

Curtiembre

- **Actividad Pyme**
- **Indicadores de estructura sectorial**
- **Materias primas**
- **Precios**
- **Comercio exterior**

2014

Actividad Pyme

La EAM del año 2012 incluyó a 42 empresas del sector de curtiembres, de las cuales 24 pertenecían al segmento Pyme y solo 4 a grandes empresas. En ese mismo año, la producción bruta de las empresas de curtiembres llegó a \$204.2019 millones (a precios constantes de 2006), lo que representa una contracción del 4.2% con respecto al valor observado en 2011. Debe resaltarse que: i) la participación de las Pymes en la producción total del sector fue del 36.8% en 2012, 1.1 puntos porcentuales por debajo de lo observado en 2011; y ii) la contracción de la producción total responde a la contracción de la producción tanto de grandes como de pequeñas y medianas empresas, ya que la producción de las grandes empresas se contrajo un 3.8% y la producción de las Pymes cayó en un 6.9% anual en 2012.

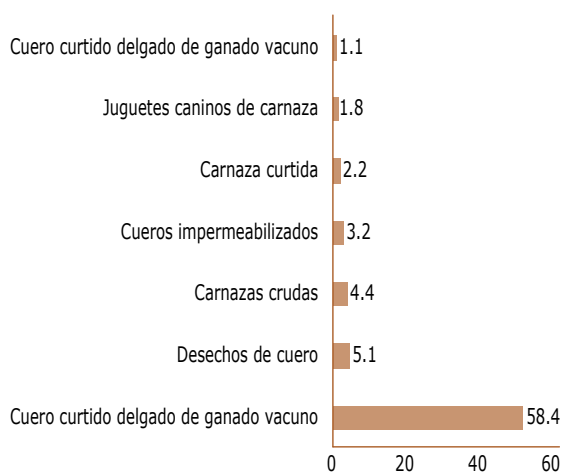
El principal producto del sector es el cuero curtido delgado de ganado vacuno, con una participación del 58.4% dentro del valor total de la producción, 18.6 puntos porcentuales por debajo de lo observado en 2011.

Le siguen, aunque muy de lejos, los desechos de cueros (5.1%), las carnazas crudas (4.4%), y los cueros impermeabilizados (3.2%).

El valor agregado producido por el sector de curtiembres en 2012 alcanzó los \$67.207 millones (pesos constantes de 2006), lo cual significó un aumento del 3.9% con respecto a lo observado en 2011. Dicha tendencia obedeció al aumento del 7.2% en el valor agregado generado por las empresas grandes, ya que las Pymes mostraron una contracción del orden del 3.9% del valor agregado generado.

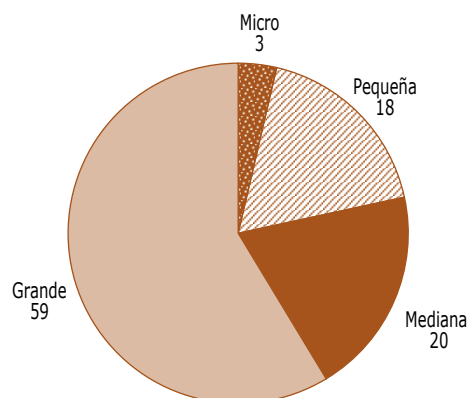
Durante 2012, el sector de curtiembres empleó a 2.029 personas, 379 menos que el año anterior. El segmento Pyme contrató a 891 empleados, correspondientes al 43.9% del total de ocupados por el sector de curtiembres, mientras que las grandes empresas fueron responsables por el 51.8% de los ocupados por el sector. La reducción en el personal ocupado respondió a las contracciones que mostraron las empresas grandes y las Pymes en sus plantas. El personal ocupado por las pequeñas y medianas empresas se contrajo un 23.8%, mientras que para las grandes empresas esta reducción fue del orden del 9.1%.

Curtiembres
Principales productos
(% del total, 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

Curtiembres
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento
(%, 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

Indicadores de estructura sectorial

• Competitividad industrial

Para 2012, el indicador de competitividad del costo laboral en el sector de curtiembres muestra que se generaron \$1.770 de valor agregado (en términos reales de 2006) por cada \$1.000 dedicados al pago de salarios y prestaciones sociales. En el caso particular de las pequeñas y medianas empresas, esta relación se ubicó en \$1.898, ligeramente por encima de lo observado en las

