroquinería fue de 1.3 en 2018 (vs. 0.8 un año atrás), lo cual señala que se empleó personal permanente en mayor proporción que personal temporal. Dicha cifra se ubicó por debajo del 1.6 del promedio industrial.

**Intensidad del capital.** La relación entre el valor de los activos fijos y el personal permanente empleado en la industria de marroquinería fue de \$43.3 millones en 2018 (vs. \$40.5 millones en 2017), lo cual sugiere un mayor uso de maquinaria y equipo tecnológico por trabajador. Dicho registro fue inferior a los \$87.3 millones del promedio industrial.

### • Relaciones de costo

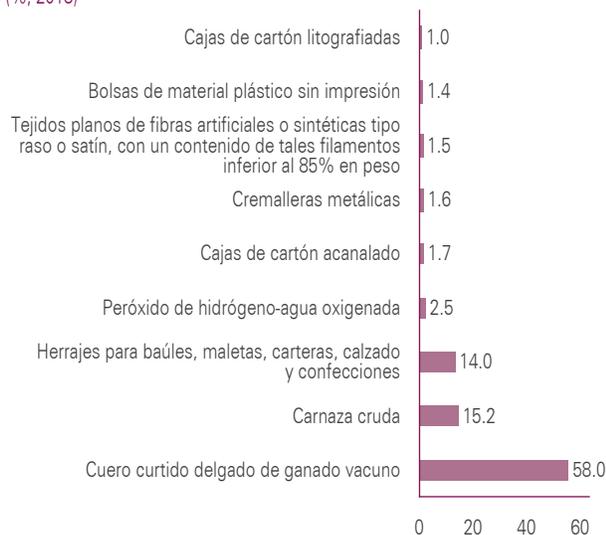
En 2018, la estructura de costos de la industria de marroquinería estuvo compuesta de la siguiente manera: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 14.1% de sus ventas (vs. 14.5% en 2017), inferior al 53% del promedio industrial; y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 21.3% de las ventas (vs. 21.1%), inferior al 27.1% del promedio industrial. De esta manera, los costos de producción de la industria de marroquinería fueron equivalentes al 35.4% de sus ventas en 2018, permaneciendo prácticamente inalterados frente al 35.6% observado en 2017.

## Materias primas

El cuero curtido delgado de ganado vacuno fue la principal materia prima consumida por los industriales del sector de marroquinería en 2018, representando el 58% del total de materias primas. También se destacó el uso de la carnaza cruda (15.2%), los herrajes para baúles-maletas-carteras-calzado-confecciones (14%), el peróxido de hidrógeno-agua oxigenada (2.5%) y las cajas de cartón acanalado (1.7%).

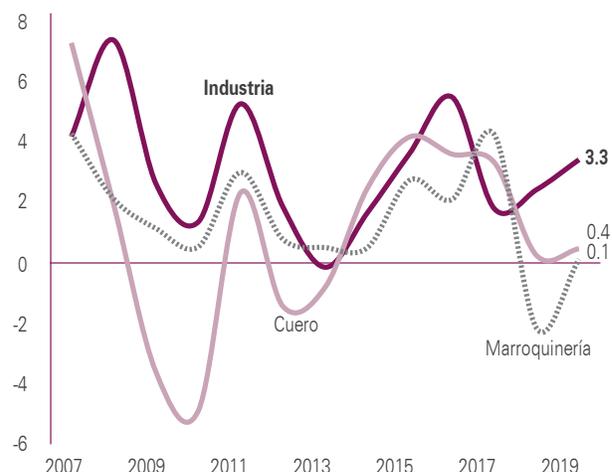
En 2018, las materias primas importadas continuaron teniendo una baja participación al interior de las materias primas consumidas en la industria de marroquinería, representando solo el 4.2% del total

**Marroquinería**  
**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.

**Marroquinería**  
**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.

(vs. 1.1% un año atrás), inferior al 7.1% del promedio industrial.

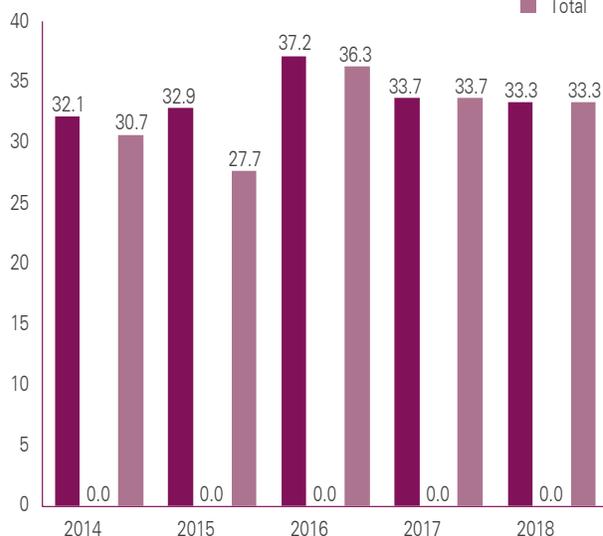
**Precios**

En 2019, los precios de los productos de marroquinería se expandieron un +0.1% anual (vs. -2.2% un año atrás). Este resultado es consistente con los leves incrementos en los precios del cuero y sus derivados (principal materia prima), creciendo al +0.4% anual en 2019 (vs. +0.2% un año atrás). De esta manera, los precios de los productos de marroquinería se ubicaron 3.2 puntos porcentuales por debajo del promedio industrial del 3.3% en 2019.

**Comercio exterior**

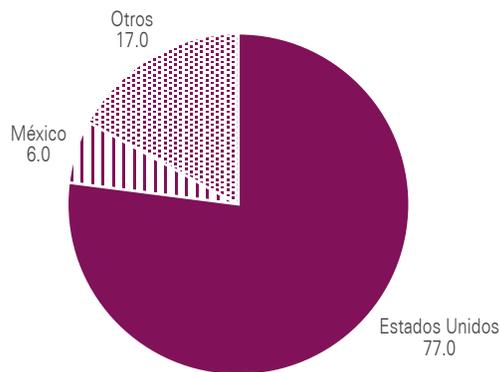
**Coficiente exportador.** El sector de marroquinería destinó el 33.3% de su producción industrial a los mercados externos en 2018 (vs. 33.7% un año atrás), cifra superior al 6.3% del promedio industrial.

**Marroquinería**  
**Coficiente exportador**  
 (% , 2014-2018)



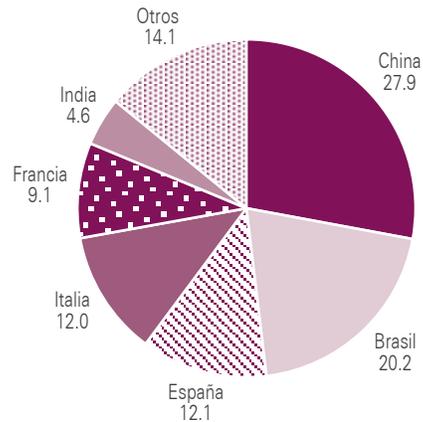
Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

**Marroquinería**  
**Principales destinos de las exportaciones colombianas**  
 (% , acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

**Marroquinería**  
**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 productos de marroquinería sumaron US\$52.3 millones, equivalente a una expansión del 7.7% anual (vs. 14.5% un año atrás). Los principales destinos de las exportaciones de los productos de marroquinería fueron Estados Unidos, con un 77% del total exportado por el sector. A este le siguió México, con el 6% del total exportado.

**Importaciones.** En 2019, las importaciones de productos de marroquinería llegaron a US\$11.2 millones, equivalente a una contracción del -5.7% anual (vs. +12.9% un año atrás). El principal origen de las importaciones de los productos de marroquinería fue China, con un 27.9% del total importado por Colombia. A este le siguieron Brasil (20.2% del total importado), España (12.1%), Italia (12%) y Francia (9.1%).

**Marroquinería**  
**Actividad económica**

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Número de establecimientos</b>	2009	17	9	11	20	3	40
	2010	18	6	10	16	4	38
	2011	13	27	9	36	4	53
	2012	23	35	11	46	5	74
	2013	14	20	11	31	0	45
	2014	0	0	0	0	0	0
	2015	14	16	8	24	0	38
	2016	7	16	7	23	0	30
	2017	0	15	8	23	0	23
2018	0	15	8	23	0	23	
<b>Producción bruta</b> (\$ millones constantes de 2006)	2009	8.880	10.243	67.076	77.320	51.482	135.575
	2010	10.816	9.235	41.138	50.373	89.975	148.108
	2011	7.285	24.819	38.693	63.513	76.552	147.349
	2012	7.439	24.449	66.407	90.856	47.988	146.283
	2013	5.597	21.331	92.327	113.658	0	119.255
	2014	5.259	16.698	86.010	102.708	0	107.966
	2015	5.100	20.019	80.488	100.507	0	105.607
	2016	3.076	14.231	69.660	83.891	0	86.967
	2017	0	13.502	64.035	77.537	0	77.537
2018	0	13.949	67.679	81.628	0	81.628	
<b>Valor agregado</b> (\$ millones constantes de 2006)	2009	2.016	4.077	33.624	37.701	29.082	68.799
	2010	2.178	4.377	25.849	30.226	43.183	75.587
	2011	1.760	11.972	25.684	37.656	35.361	74.778
	2012	1.909	10.672	34.471	45.144	27.851	74.903
	2013	2.682	8.751	44.835	53.586	0	56.268
	2014	2.064	5.610	34.211	39.821	0	41.885
	2015	2.190	6.778	60.339	67.117	0	69.308
	2016	1.196	4.093	45.711	49.803	0	50.999
	2017	0	6.850	55.085	61.935	0	61.935
2018	0	7.251	57.789	65.040	0	65.040	
<b>Personal ocupado</b>	2009	81	250	1.192	1.442	1.012	2.535
	2010	103	167	967	1.134	1.373	2.610
	2011	76	536	932	1.468	1.068	2.612
	2012	97	469	1.044	1.513	906	2.516
	2013	85	394	1.236	1.630	0	1.715
	2014	77	328	1.050	1.378	0	1.455
	2015	76	362	887	1.249	0	1.325
	2016	58	397	867	1.264	0	1.322
	2017	0	329	896	1.225	0	1.225
2018	0	318	873	1.191	0	1.191	

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

**Marroquinería**  
**Indicadores de estructura sectorial**

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Contenido de valor agregado (%)</b>	2009	22.7	39.8	50.1	48.8	56.5	50.7
	2010	20.1	47.4	62.8	60.0	48.0	51.0
	2011	24.2	48.2	66.4	59.3	46.2	50.7
	2012	25.7	43.7	51.9	49.7	58.0	51.2
	2013	47.9	41.0	48.6	47.1	0.0	47.2
	2014	39.3	33.6	39.8	38.8	0.0	38.8
	2015	42.9	33.9	75.0	66.8	0.0	65.6
	2016	38.9	28.8	65.6	59.4	0.0	58.6
	2017	0.0	50.7	86.0	79.9	0.0	79.9
	2018	0.0	52.0	85.4	79.7	0.0	79.7
<b>Eficiencia en procesos (%)</b>	2009	42.4	66.1	100.5	95.2	129.8	103.0
	2010	39.0	90.1	169.1	150.0	92.3	104.2
	2011	31.9	93.2	197.4	145.6	85.8	103.0
	2012	34.5	87.5	107.9	102.4	138.3	110.8
	2013	92.0	69.6	94.4	89.2	0.0	89.3
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	76.8	51.2	299.5	201.0	0.0	191.2
	2016	63.6	40.4	190.9	146.1	0.0	141.8
	2017	0.0	103.0	615.5	397.0	0.0	397.0
	2018	0.0	108.2	584.3	392.1	0.0	392.1
<b>Costo unitario laboral (%)</b>	2009	8.8	27.1	23.7	24.2	24.4	23.6
	2010	8.4	22.7	31.9	30.2	19.0	22.4
	2011	11.3	27.1	32.3	30.2	18.8	23.4
	2012	14.4	26.2	24.0	24.6	26.8	24.8
	2013	20.4	26.7	21.1	22.2	0.0	22.1
	2014	19.0	28.6	16.8	18.7	0.0	18.8
	2015	18.9	26.3	15.3	17.5	0.0	17.5
	2016	28.1	34.6	16.9	19.9	0.0	20.2
	2017	0.0	34.5	18.3	21.1	0.0	21.1
	2018	0.0	32.9	18.9	21.3	0.0	21.3
<b>Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)</b>	2009	2.566	1.468	2.115	2.019	2.313	2.148
	2010	2.397	2.088	1.970	1.987	2.528	2.277
	2011	1.793	1.498	1.728	1.647	2.061	1.824
	2012	1.545	1.443	1.877	1.760	1.878	1.788
	2013	2.048	1.338	2.003	1.852	0.000	1.861
	2014	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	2015	1.768	1.000	3.816	2.971	0.000	2.908
	2016	0.911	0.548	2.556	1.964	0.000	1.912
	2017	0.000	0.930	2.971	2.390	0.000	2.390
	2018	0.000	1.057	3.016	2.499	0.000	2.499
<b>Productividad laboral (\$ miles de 2006)</b>	2009	24.891	16.309	28.208	26.145	28.737	27.140
	2010	21.145	26.210	26.731	26.655	31.451	28.961
	2011	23.161	22.336	27.558	25.651	33.110	28.629
	2012	19.677	22.755	33.018	29.837	30.740	29.771
	2013	31.555	22.210	36.275	32.875	0	32.809
	2014	26.808	17.105	32.582	28.898	0	28.787
	2015	28.821	18.724	68.026	53.737	0	52.308
	2016	20.618	10.310	52.723	39.401	0	38.577
	2017	0	20.821	61.479	50.559	0	50.559
	2018	0	22.801	66.196	54.610	0	54.610
<b>Índice de temporalidad</b>	2009	1.6	1.9	1.8	1.8	0.9	1.4
	2010	1.4	4.0	2.1	2.3	1.4	1.7
	2011	6.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3
	2012	1.0	1.2	1.4	1.4	0.9	1.2
	2013	0.8	1.5	1.0	1.1	0.0	1.1
	2014	1.6	1.5	0.9	1.0	0.0	1.1
	2015	2.7	0.9	0.9	0.9	0.0	1.0
	2016	0.8	0.8	1.0	0.9	0.0	0.9
	2017	0.0	0.7	0.9	0.8	0.0	0.8
	2018	0.0	0.7	1.6	1.3	0.0	1.3

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Intensidad del capital</b> (\$ miles de 2006)	2009	30.073	9.251	29.461	25.957	18.271	23.020
	2010	21.631	22.971	28.368	27.574	20.203	23.462
	2011	19.121	37.747	27.806	31.436	14.886	24.311
	2012	18.614	39.926	38.195	38.661	8.087	27.612
	2013	29.377	61.097	48.383	51.457	0	50.362
	2014	31.024	46.357	49.486	48.741	0	47.804
	2015	48.969	34.710	54.534	48.788	0	48.799
	2016	106.963	15.843	48.291	38.099	0	41.121
	2017	0	24.907	46.237	40.508	0	40.508
	2018	0	24.833	49.969	43.258	0	43.258
<b>Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)</b>	2009	54.8	46.2	44.0	44.3	37.3	42.1
	2010	59.6	40.3	30.9	32.6	45.6	41.8
	2011	62.3	40.0	28.6	33.0	48.7	42.6
	2012	51.8	43.3	41.5	42.0	38.8	41.4
	2013	35.6	46.2	46.5	46.4	0.0	45.9
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	39.1	58.6	22.0	29.2	0.0	29.7
	2016	48.0	57.7	31.4	35.9	0.0	36.3
	2017	0.0	37.9	9.7	14.5	0.0	14.5
	2018	0.0	36.2	9.7	14.1	0.0	14.1
<b>Costo laboral/Ingresos por ventas (%)</b>	2009	11.6	26.7	24.1	24.5	24.1	23.7
	2010	12.2	23.0	31.7	30.1	19.1	22.5
	2011	1.2	27.0	32.2	30.2	18.8	23.4
	2012	14.0	26.2	24.6	25.0	27.3	25.2
	2013	20.2	26.8	21.7	22.7	0.0	22.5
	2014	18.9	28.0	16.7	18.5	0.0	18.6
	2015	19.5	27.5	15.6	18.0	0.0	18.0
	2016	29.4	34.2	17.0	20.0	0.0	20.3
	2017	0.0	35.2	18.2	21.1	0.0	21.1
	2018	0.0	33.8	18.8	21.3	0.0	21.3
<b>Materia prima importada/Materia prima total (%)</b>	2009	0.0	0.0	0.6	1.2	10.1	12.3
	2010	0.0	0.0	1.6	1.2	41.1	27.5
	2011	1.1	0.4	4.7	2.5	38.4	26.8
	2012	0.3	0.0	6.4	4.7	12.1	6.9
	2013	0.0	0.0	5.2	1.9	0.0	1.3
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	0.0	1.1	12.2	5.0	0.0	3.1
	2016	0.0	6.1	10.0	7.3	0.0	5.8
	2017	0.0	0.3	2.7	1.1	0.0	1.1
	2018	0.0	5.0	2.7	4.2	0.0	4.2
<b>Coefficiente exportador (%)</b>	2009	28.0	30.1	56.5	53.0	70.6	59.0
	2010	30.3	43.4	24.6	28.1	79.1	59.8
	2011	26.5	39.5	25.5	29.2	74.3	55.6
	2012	30.6	35.6	23.6	27.2	73.4	53.9
	2013	29.4	15.6	59.4	31.2	0.0	30.6
	2014	28.0	9.8	67.9	32.1	0.0	30.7
	2015	19.1	17.8	61.0	32.9	0.0	27.7
	2016	33.3	26.5	60.2	37.2	0.0	36.3
	2017	0.0	21.5	56.5	33.7	0.0	33.7
	2018	0.0	20.9	56.5	33.3	0.0	33.3

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



## Actividad productiva

La Encuesta Anual Manufacturera del año 2018 (EAM-2018) contó con la participación de 133 establecimientos de la industria de calzado del país. De estos, el 75.2% (100 establecimientos) fueron Pymes, el 20.3% (27 establecimientos) fueron microestablecimientos y el 4.5% (6 establecimientos) fueron grandes establecimientos.