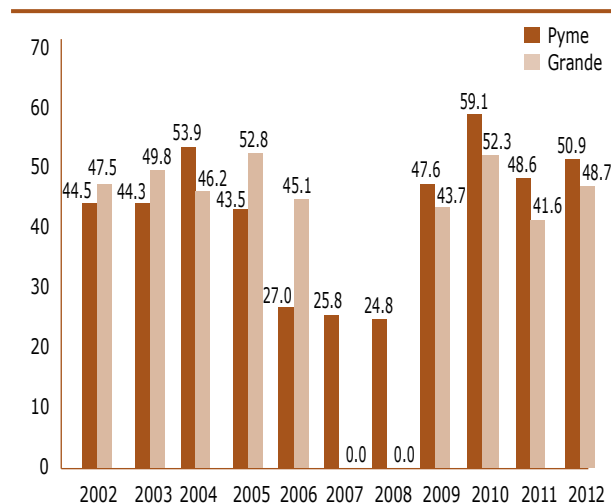
En cuanto a la productividad laboral del sector, esta aumentó en un 26.1% en 2012 al pasar de \$26.9 millones por trabajador en 2011 a \$33.9 millones por trabajador en 2012. Este aumento responde al crecimiento que se observó para esta variable tanto en Pymes como en grandes empresas. Las Pymes aumentaron su productividad laboral en un 27.3% al pasar de \$22.5 millones en 2011 a \$28.7 millones por trabajador en 2012. Las empresas grandes, por su parte, mostraron un aumento menor al de las Pymes, del 17.9%, al pasar de \$31.7 millones en 2011 a \$37.5 millones en 2012. Debe destacarse que las grandes empresas presentan una

mayor productividad laboral; sin embargo, las Pymes muestran crecimientos en esta variable mayores a los exhibidos por las grandes empresas en este período.

El índice de temporalidad laboral muestra que por cada trabajador contratado de manera temporal en el sector de curtiembres se empleó a menos de un trabajador permanente (0.5), valor relativamente bajo si se compara con el promedio industrial donde la relación es de 1 a 1.6. No obstante, en las Pymes del sector la relación es más favorable para los trabajadores permanentes, dado que por cada trabajador contratado de manera temporal se emplearon 0.9 trabajadores permanentes.

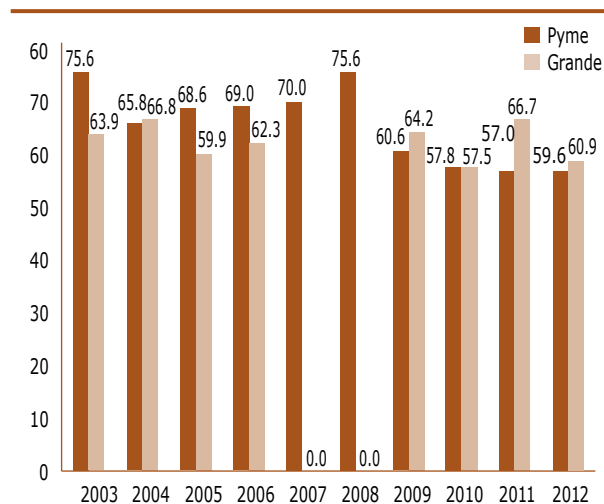
El indicador de eficiencia en los procesos muestra que el 49.1% del consumo intermedio del sector de curtiembres se transformó en valor agregado durante 2012. En las Pymes este porcentaje fue del 51%, 2.3 puntos porcentuales por encima de lo observado en las empresas grandes. Por su parte, el indicador de contenido de valor agregado del sector muestra que su valor agregado representó un 32.9% de la producción. Nuevamente, las empresas pequeñas y medianas exhiben un mejor desempeño (33.7%) en comparación con las grandes (32.7%).

Curtiembres
Eficiencia en procesos
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2003-2012)-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Curtiembres
Materias primas consumidas/Ingresos por ventas
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2003-2012)-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

• Relaciones de costo

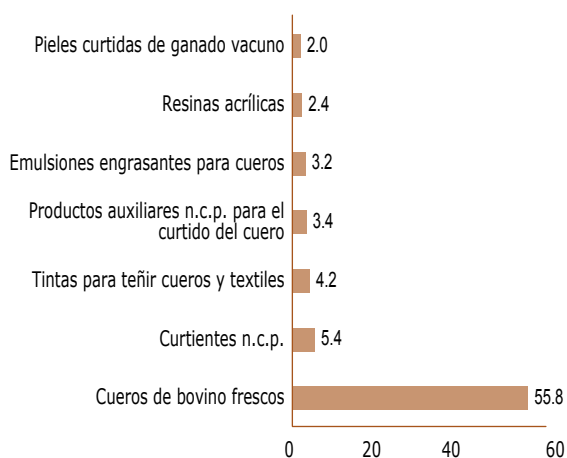
Las materias primas compradas por las empresas del sector de curtiembres en 2012 representaron el 60.6% de los ingresos por ventas. Dicho indicador fue ligeramente mayor para las grandes empresas que reportaron un 60.9%, mientras que en las Pymes este llegó a un 59.6%. A su vez, el sector destinó el 16.5% de sus ingresos por ventas para cubrir los costos laborales, valor que fue similar entre las Pymes (16%) y las grandes empresas (17.1%).

Así, los empresarios del sector gastaron un 77.1% de los ingresos por ventas en la compra de materia prima y remuneración a personal en 2012, con lo cual les quedó un 22.9% del total de sus ingresos. En cuanto al tamaño empresarial, no se observan diferencias importantes en las relaciones de costos entre Pymes y grandes empresas, ya que a cada una de estas empresas les quedó un 24.3% y un 22% de sus ingresos por ventas, respectivamente.

Materias primas

La principal materia prima del sector son los cueros de bovino frescos, que tuvieron una participación del

Curtiembres
Participación % de las principales materias primas en el consumo total de materias primas del sector (% , 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

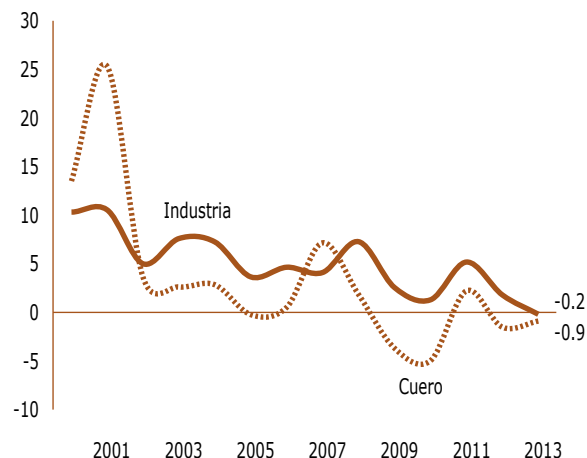
55.8% en el total de los insumos utilizados en 2012. Les siguieron, muy de lejos, los curtientes (5.4%) y las tintas para teñir cueros y textiles (4.2%).

Por su parte, las materias primas importadas por el sector representaron el 7.1% del total de materias primas consumidas por este en 2012, tendencia a la baja que se viene presentando desde el año anterior. En línea con esto, la utilización de materias primas importadas por parte de las Pymes se desplomó al 0.4% en 2012 tras haber tomado un valor del 7.5% en 2011. Sin embargo, en las empresas grandes la utilización de materias primas importadas llegó a un 11.3% en 2012, cifra superior a lo observado en 2011 en 1.4 puntos porcentuales.

Precios

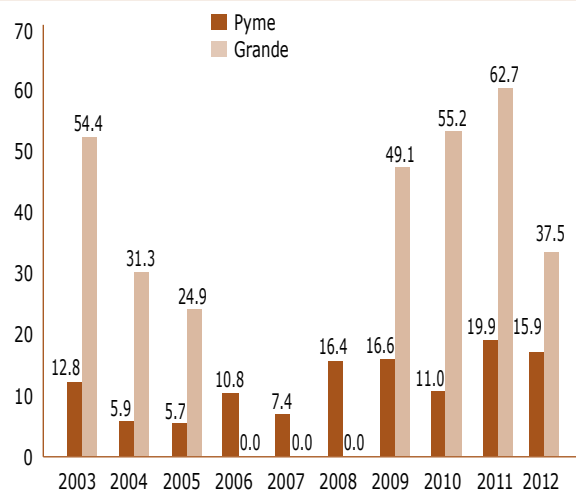
En los últimos años, el precio del cuero ha registrado importantes variaciones. Luego de haber presentado un crecimiento récord del 7.2% en 2007, desde 2009 ha mantenido una fuerte tendencia decreciente, cerrando ese año con una contracción del -3.7%. De esta manera, el precio del cuero llegó a contraerse al -2.8% en 2011. Para 2012, se observa un leve tendencia al alza, aunque continúa en el plano negativo con una tasa de crecimiento anual del -1.6%. Finalmente,

Curtiembres
Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima (Variación % promedio anual)



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

Curtiembres Coeficiente exportador (%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

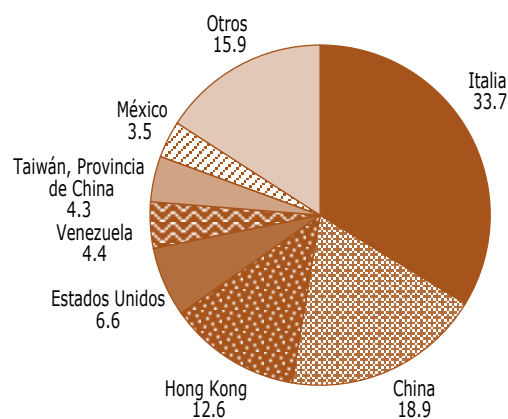
para 2013 se observa que la tendencia al alza observada en 2012 parece mantenerse, ya que el precio del cuero cierra con una contracción, aunque menor, del orden del -0.9% anual.