**Producción bruta.** Según la EAM-2018, la producción bruta del sector de calzado alcanzó los \$342.543 millones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a una expansión del +5.7% anual (vs. -37.9% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro de la producción industrial total fue del 0.6% (inalterado frente a 2017).

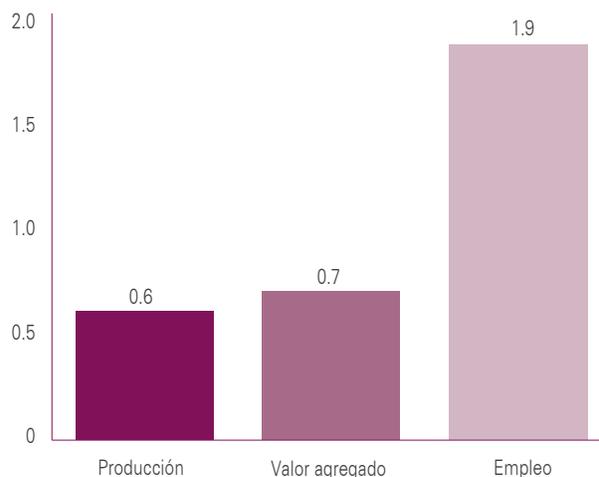
Al analizar la producción bruta por segmento empresarial, se observa que los grandes establecimientos generaron \$133.788 millones, expandiéndose un +3% anual (vs. -54.8% un año atrás). De esta manera, la producción de las grandes empresas representó el 39.1% del total en 2018 (vs. 40.1% en 2017). Por su parte, las Pymes generaron \$200.237 millones de dicha producción, expandiéndose a ritmos del +8.3% anual (vs. -14.8% un año atrás). Así, la producción de las Pymes representó el 58.5% del total en 2018 (vs. 57.1% en 2017).

**Valor agregado.** El valor agregado generado por la industria de calzado sumó \$160.600 millones en 2018 (a precios de 2006), equivalente a crecimientos del +9.3% anual (vs. -47.2% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del valor agregado industrial total fue del 0.7% (inalterado frente a 2017).

Por segmento empresarial, se observa cómo los grandes establecimientos generaron \$49.618 millones, expandiéndose un +7.4% anual (vs. -71.4% un año atrás). De esta manera, el valor agregado de las grandes empresas representó el 30.9% del total en 2018 (vs. 31.4% en 2017). Por su parte, las Pymes generaron \$107.708 millones de dicho valor agregado, creciendo a tasas del +9.8% anual (vs. -11.6% un año atrás). Así, el valor agregado de las Pymes representó el 67.1% (vs. 66.8% en 2017).

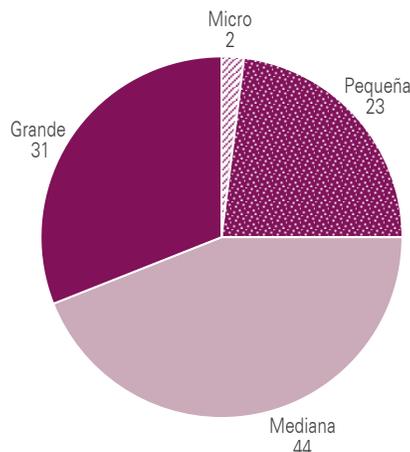
**Empleo.** El personal ocupado por el sector de calzado llegó a 7.849 trabajadores en 2018, equiva-

**Calzado**  
**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.

**Calzado**  
**Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento**  
 (% , 2018)



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

lente a una contracción del -4.2% anual (vs. -18.8% un año atrás). Con ello, la participación del sector dentro del empleo industrial total fue del 1.9% (inalterado frente a 2017).

Allí, los grandes establecimientos contrataron a 3.603 empleados, lo cual implicó una reducción del -5.9% anual en su personal contratado (vs. -27.8% un año atrás). De esta manera, el empleo de las grandes empresas representó el 45.9% del total en 2018 (vs. 46.7% en 2017). Por su parte, los establecimientos Pyme contrataron a 4.079 trabajadores, lo cual equivale a una reducción del -3.2% anual (vs. -6.8% un año atrás). Así, la contratación de personal de las Pymes representó el 52% del total en 2018 (vs. 51.4% en 2017).

**Principales productos.** En 2018, la producción industrial del sector de calzado se concentró principalmente en los siguientes productos: i) calzado de cuero para hombre (representando el 33.9% del total del valor producido); ii) calzado de cuero para mujer (30.5%); iii) calzado de cuero para protección (14.3%); iv) calzado deportivo de cuero (5.2%); y v) calzado de cuero para niño-niña (3.9%).

**Calzado**  
**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 calzado transformó el 46.9% de su producción bruta en valor agregado (vs. 45.3% un año atrás), superior al 44% del promedio industrial. Por segmento empresarial, los grandes establecimientos convirtieron el 37.1% de su producción bruta en valor agregado (vs. 35.6% en 2017), mientras que los Pymes transformaron el 53.8% (vs. 53%).

**Eficiencia en procesos.** El valor agregado generado por cada unidad de consumo intermedio en la industria de calzado fue del 88.2% en 2018 (vs. 82.8% un año atrás), por debajo del 92% del promedio industrial. En los grandes establecimientos, la eficiencia en procesos se situó en el 59% (vs. 55.2% en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme se ubicó en el 116.2% (vs. 112.7%).

**Costo unitario laboral.** El costo del trabajo como proporción de la producción bruta en la industria de calzado permaneció inalterada en el 34.7% en 2018 frente al año anterior, superior al 26.1% del promedio industrial. Para los grandes establecimientos, dicho costo laboral unitario fue del 48.3% (vs. 47.5% en 2017), mientras que para los establecimientos Pyme fue del 26.4% (vs. 26.7%).

**Competitividad del costo laboral.** Un trabajador promedio de la industria de calzado produjo \$902 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios en 2018 (vs. \$825 un año atrás), por debajo de los \$1.474 del promedio industrial. En los grandes establecimientos, un trabajador promedio produjo \$513 de valor agregado por cada \$1.000 pagados en salarios (vs. \$473 en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme produjo \$1.362 (vs. \$1.257).

**Productividad laboral.** La generación de valor agregado por trabajador promedio de la industria de calzado llegó a \$20.5 millones en 2018 (vs. \$17.9 millones un año atrás), inferior a los \$49.1 millones del promedio industrial. En los grandes establecimientos, la productividad laboral se incremen-

tó a \$13.8 millones en 2018 (vs. \$12.1 millones en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme dicha productividad subió hacia los \$26.4 millones (vs. \$23.3 millones).

**Índice de temporalidad.** La relación entre personal permanente y personal temporal del sector de calzado fue de 0.5 en 2018 (inalterado respecto a 2017), lo cual señala que se empleó personal permanente en menor proporción que personal temporal. Dicha cifra se ubicó por debajo del 1.6 del promedio industrial. Este índice de temporalidad fue de 0.5 en los grandes establecimientos (vs. 0.4 en 2017) y de 0.6 en los establecimientos Pyme (inalterado frente a 2017).

**Intensidad del capital.** La relación entre el valor de los activos fijos y el personal permanente empleado en la industria de calzado fue de \$39.9 millones en 2018 (vs. \$26.6 millones en 2017), lo cual sugiere un mayor uso de maquinaria y equipo tecnológico por trabajador. Sin embargo, dicho registro fue inferior a los \$87.3 millones del promedio industrial. Por segmento empresarial, en los grandes establecimientos la intensidad del capital se incrementó a \$48.3 millones de activos/trabajador (vs. \$24.7 millones en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme subió a \$32.8 millones de activos/trabajador (vs. \$28.4 millones).

## • Relaciones de costo

En 2018, la estructura de costos de la industria de calzado estuvo compuesta de la siguiente manera: i) el costo de las materias primas consumidas, el cual representó el 43.5% de sus ventas (inalterado respecto a 2017), inferior al 53% del promedio industrial; y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 35.5% de las ventas (inalterado respecto a 2017), superior al 27.1% del promedio industrial. De esta manera, los costos de producción de la industria de calzado fueron equivalentes al 79% de sus ventas en 2018, permaneciendo inalterados respecto al año anterior.