Comercio exterior

• Coeficiente exportador

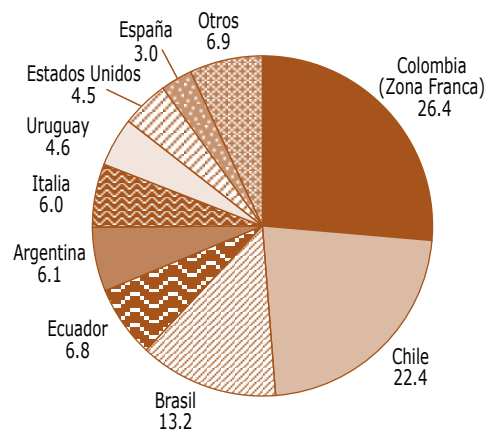
La apertura exportadora en el sector de curtiembres ha venido registrando una tendencia al alza desde 2004. En efecto, esta había caído a un 24% en 2004 y alcanzó un 46.3% en 2011. Sin embargo, el comportamiento de este indicador en 2012 rompió con esta tendencia al caer hasta un 27.7%. Dicho comportamiento obedece principalmente a las empresas grandes, dado que el porcentaje de producción total que se destinó a mercados en el exterior fue del 37.5%, 25.3 puntos porcentuales por debajo de lo observado en 2011. Asimismo, en las Pymes se observó una reducción del indicador, el cual pasó del 19.9% en 2011 al 16.1% en 2012.

Curtiembres Principales destinos de las exportaciones colombianas (%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Curtiembres Principales orígenes de las importaciones colombianas (%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

• Destinos de las exportaciones

El país exportó un total de US\$142 millones en este tipo de productos entre junio de 2013 y junio de 2014, lo que significó un crecimiento del 9.3% frente a lo ex-

portado un año atrás. Esto muestra una recuperación del comportamiento de las exportaciones del sector, teniendo en cuenta que para el mismo período de 2011 crecían al 22.8% y en 2013 crecían al 5.4%.

Respecto a los principales destinos de exportación a junio de 2014, Italia recupera su posición como principal socio exportador del sector de curtiembres, con una participación del 33.7%. China ocupa el segundo lugar en el ranking, con una participación del 18.9%; Hong Kong el tercer lugar, con el 12.6%, y Estados Unidos toma el cuarto lugar con el 6.6% de las exportaciones totales del sector. Otros de los socios comerciales del sector fueron Venezuela (4.4%), Taiwán (4.3%) y México (3.5%).

• Origen de las importaciones

Las importaciones de curtiembres continuaron mostrando la desaceleración que se empezó a ver en junio de 2013. En efecto, a junio de 2012 crecían al 18% y para el mismo mes de 2013 alcanzaron un incremento del 13.2%, llegando a los US\$15 millones. Para 2014 esta tendencia se continuó observando ya que las importaciones del sector crecieron al 8.8%, alcanzando los \$16.3 millones. Los principales países de origen de es-

tas importaciones fueron Chile (22.4% del total), Brasil (13.2%), Ecuador (6.8%), Argentina (6.1%), e Italia (6%). Cabe señalar que un 26.4% de las importaciones correspondió a reimportaciones desde Colombia.

• Sensibilidad a las condiciones externas

El índice de sensibilidad a las condiciones externas es un indicador que captura los efectos que tienen variables externas sobre el desempeño de los sectores. Para esto, relaciona el costo de las materias primas importadas con el valor de las exportaciones. Un indicador mayor que 1 significa que por cada dólar recibido por exportación, la empresa debe gastar más de US\$1 comprando materia prima, lo cual sugiere que el efecto neto de una devaluación o de un incremento en los precios internacionales de los insumos es negativo.

En el año 2012, las Pymes del sector de curtiembres gastaron US\$0.3 en materia prima importada por cada dólar exportado. Para las empresas grandes, este indicador fue de US\$0.2. De esta manera, el índice para la totalidad del sector de curtiembres llegó a US\$0.2, reduciéndose en un centavo frente al año anterior.