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 47% de sus ven-

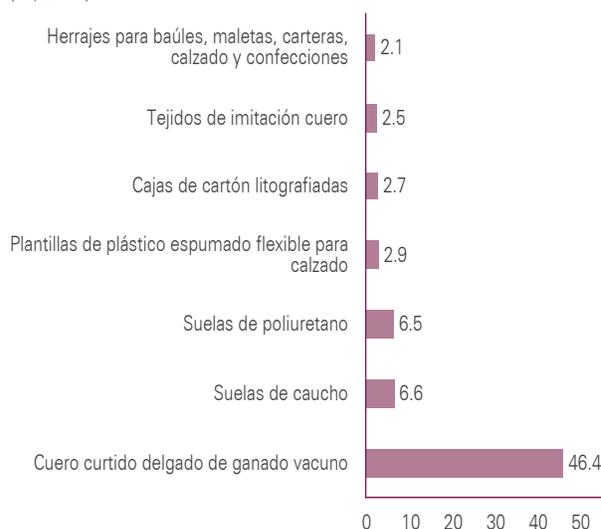
tas en 2018 (vs. 46.3% en 2017); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 50.1% de las ventas (vs. 48.9%). Así, los costos de producción de las grandes empresas de la industria de calzado fueron equivalentes al 97.1% de sus ventas en 2018, aumentando frente al 95.3% observado en 2017, ubicándose aún por encima del registro de los establecimientos Pyme.

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 40.9% de sus ventas en 2018 (vs. 41.5% en 2017); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones), los cuales representaron el 26.8% de las ventas (vs. 27.2%). Así, los costos de producción de los establecimientos Pyme de la industria de calzado fueron equivalentes al 67.7% de sus ventas en 2018, reduciéndose frente al 68.7% observado en 2017.

## Materias primas

El cuero curtido delgado de ganado vacuno continuó siendo la principal materia prima consumida por los industriales del sector de calzado en 2018, representando el 46.4% del total de materias pri-

**Calzado**  
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.

mas. También se destacó el uso de otras materias primas como las suelas de caucho (6.6%), las suelas de poliuretano (6.5%), las plantillas de plástico espumado flexible (2.9%) y las cajas de cartón litografiadas (2.7%).

En 2018, las materias primas importadas continuaron teniendo una baja participación al interior de las materias primas consumidas en la industria de calzado, representando solo el 1.2% del total (inalterado frente a 2017), inferior al 7.1% del promedio industrial. Por segmento empresarial, en los grandes establecimientos dicho consumo de materias primas importadas fue del 14.3% del total (vs. 12.3% en 2017), mientras que en los establecimientos Pyme fue del 0.7% (inalterado frente a 2017).

## Precios

En 2019, los precios del calzado se expandieron un +0.5% anual (vs. +1.4% un año atrás). Ello se explica, en gran medida, por el comportamiento de los precios de su principal materia prima (cuero y sus derivados, que aumentaron +0.4% vs. +0.2% en 2017).

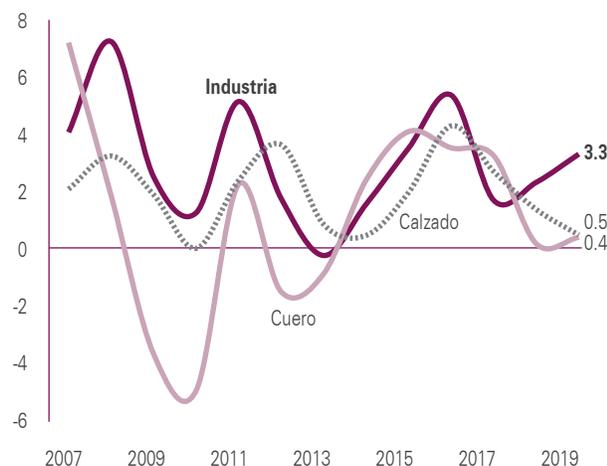
La estabilidad en los precios del calzado obedece también a: i) la álgida competencia por el mercado nacional de calzado; y ii) la competencia desleal, producto del contrabando. De esta manera, los precios del calzado se ubicaron 2.8 puntos porcentuales por debajo del promedio industrial del 3.3% en 2019.

## Comercio exterior

**Coefficiente exportador.** El sector de calzado destinó el 5.1% de su producción industrial a los mercados externos en 2018 (inalterado frente a 2017), cifra inferior al 6.3% del promedio industrial. Por segmento empresarial, los grandes establecimientos exportaron el 4.6% de su producción (vs. 3.9% en 2017), mientras que los establecimientos Pyme exportaron el 4.9% (vs. 5.5%).

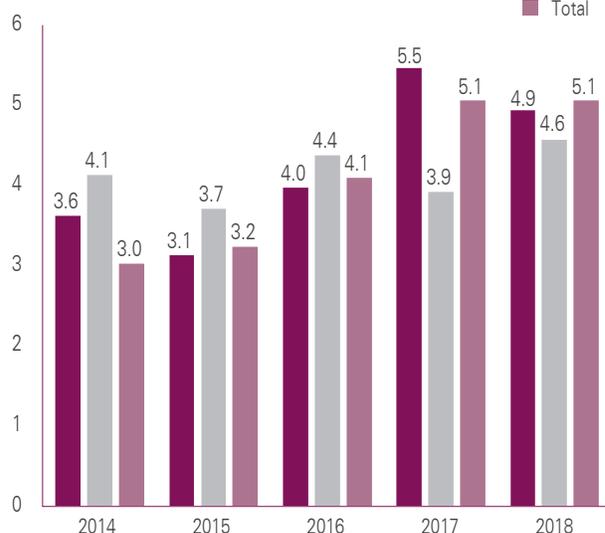
**Exportaciones.** En 2019, las exportaciones de calzado sumaron US\$1.6 millones, equivalente a un crecimiento del 38.4% anual (vs. 75.5% un año atrás). El principal destino de las exportaciones de calzado fue Estados Unidos, con un 84% del total exportado por el sector. A este le siguieron Panamá (3.1% del total exportado) y Ecuador (3%).

**Calzado**  
**Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima**  
(Variación % promedio anual, 2007-2019)



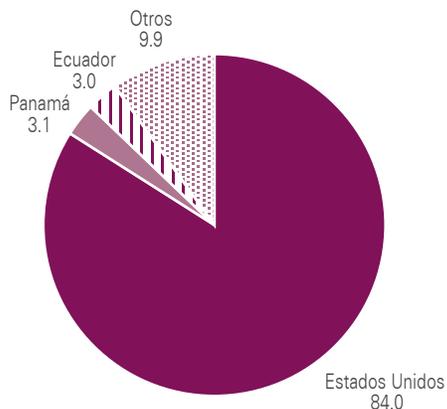
Fuente: cálculos Anif con base en Dane.  
Nota: corresponde al IPP de producidos y consumidos.

**Calzado**  
**Coefficiente exportador**  
(%, 2014-2018)



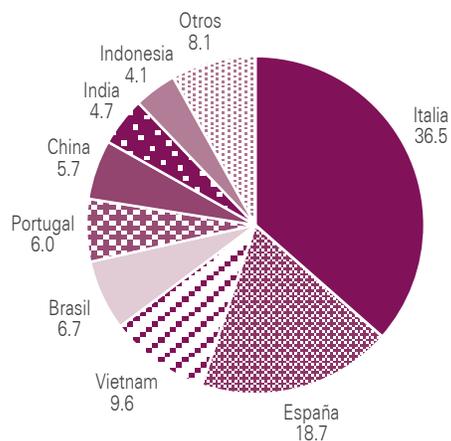
Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2018)-Dane.

**Calzado**  
**Principales destinos de las exportaciones colombianas**  
 (% , acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

**Calzado**  
**Principales orígenes de las importaciones colombianas**  
 (% , acumulado en doce meses a diciembre de 2019)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

**Importaciones.** En 2019, las importaciones de productos de calzado llegaron a US\$1.6 millones, equivalente a una expansión del +23.2% anual (vs. -2.7% un año atrás). El principal origen de las

importaciones de calzado fue Italia, con un 36.5% del total importado por Colombia. A este le siguieron España (18.7% del total importado), Vietnam (9.6%), Brasil (6.7%) y Portugal (6%).