Curtiembres Indicadores de estructura sectorial							
	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2000	2.5	2.9	3.9	3.7		3.7
	2001	3.4	2.7	1.4	1.8	5.3	3.6
	2002	1.9	2.2	1.8	1.9	4.2	3.2
	2003	1.6	2.2	1.9	1.9	4.4	3.4
	2004	3.0	2.4	3.3	2.9	4.4	3.8
	2005	3.3	2.7	2.2	2.5	3.9	3.4
	2006	3.3	2.8	6.5	3.6	3.6	3.6
	2007	4.5	3.0	3.9	3.2	N.D	3.3
	2008	5.9	4.2	2.2	3.4	N.D	3.6
	2009	3.8	3.2	1.6	1.9	1.8	1.9
	2010	2.3	2.9	1.8	2.1	1.7	1.8
	2011	1.6	1.5	1.7	1.6	1.5	1.5
	2012	2.1	1.7	2.1	1.9	1.7	1.8
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2000	14.814	17.383	28.262	26.051		25.824
	2001	20.659	18.158	11.266	14.009	46.082	29.031
	2002	11.752	16.407	14.621	15.366	40.232	27.458
	2003	10.151	15.170	17.711	17.202	40.635	30.903
	2004	20.686	18.928	27.993	23.681	44.375	35.188
	2005	18.719	24.020	21.466	22.959	45.139	35.352
	2006	20.829	26.512	32.350	28.646	42.004	37.038
	2007	29.271	31.992	19.521	27.279	N.D	27.377
	2008	47.523	40.683	22.859	33.454	N.D	34.645
	2009	36.225	30.141	22.582	24.606	32.943	29.955
	2010	23.976	32.133	22.867	25.864	29.781	28.214
	2011	18.786	19.819	24.313	22.542	31.772	26.851
	2012	28.392	25.524	31.750	28.687	37.472	33.853
Costo unitario laboral (%)	2000	11.2	13.6	10.3	10.7		10.7
	2001	9.5	14.0	18.6	16.6	6.9	9.7
	2002	10.3	13.8	18.5	16.3	7.9	10.3
	2003	13.3	12.0	17.3	16.1	7.8	9.8
	2004	8.8	13.0	11.8	12.3	7.3	8.6
	2005	8.9	11.6	14.0	12.6	9.1	10.1
	2006	8.3	9.6	2.5	5.9	8.7	7.8
	2007	4.9	11.0	2.6	6.4	N.D	6.3
	2008	2.0	4.5	10.4	5.9	N.D	5.2
	2009	6.9	9.5	20.8	16.9	16.8	16.5
	2010	6.6	15.5	18.9	17.8	20.1	18.9
	2011	10.7	14.3	18.7	16.7	16.7	16.5
	2012	11.4	16.6	14.5	15.5	17.0	16.2
Índice de temporalidad	2000	0.6	1.6	0.7	0.9		0.9
	2001	0.4	1.3	0.6	0.8	0.5	0.6
	2002	0.5	1.4	0.3	0.6	0.5	0.6
	2003	0.3	1.0	0.6	0.6	0.4	0.5
	2004	0.5	0.8	0.1	0.4	0.4	0.4
	2005	0.6	0.8	0.2	0.5	0.5	0.5
	2006	0.7	0.5	0.5	0.5	0.3	0.4
	2007	0.5	0.4	0.4	0.4	N.D	0.4
	2008	0.6	0.5	0.4	0.4	N.D	0.5
	2009	1.5	0.7	0.6	0.6	0.3	0.4
	2010	1.5	0.5	0.6	0.6	0.3	0.4
	2011	1.5	0.8	1.5	1.2	0.2	0.5
	2012	1.0	0.5	1.3	0.9	0.2	0.5

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Intensidad del capital (\$ miles de 2006)	2000	61.256	38.638	51.781	49.110		49.355
	2001	58.154	36.855	33.825	35.031	62.157	48.175
	2002	76.711	36.806	36.202	36.453	60.640	48.987
	2003	53.463	30.857	34.540	33.802	50.549	44.121
	2004	40.373	37.898	22.732	29.946	55.493	44.422
	2005	48.191	54.493	13.793	37.590	60.926	51.088
	2006	45.855	42.761	25.085	36.300	53.173	47.427
	2007	68.372	51.230	25.132	41.368	N.D	42.688
	2008	71.924	23.585	25.236	24.255	N.D	28.292
	2009	41.622	20.085	26.248	24.598	58.841	45.507
	2010	27.799	28.376	28.622	28.543	54.798	44.651
	2011	83.373	22.197	28.793	26.194	67.873	48.143
	2012	54.915	27.814	37.245	32.605	81.062	62.123
Eficiencia en procesos (%)	2000	29.4	46.5	45.9	46.0		45.7
	2001	41.8	51.3	29.7	38.0	48.7	45.4
	2002	24.0	42.1	46.7	44.5	47.5	46.3
	2003	26.4	34.8	47.1	44.3	49.8	48.2
	2004	35.3	44.6	61.7	53.9	46.2	48.0
	2005	39.0	44.3	42.3	43.5	52.8	49.7
	2006	37.6	36.5	19.7	27.0	45.1	38.4
	2007	28.8	50.1	11.2	25.8	N.D	25.9
	2008	13.3	23.3	30.3	24.8	N.D	22.6
	2009	52.5	44.5	49.3	47.6	43.7	45.2
	2010	27.2	83.7	49.3	59.1	52.3	53.1
	2011	26.3	34.3	62.2	48.6	41.6	43.6
	2012	38.7	48.5	53.3	51.0	48.7	49.1
Contenido de valor agregado (%)	2000	22.7	31.7	31.5	31.5		31.4
	2001	29.5	33.9	22.9	27.5	32.8	31.2
	2002	19.3	29.6	31.8	30.8	32.2	31.6
	2003	20.9	25.8	32.0	30.7	33.2	32.5
	2004	26.1	30.8	38.2	35.0	31.6	32.4
	2005	28.0	30.7	29.7	30.3	34.5	33.2
	2006	27.4	26.8	16.5	21.3	31.1	27.8
	2007	22.4	33.4	10.0	20.5	N.D	20.6
	2008	11.7	18.9	23.2	19.9	N.D	18.4
	2009	26.2	30.8	33.0	32.3	30.4	31.1
	2010	15.3	45.6	33.0	37.1	34.4	34.7
	2011	20.8	25.6	38.4	32.7	29.4	30.3
	2012	27.9	32.7	34.8	33.7	32.7	32.9
Valor de las materias primas compradas/ Ingresos por ventas (%)	2000	76.1	62.6	62.2	62.3		62.5
	2001	65.8	61.3	66.7	64.5	64.7	64.6
	2002	88.5	65.8	66.1	65.9	64.8	65.4
	2003	93.5	77.2	75.2	75.6	63.9	66.4
	2004	105.9	65.7	65.9	65.8	66.8	66.9
	2005	98.9	71.1	64.8	68.6	59.9	62.8
	2006	78.3	77.7	67.4	69.0	62.3	68.1
	2007	88.7	60.0	76.8	70.0	N.D	70.8
	2008	78.2	75.1	77.4	75.6	N.D	76.1
	2009	58.4	60.6	60.6	60.6	64.2	62.9
	2010	72.8	46.5	63.6	57.8	57.5	58.2
	2011	69.0	60.9	53.9	57.0	66.7	63.0
	2012	64.9	59.3	60.0	59.7	60.9	60.6

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Costo laboral/ Ingresos por ventas (%)	2000	12.4	13.9	10.3	10.8		10.8
	2001	9.9	14.4	18.6	16.9	7.1	9.9
	2002	12.7	14.3	20.5	17.5	8.1	10.7
	2003	17.2	13.4	22.0	20.0	7.8	10.2
	2004	13.7	13.9	14.4	14.2	7.3	9.0
	2005	12.0	12.8	15.0	13.7	8.7	10.1
	2006	9.7	11.5	0.6	2.3	39.1	7.7
	2007	5.3	11.9	2.3	6.1	N.D	6.1
	2008	2.0	4.5	11.3	6.0	N.D	5.2
	2009	8.6	9.8	21.6	17.6	16.8	16.7
	2010	9.3	15.7	19.8	18.4	19.6	18.9
	2011	11.3	13.9	18.5	16.4	17.3	16.8
	2012	12.0	17.1	14.9	16.0	17.1	16.5
Materia prima importada/ Materia prima total (%)	2000	0.0	2.2	7.9	7.2		7.0
	2001	0.2	2.6	6.4	4.9	9.6	8.1
	2002	0.0	6.8	10.7	8.9	7.6	7.8
	2003	0.0	0.0	4.4	3.3	17.3	14.0
	2004	3.2	0.7	7.2	4.2	7.3	6.5
	2005	0.0	1.2	7.8	3.7	8.1	6.6
	2006	0.1	4.7	6.1	5.8	14.2	6.8
	2007	0.0	0.6	4.5	3.2	N.D	3.0
	2008	0.0	0.3	5.5	1.5	N.D	1.2
	2009	0.1	0.0	0.1	0.1	5.9	4.2
	2010	0.0	8.2	5.2	6.0	11.3	9.2
	2011	0.0	5.2	8.7	7.4	9.9	8.4
	2012	7.1	0.8	0.0	0.4	11.3	7.1
Apertura exportadora (%)	2000	4.4	5.3	40.3	35.6		35.1
	2001	1.1	3.5	27.9	17.7	50.6	40.4
	2002	0.0	5.2	25.0	15.8	55.8	43.7
	2003	0.0	0.0	16.2	12.8	54.4	44.3
	2004	0.0	4.3	7.1	5.9	31.3	24.2
	2005	0.0	3.5	9.0	5.7	24.9	18.9
	2006	0.0	4.0	16.8	10.8	0.0	3.6
	2007	0.0	10.4	5.0	7.4	N.D	7.0
	2008	9.2	10.8	34.4	16.4	N.D	15.1
	2009	18.9	5.7	22.3	16.6	49.1	38.6
	2010	23.7	3.4	14.7	11.0	55.2	40.8
	2011	0.0	4.7	27.2	19.9	62.7	46.3
	2012	0.0	5.7	24.3	16.0	37.5	27.7
Sensibilidad a las condiciones externas	2000	0.0	0.3	0.1	0.1		0.1
	2001	0.1	0.4	0.2	0.2	0.1	0.1
	2002		0.8	0.3	0.3	0.1	0.1
	2003			0.2	0.2	0.2	0.2
	2004		0.1	0.5	0.4	0.2	0.2
	2005		0.2	0.5	0.4	0.2	0.2
	2006		0.8	1.0	0.9		1.3
	2007	0.0	0.0	0.8	0.3	N.D	0.3
	2008	0.0	0.0	0.1	0.1	N.D	0.1
	2009	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
	2010	0.0	1.1	0.2	0.3	0.1	0.1
	2011		0.3	0.3	0.3	0.2	0.3
	2012		0.2	0.4	0.3	0.2	0.2