**Calzado**  
**Actividad económica**

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Número de establecimientos</b>	2009	33	56	20	76	4	113
	2010	37	56	17	73	6	116
	2011	36	104	17	121	9	166
	2012	33	93	19	112	9	154
	2013	34	92	18	110	12	156
	2014	40	82	18	100	12	152
	2015	40	75	18	93	9	142
	2016	46	86	30	116	9	171
	2017	25	78	23	101	7	133
	2018	27	77	23	100	6	133
<b>Producción bruta</b> (\$ millones constantes de 2006)	2009	15.492	72.563	116.469	189.032	192.878	393.727
	2010	22.540	78.818	99.946	178.763	262.675	457.609
	2011	16.612	128.135	133.180	261.316	251.252	529.180
	2012	14.147	95.014	112.863	207.877	300.383	522.407
	2013	12.390	111.598	95.085	206.683	368.751	587.824
	2014	13.339	98.076	102.964	201.040	381.473	595.852
	2015	14.416	81.225	97.721	178.946	303.033	496.395
	2016	17.084	86.129	130.907	217.036	287.418	521.538
	2017	9.229	73.041	111.910	184.951	129.920	324.100
	2018	8.517	76.959	123.278	200.237	133.788	342.542
<b>Valor agregado</b> (\$ millones constantes de 2006)	2009	4.831	32.374	53.051	85.424	102.547	192.802
	2010	5.893	37.158	43.136	80.293	142.156	228.342
	2011	5.345	56.361	60.488	116.849	140.995	263.189
	2012	5.087	42.826	55.705	98.531	164.011	267.629
	2013	4.600	54.549	49.660	104.209	199.223	308.032
	2014	4.056	39.266	44.046	83.312	168.806	256.174
	2015	5.379	37.129	56.111	93.241	161.586	260.205
	2016	6.160	39.371	71.637	111.008	161.276	278.444
	2017	2.616	35.398	62.690	98.088	46.194	146.899
	2018	3.274	37.225	70.483	107.708	49.618	160.600
<b>Personal ocupado</b>	2009	198	1.732	2.114	3.846	3.362	7.406
	2010	241	1.770	1.716	3.486	4.416	8.143
	2011	225	2.459	1.858	4.317	4.323	8.865
	2012	217	2.016	1.714	3.730	5.056	9.003
	2013	199	2.146	1.529	3.675	5.367	9.241
	2014	251	1.969	1.529	3.498	5.888	9.637
	2015	260	1.863	1.739	3.602	5.099	8.961
	2016	266	2.021	2.500	4.521	5.302	10.089
	2017	154	1.911	2.302	4.213	3.828	8.195
	2018	167	1.763	2.316	4.079	3.603	7.849

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

**Calzado**  
**Indicadores de estructura sectorial**

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Contenido de valor agregado (%)</b>	2009	31.2	44.6	45.5	45.2	53.2	49.0
	2010	26.1	47.1	43.2	44.9	54.1	49.9
	2011	32.2	44.0	45.4	44.7	56.1	49.7
	2012	36.0	45.1	49.4	47.4	54.6	51.2
	2013	37.1	48.9	52.2	50.4	54.0	52.4
	2014	30.4	40.0	42.8	41.4	44.3	43.0
	2015	37.3	45.7	57.4	52.1	53.3	52.4
	2016	36.1	45.7	54.7	51.1	56.1	53.4
	2017	28.3	48.5	56.0	53.0	35.6	45.3
2018	38.4	48.4	57.2	53.8	37.1	46.9	
<b>Eficiencia en procesos (%)</b>	2009	69.1	80.6	83.7	82.4	113.5	96.0
	2010	57.3	90.0	75.9	81.9	118.0	99.8
	2011	47.4	78.5	83.2	80.9	127.9	98.9
	2012	56.1	82.1	97.5	87.5	120.3	105.5
	2013	59.0	95.6	109.3	101.7	117.5	110.1
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	59.5	84.2	134.9	108.8	114.2	110.2
	2016	56.4	84.2	120.9	104.7	127.9	114.5
	2017	39.6	93.6	127.4	112.7	55.2	82.8
2018	62.4	93.3	133.5	116.2	59.0	88.2	
<b>Costo unitario laboral (%)</b>	2009	10.1	25.7	26.1	25.9	22.1	23.7
	2010	10.0	23.6	23.0	23.3	24.5	23.6
	2011	12.1	20.3	19.8	20.0	24.1	21.7
	2012	14.7	24.2	23.6	23.3	24.1	23.5
	2013	15.5	24.4	23.4	24.0	23.0	23.2
	2014	80.8	23.9	23.8	23.8	21.2	23.4
	2015	16.0	26.4	27.6	27.1	24.3	25.1
	2016	12.8	23.4	22.4	22.8	26.2	24.3
	2017	15.9	26.6	26.8	26.7	47.5	34.7
2018	17.4	26.6	26.3	26.4	48.3	34.7	
<b>Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)</b>	2009	3.099	1.736	1.748	1.743	2.404	2.068
	2010	2.617	1.998	1.875	1.930	2.209	2.110
	2011	2.227	1.817	1.932	1.875	1.955	1.923
	2012	2.116	1.616	1.814	1.738	1.967	1.880
	2013	2.091	1.745	1.940	1.833	2.050	1.971
	2014	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	2015	1.811	1.344	1.615	1.495	1.703	1.624
	2016	1.850	1.286	1.607	1.476	1.412	1.445
	2017	1.129	1.155	1.323	1.257	0.473	0.825
2018	1.475	1.216	1.454	1.362	0.513	0.902	
<b>Productividad laboral (\$ miles de 2006)</b>	2009	24.398	18.691	25.095	22.211	30.502	26.033
	2010	24.450	20.993	25.137	23.033	32.191	28.042
	2011	23.757	22.920	32.555	27.067	32.615	29.689
	2012	23.440	21.243	32.500	26.416	32.439	29.727
	2013	23.115	25.419	32.479	28.356	37.120	33.333
	2014	16.161	19.942	28.807	23.817	28.670	26.582
	2015	20.687	19.930	32.266	25.886	31.690	29.038
	2016	23.157	19.481	28.655	24.554	30.418	27.599
	2017	16.988	18.523	27.233	23.282	12.067	17.925
2018	19.603	21.115	30.433	26.406	13.771	20.461	
<b>Índice de temporalidad</b>	2009	0.9	0.6	0.6	0.6	0.9	0.7
	2010	1.2	0.8	0.6	0.7	0.7	0.7
	2011	1.1	0.8	0.8	0.8	0.4	0.5
	2012	0.9	0.7	0.9	0.8	0.3	0.5
	2013	1.2	0.6	1.0	0.8	0.3	0.5
	2014	1.0	0.7	1.0	0.8	0.3	0.5
	2015	0.9	0.9	0.7	0.8	0.2	0.4
	2016	1.0	0.8	0.6	0.7	0.2	0.4
	2017	0.5	0.9	0.5	0.6	0.4	0.5
2018	0.5	0.8	0.4	0.6	0.5	0.5	

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Intensidad del capital</b> (\$ miles de 2006)	2009	30.040	12.810	24.159	19.048	20.321	19.920
	2010	23.652	16.631	13.865	15.269	19.885	18.321
	2011	31.287	16.528	15.488	16.080	19.625	18.195
	2012	64.238	14.576	18.910	19.188	18.996	20.297
	2013	38.111	18.501	18.035	18.307	20.766	20.162
	2014	54.463	15.421	18.375	16.712	18.358	18.701
	2015	49.635	14.180	17.561	15.813	23.976	21.439
	2016	34.672	11.513	17.344	14.737	27.263	21.845
	2017	27.292	18.967	36.206	28.386	24.675	26.632
	2018	33.914	22.208	40.872	32.805	48.269	39.927
<b>Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)</b>	2009	49.4	50.1	48.2	48.9	42.3	45.8
	2010	56.0	46.4	49.5	48.1	38.8	43.1
	2011	55.7	51.3	49.9	50.6	35.5	43.4
	2012	52.3	49.5	43.4	46.6	37.1	41.3
	2013	50.3	43.5	45.0	44.1	37.8	40.3
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	48.7	49.3	36.3	42.1	38.4	40.0
	2016	45.9	50.4	39.5	43.8	39.1	41.3
	2017	43.7	47.4	37.6	41.5	46.3	43.5
	2018	50.1	46.8	37.3	40.9	47.0	43.5
<b>Costo laboral/Ingresos por ventas (%)</b>	2009	13.1	26.3	26.1	26.2	24.3	24.9
	2010	14.2	23.8	22.6	23.1	24.7	23.7
	2011	12.1	20.8	20.9	20.8	23.7	22.0
	2012	14.2	24.2	23.3	23.1	24.2	23.5
	2013	14.0	24.0	25.0	24.4	23.4	23.6
	2014	81.2	24.1	24.3	24.2	21.2	23.5
	2015	16.1	26.7	27.3	27.0	23.4	24.5
	2016	12.7	24.0	23.0	23.4	26.5	24.8
	2017	16.1	27.1	27.3	27.2	48.9	35.5
	2018	17.6	27.3	26.5	26.8	50.1	35.5
<b>Materia prima importada/Materia prima total (%)</b>	2009	0.0	0.0	0.5	1.4	2.2	5.5
	2010	0.0	1.7	8.5	5.6	8.6	6.9
	2011	0.0	0.3	9.8	3.3	5.2	5.4
	2012	0.0	0.8	0.7	1.7	6.6	4.5
	2013	0.0	0.7	1.4	0.8	13.5	1.6
	2014	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2015	0.0	0.0	0.5	0.1	11.4	0.8
	2016	0.0	0.1	2.6	0.7	11.9	1.1
	2017	0.0	0.9	0.0	0.7	12.3	1.2
	2018	0.0	0.9	0.0	0.7	14.3	1.2
<b>Coficiente exportador (%)</b>	2009	3.3	8.2	3.3	5.2	13.6	9.3
	2010	2.8	3.9	4.8	4.4	8.2	6.5
	2011	2.6	7.5	4.4	6.4	9.2	7.4
	2012	2.5	6.0	4.2	5.5	8.0	6.3
	2013	1.1	5.6	3.4	5.2	4.8	4.3
	2014	1.2	3.5	4.3	3.6	4.1	3.0
	2015	3.4	3.6	1.4	3.1	3.7	3.2
	2016	4.3	3.4	5.4	4.0	4.4	4.1
	2017	3.8	5.7	4.5	5.5	3.9	5.1
	2018	5.7	5.6	2.7	4.9	4.6	5.1