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2000	9	21	11	32	0	41
	2001	11	21	7	28	4	43
	2002	8	20	7	27	4	39
	2003	9	12	13	25	5	39
	2004	8	20	7	27	4	39
	2005	12	22	5	27	4	43
	2006	11	21	4	25	5	41
	2007	8	23	4	27	N.D	35
	2008	14	22	5	27	N.D	41
	2009	15	7	8	15	5	35
	2010	12	9	8	17	5	34
	2011	14	24	9	33	5	52
	2012	14	20	4	24	4	42
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2000	2.541	21.029	135.211	156.241	0	158.782
	2001	3.713	22.976	31.927	54.903	137.250	195.867
	2002	2.241	23.823	27.616	51.439	127.687	181.367
	2003	2.241	9.857	36.952	46.809	155.893	204.943
	2004	3.232	26.257	34.587	60.845	167.298	231.374
	2005	4.203	38.176	25.033	63.209	152.180	219.592
	2006	4.880	48.906	55.868	104.774	206.051	315.705
	2007	5.231	46.401	57.121	103.522	N.D	108.753
	2008	29.545	101.133	31.485	132.618	N.D	162.164
	2009	11.593	23.703	45.256	68.959	156.122	233.923
	2010	11.723	20.590	42.296	62.886	135.038	206.334
	2011	7.312	35.755	44.932	80.687	125.102	213.100
	2012	8.746	36.951	38.148	75.100	120.373	204.219
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2000	726	8.396	53.528	61.924	0	62.649
	2001	1.219	8.679	8.146	16.825	50.091	68.135
	2002	447	7.268	9.065	16.334	42.364	59.145
	2003	477	2.594	12.079	14.673	52.866	68.016
	2004	848	8.139	13.269	21.408	53.117	75.373
	2005	1.217	12.106	7.685	19.791	54.257	75.264
	2006	1.333	13.070	9.187	22.258	63.930	87.521
	2007	1.171	15.484	5.739	21.223	N.D	22.394
	2008	3.469	19.080	7.315	26.395	N.D	29.864
	2009	3.043	7.294	14.949	22.243	47.503	72.790
	2010	1.798	9.383	13.972	23.355	46.399	71.552
	2011	1.522	9.136	17.238	26.374	36.760	64.656
	2012	2.442	12.073	13.271	25.344	39.421	67.207
Personal ocupado	2000	49	483	1.894	2.377	0	2.426
	2001	59	478	723	1.201	1.087	2.347
	2002	38	443	620	1.063	1.053	2.154
	2003	47	171	682	853	1.301	2.201
	2004	41	430	474	904	1.197	2.142
	2005	65	504	358	862	1.202	2.129
	2006	64	493	284	777	1.522	2.363
	2007	40	484	294	778	N.D	818
	2008	73	469	320	789	N.D	862
	2009	84	242	662	904	1.442	2.430
	2010	75	292	611	903	1.558	2.536
	2011	81	461	709	1.170	1.157	2.408
	2012	86	473	418	891	1.052	2.029

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2000-2012)-Dane.