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 cueros y calzado reportó una mejora en sus indicadores de rentabilidad frente a lo observado en 2017. En efecto, el margen operacional se incrementó hacia el 6.9% en 2018 (vs. 4.6% en 2017), inferior al promedio industrial (7.1%); y el margen de utilidad neta aumentó al 3.4% (vs. 0.3%), por debajo del promedio industrial (3.6%). De la misma manera, la rentabilidad del activo subió al 3% en 2018 (vs. 0.3% en 2017), inferior al promedio industrial (3.7%); y la rentabilidad del patrimonio aumentó sustancialmente al 8.4% (vs. 0.8%), por encima del promedio industrial (7.9%).

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

sector consolidado en 2018. Así, el margen operacional subió hacia el 8.1% en 2018 (vs. 5.9% en 2017); y el margen de utilidad neta lo hizo al 4.6% (vs. 0.8%). De la misma manera, la rentabilidad del activo aumentó al 3.8% en 2018 (vs. 0.6% en 2017); y la rentabilidad del patrimonio se elevó al 10.6% (vs. 1.8%).

Asimismo, los establecimientos Pyme del sector de cueros y calzado registraron una recuperación en sus indicadores de rentabilidad en 2018, aunque algunos permanecen en terreno negativo. En efecto, el margen operacional se incrementó hacia el +2.8% en 2018 (vs. +1.4% en 2017), y el margen de utilidad neta subió al -0.6% (vs. -0.9%). Finalmente, la rentabilidad del activo aumentó al -0.7% en 2018 (vs. -1.2% en 2017), y la rentabilidad del patrimonio lo hizo al -1.9% (vs. -3.5%).

### Rentabilidad

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

**Eficiencia.** Los indicadores de eficiencia del sector industrial de cueros y calzado se mantuvieron prácticamente estables en 2018 respecto a lo observado en 2017. Así, los ingresos operacionales fueron 0.9 veces el activo (inalterado frente a 2017), inferior al promedio industrial (1 vez), mientras que los ingresos operacionales fueron 1.6 veces el costo de las ventas (vs. 1.5 veces en 2017), superior al promedio industrial (1.3 veces).

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

cieros de eficiencia fue similar al del sector consolidado en 2018. En efecto, los ingresos operacionales fueron 0.8 veces el activo en 2018 (inalterado frente a 2017) y 1.6 veces el costo de las ventas (vs. 1.5 veces en 2017).

Por su parte, en los establecimientos Pyme los indicadores tuvieron resultados mixtos. Así, los ingresos operacionales fueron 1.1 veces el activo en 2018 (vs. 1.3 veces en 2017) y 1.5 veces el costo de las ventas (vs. 1.3 veces en 2017).

### Eficiencia

Ingresos operacionales/Total activo  
Ingresos operacionales/Costo de ventas

**Liquidez.** Los indicadores de liquidez del sector de cueros y calzado presentaron resultados favorables en 2018 frente a lo observado en 2017, con excepción de la rotación de cuentas por pagar. Dicho indicador disminuyó a 177 días en 2018 (vs. 187 días en 2017), por encima del promedio industrial (107 días), lo cual señala un menor plazo para el pago a proveedores frente a 2017. En contraste, se registró una mejora en los indicadores de: i) razón corriente, incrementándose a 1.4 veces en 2018 (vs. 1.3 veces en 2017), inferior al promedio industrial (1.5 veces); ii) rotación de cuentas por cobrar, reduciéndose a 110 días en 2018 (vs. 118 días en 2017), por encima del promedio industrial (94 días), lo cual sugiere una mayor agilidad en la recuperación de cartera frente a 2017; y iii) capital de trabajo como proporción del activo, subiendo al 16% (vs. 14.1%), inferior al promedio industrial (16.5%).

Los grandes establecimientos exhibieron un desempeño similar al del sector consolidado en 2018. Así, la rotación de cuentas por pagar disminuyó a 189

días en 2018 (vs. 217 días en 2017), lo cual señala un menor plazo para el pago a proveedores. Por el contrario, la razón corriente aumentó levemente hacia 1.5 veces en 2018 (vs. 1.4 veces en 2017); la rotación de cuentas por cobrar disminuyó a 115 días en 2018 (vs. 131 días), lo cual sugiere una mayor agilidad en la recuperación de cartera; y el capital de trabajo como proporción del activo aumentó al 16.9% (vs. 14.5%).

Los establecimientos Pyme del sector presentaron resultados mixtos en 2018 frente a lo observado en 2017. Se registró una mejora en el indicador de rotación de cuentas por pagar, aumentando a 138 días en 2018 (vs. 121 días en 2017), lo cual señala un mayor plazo para el pago a proveedores. A su vez, la razón corriente se mantuvo en 1.2 veces en 2018 (inalterado frente a 2017). Por su parte, se observó un deterioro en los indicadores de: i) rotación de cuentas por cobrar, incrementándose a 93 días en 2018 (vs. 83 días en 2017), lo cual sugiere una menor agilidad en la recuperación de cartera; y ii) capital de trabajo como proporción del activo, cayendo al 11.9% (vs. 12.5%).

### Liquidez

Razón corriente = Activo corriente/Pasivo corriente  
 Rotación cuentas por cobrar (CxC) = Clientes x 365/Ingresos operacionales  
 Rotación cuentas por pagar (CxP) = Proveedores x 365/Costo de ventas  
 Capital de trabajo/Activo = (Activo corriente - Pasivo corriente)/Total activo

**Endeudamiento.** Los indicadores de endeudamiento del sector industrial de cueros y calzado presentaron resultados favorables en 2018 respecto a lo observado en 2017. En efecto, la razón de endeudamiento se redujo al 64.1% en 2018 (vs. 66.8% en 2017), superior al promedio industrial (53.6%); y el apalancamiento financiero mostró una leve reducción al 26.6% en 2018 (vs. 27% en 2017), superior al promedio industrial (19.6%). Igualmente, la deuda neta disminuyó levemente al 24% (vs. 24.4%), aún por encima del promedio industrial (14.8%).

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

miento en 2018 respecto a lo observado en 2017. Así, la razón de endeudamiento se redujo al 64% en 2018 (vs. 66.8% en 2017). Asimismo, el apalancamiento financiero disminuyó al 29.1% en 2018 (vs. 29.4% en 2017), mientras que la deuda neta lo hizo al 26.9% (vs. 27.1%).

Por su parte, los establecimientos Pyme del sector mostraron un comportamiento similar al del sector consolidado en 2018. De esta manera, la razón de endeudamiento se redujo hacia el 64.5% en 2018 (vs. 66.8% en 2017) y el apalancamiento financiero lo hizo al 15.6% en 2018 (vs. 17.2% en 2017). Asimismo, la deuda neta disminuyó al 10.7% (vs. 13.3%).

### Endeudamiento

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

**Cueros y calzado**  
**Razones financieras por tamaño de empresa**

	Pyme		Grande		Total		Industria*
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2018
<b>Rentabilidad</b>							
Margen operacional (%)	1.4	2.8	5.9	8.1	4.6	6.9	7.1
Margen de utilidad neta (%)	-0.9	-0.6	0.8	4.6	0.3	3.4	3.6
Rentabilidad del activo (%)	-1.2	-0.7	0.6	3.8	0.3	3.0	3.7
Rentabilidad del patrimonio (%)	-3.5	-1.9	1.8	10.6	0.8	8.4	7.9
<b>Eficiencia</b>							
Ingresos operacionales/Total activo (veces)	1.3	1.1	0.8	0.8	0.9	0.9	1.0
Ingresos operacionales/Costo ventas (veces)	1.3	1.5	1.5	1.6	1.5	1.6	1.3
<b>Liquidez</b>							
Razón corriente (veces)	1.2	1.2	1.4	1.5	1.3	1.4	1.5
Razón CxC (días)	83	93	131	115	118	110	94
Razón CxP (días)	121	138	217	189	187	177	107
Capital trabajo/Activo (%)	12.5	11.9	14.5	16.9	14.1	16.0	16.5
<b>Endeudamiento</b>							
Razón de endeudamiento (%)	66.8	64.5	66.8	64.0	66.8	64.1	53.6
Apalancamiento financiero (%)	17.2	15.6	29.4	29.1	27.0	26.6	19.6
Deuda neta (%)	13.3	10.7	27.1	26.9	24.4	24.0	14.8

Para este sector se contó con información financiera de 37 empresas.

\* No se incluye el sector bajo análisis.

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

Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia de Sociedades.

# • Gran Encuesta Pyme

## Perspectivas

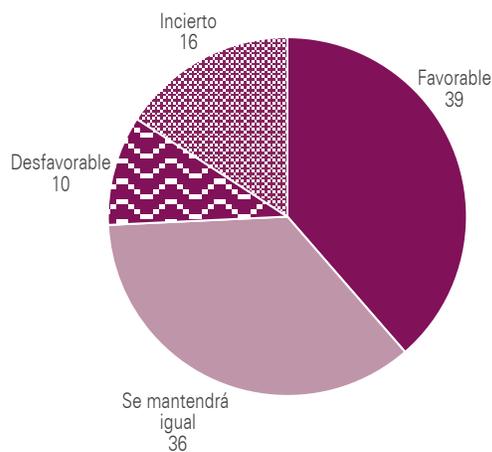
Las Pymes del sector industrial de cueros y calzado se mostraron más optimistas respecto al desempeño de sus empresas en el segundo semestre de 2019, con un balance de respuestas del 29% (vs. 9% en 2018). Ello como resultado del aumento en las Pymes que manifestaron una percepción favorable (39% en 2019-II vs. 20% en 2018-II) y de la disminución en aquellas que reportaron una opinión desfavorable (10% vs. 11%).

Asimismo, las expectativas de producción de las Pymes del sector mostraron una mejora sustancial llegando a un balance de respuestas del 33% en

el segundo semestre de 2019 (vs. niveles nulos en 2018). Dicho aumento se dio tanto por el incremento de los industriales que esperaban aumentar su producción (42% en 2019-II vs. 27% en 2018-II), como por la reducción de aquellos que esperaban disminuciones en dicha variable (9% vs. 27%).

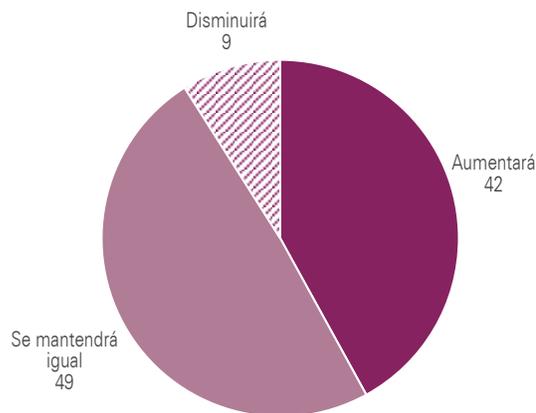
De la misma manera, las perspectivas de ventas de las Pymes del sector de cueros y calzado se incrementaron de manera considerable en el segundo semestre de 2019, con un balance de respuestas del +21% (vs. -4% en 2018). Dicho incremento obedeció tanto al incremento de los industriales que

**Cueros y calzado**  
Desempeño general de la empresa (%)



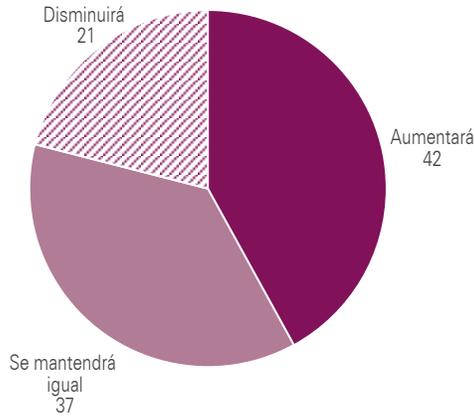
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

**Cueros y calzado**  
Volumen de producción (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

**Cueros y calzado**  
**Volumen de ventas**  
(%)



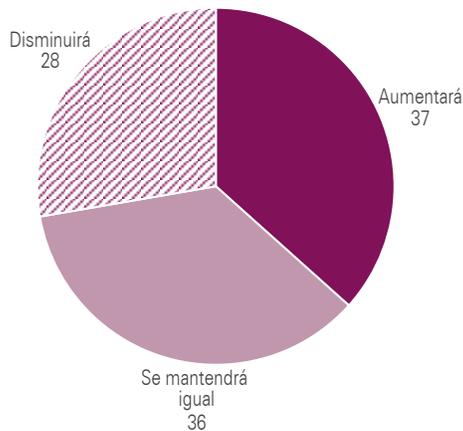
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

esperaban aumentar sus ventas (+42% en 2019-II vs. +27% en 2018-II), como por la reducción en aquellos que esperaban disminuciones en dicha variable (+21% vs. +31%).

En el caso de los pedidos, el balance de respuestas se mantuvo en el 9% en el segundo semestre de 2019 frente al 2018. Allí se observó un alza tanto en la porción de Pymes que manifestaron aumentos en los pedidos (37% en 2019-II vs. 31% en 2018-II) como en aquella que percibía una disminución (28% vs. 22%).

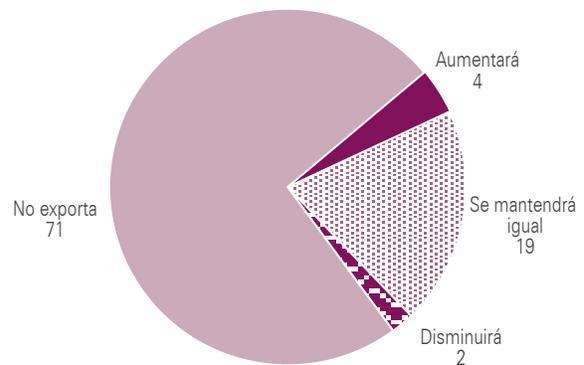
En materia de exportaciones, el balance de respuestas mostró un leve incremento hacia el 2% en el segundo semestre de 2019 (vs. valores nulos en 2018). Ello como resultado de la reducción en el porcentaje de Pymes que señalaron un aumento en sus

**Cueros y calzado**  
**Volumen de pedidos**  
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

**Cueros y calzado**  
**Volumen de exportación**  
(%)

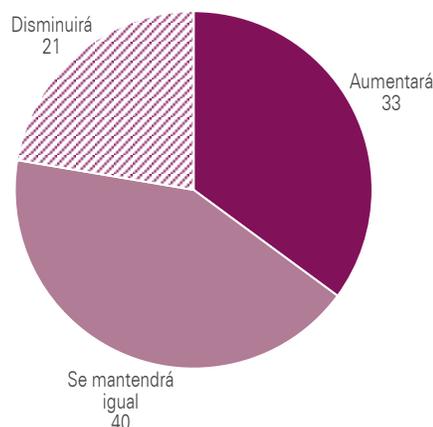


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

exportaciones (4% en 2019-II vs. 11% en 2018-II) y en aquellas que manifestaron una reducción (2% vs. 11%). Aquí también cabe resaltar el incremento en la porción de Pymes que no exportan hacia el 71% en el período de referencia (vs. 58% un año atrás).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, las Pymes industriales del sector esperaban disminuir levemente 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 12% en el período de referencia (vs. 13% un año atrás). Ello obedeció al incremento en la porción de Pymes que manifestaron un aumento en la inversión (33% en 2019-II vs. 25% en 2018-II) y al incremento de aquellos industriales que esperaban reducciones en su inversión, pasando a niveles del 21% (vs. 11% en 2018-II).

**Cueros y calzado**  
**Inversión**  
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

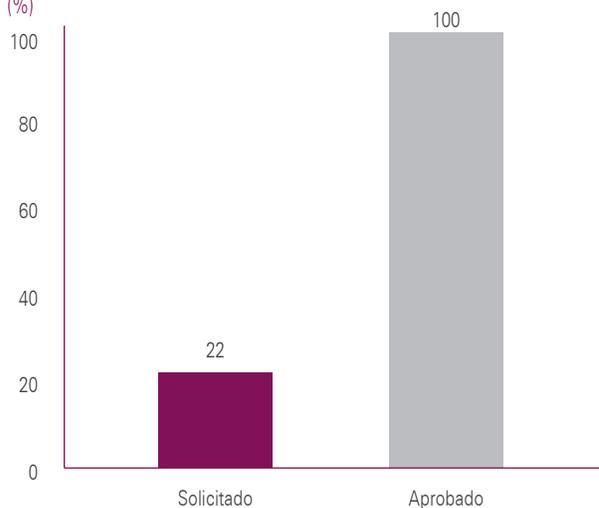
## Financiamiento

Durante el primer semestre de 2019, el porcentaje de Pymes del sector de cueros y calzado que solicitó crédito al sistema financiero se redujo hacia el 22% (vs. 27% un año atrás). De dichas solicitudes, el 100% fue aprobado (inalterado frente al año anterior).

Para las Pymes industriales de cueros y calzado, el plazo con mayores solicitudes y aprobaciones fue el mediano plazo (82% solicitado vs. 62% aprobado). Los créditos de largo plazo ocuparon el segundo lugar (11% solicitado vs. 3% aprobado), mientras que los de corto plazo fueron los de más bajo apetito (8% solicitado vs. 4% aprobado).

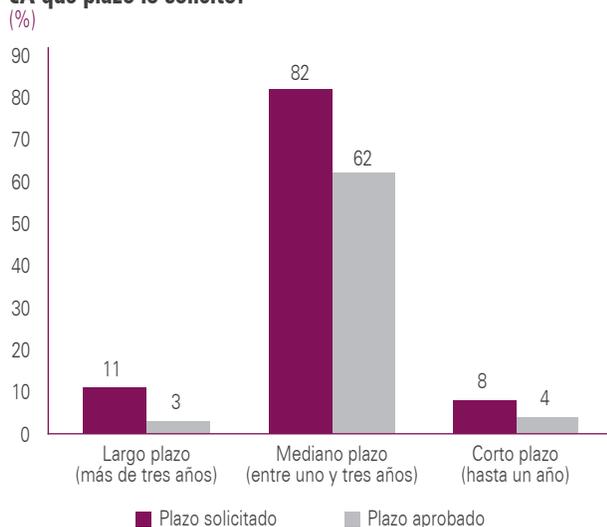
En lo referente al calce entre los montos de créditos aprobados vs. lo solicitado (satisfacción con el monto de crédito obtenido), se presentaron descensos en las Pymes industriales del sector (59% en 2019-I vs. 100% en 2018-I).

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



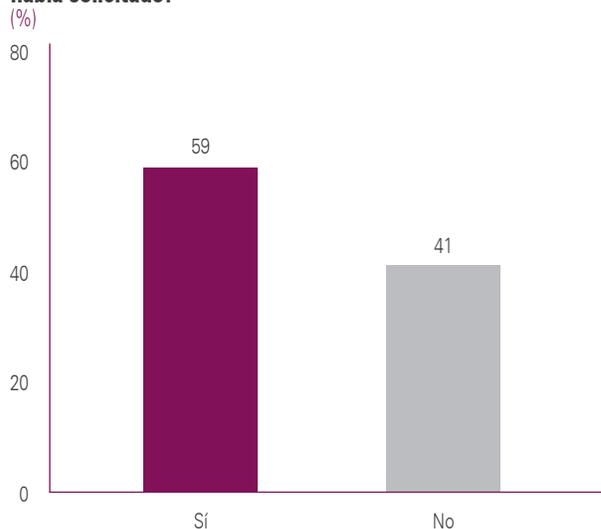
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

**Cueros y calzado**  
¿A qué plazo le fue aprobado?  
¿A qué plazo lo solicitó?



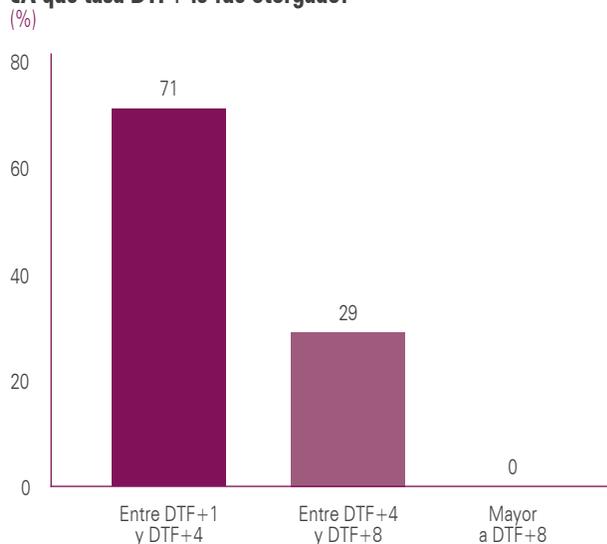
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

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



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

**Cueros y calzado**  
¿A qué tasa DTF+ le fue otorgado?

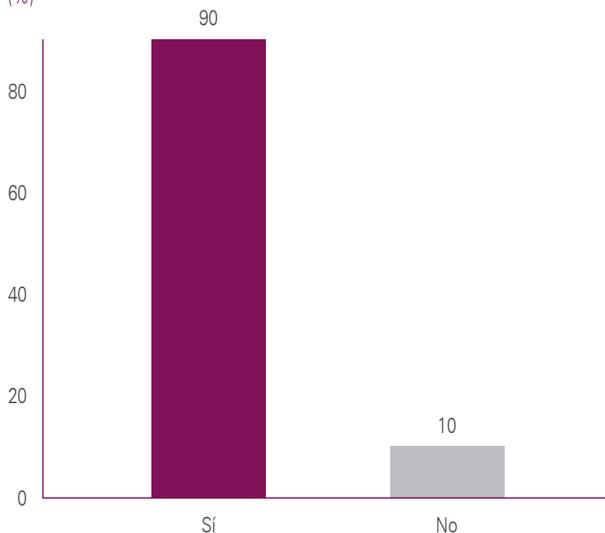


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados fue el de DTF+1 y DTF+4 (71% en 2019-I vs. 42% en 2018-I), seguido de los créditos a tasas entre DTF+4 y DTF+8 (29% vs. 25%). Créditos a tasas por encima de DTF+8 no fueron otorgados (vs. 8% en 2018-I). En cuanto a la satisfacción de las Pymes con la tasa de interés otorgada, esta se incrementó al 90% en el primer semestre de 2019 (vs. 75% un año atrás).

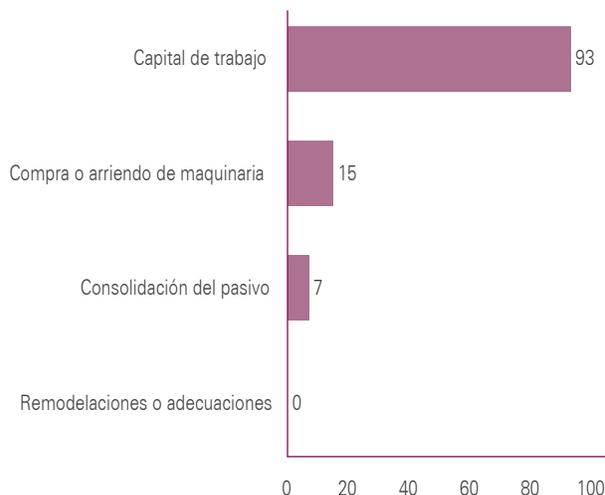
En el primer semestre de 2019, la mayoría de las Pymes usó los recursos de crédito para financiar el capital de trabajo (93% del total vs. 83% en 2018-I). Otros destinos de los recursos fueron compra o arriendo de maquinaria (15% vs. 17%) y consolidación del pasivo (7% vs. 25% un año atrás). No se destinaron recursos a remodelaciones o adecuaciones durante este período (inalterado frente al año anterior).

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



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

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



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2019-II.

## Acciones de mejoramiento

Durante el primer semestre de 2019, el 75% de las Pymes industriales del sector de cueros y calzado realizó acciones de mejoramiento (vs. 40% un año atrás). Las principales acciones fueron: i) capacitar a su personal (60% del total vs. 2% un año atrás); ii) obtener una certificación de calidad (35% vs. 16%); iii) lanzar un nuevo producto (18% vs. 11%); iv) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (8% vs. 9%); v) tener una política o prácticas de responsabilidad social empresarial (4% vs. 11%); y vi) obtener una certificación ambiental (inalterado en 2%). No se realizaron acciones de mejoramiento para diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colombia (vs. 9% en 2018-I). El 25% de las Pymes industriales del sector no realizó ninguna acción de mejoramiento en el período de análisis (vs. 60% un año atrás).

**Cueros y calzado**  
**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](https://www.instagram.com/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 64  
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 cal  
trica •  
tálicos • Ven  
• 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
<b>Total</b>	<b>449</b>	<b>530</b>	<b>471</b>	<b>1.450</b>

### ▶ 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)