Nota: las cifras de 2009 a 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Marroquinería

- **Actividad Pyme**
- **Indicadores de estructura sectorial**
- **Materias primas**
- **Precios**
- **Comercio exterior**

2014

Actividad Pyme

Durante el año 2012, la producción bruta observada en el sector de marroquinería estuvo ligeramente por debajo respecto al valor observado en 2011 y alcanzó los \$146.3 millones (pesos constantes de 2006). Esta ligera caída se explica principalmente por la caída en la producción bruta de las empresas grandes, la cual fue del 37.3% y ascendió a los \$47.988 millones. Por su parte, las Pymes expandieron su producción en un 43.1%, alcanzando los \$90.856 millones en 2012.

De forma similar, el valor agregado generado por el sector llegó a los \$74.903 millones, lo que significó un aumento del 0.2% respecto a 2011. Este aumento se explica por el incremento en el valor agregado generado por las Pymes, ya que este creció a una tasa del 19.9% en 2012, mientras que para las grandes empresas se observó una contracción del 21.2%. Cabe señalar que dentro del sector de marroquinería las Pymes aportaron un 60.3% del valor agregado y las grandes empresas un 37.2%.

La EAM también señala que los 74 establecimientos encuestados en el sector de marroquinería emplearon a 2.516 personas en 2012, un 3.7% menos que el año anterior, de las cuales un 60.1% se concentró en el segmento Pyme, representado en 46 empresas, y un 36% en grandes empresas, donde existían únicamente 5 establecimientos.

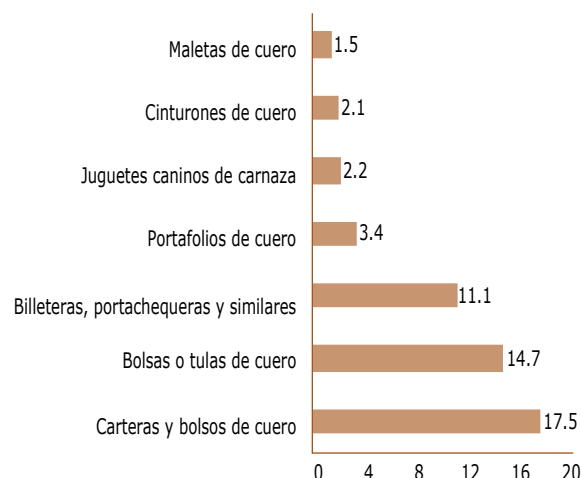
Los productos que mayor participación tuvieron en el valor producido por el sector de marroquinería fueron las carteras de cuero (17.5%), las bolsas o tulas de cuero (14.7%), las billeteras y similares de cuero (11.1%), los portafolios de cuero (3.4%), los juguetes de carnaza (2.2%) y los cinturones de cuero (2.1%), los cuales sumaron el 51% del valor de la producción del sector.

Indicadores de estructura sectorial

Competitividad industrial

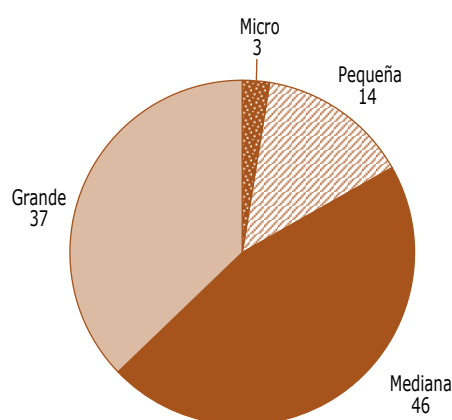
El indicador de competitividad del costo laboral calculado por Anif indica que por cada \$1.000 invertidos

Marroquinería
Principales productos
(% del total, 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

Marroquinería
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento
(%, 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

por el sector de marroquinería en el pago de los costos laborales en 2012 se generaron \$1.788 de valor agregado, lo cual se encuentra por encima del promedio industrial de \$1.153. Este indicador presentó una caída de \$36 frente a lo observado en 2011, la cual se explica por la caída de este indicador para las grandes empresas. El indicador de competitividad del costo laboral para las grandes empresas pasó de \$2.061 en 2011 a \$1.878 en 2012, mientras que el de las Pymes pasó de \$1.647 a \$1.760 entre 2011 y 2012.

En materia de productividad laboral, las grandes empresas y las Pymes presentaron niveles similares, ya que para las grandes empresas el valor agregado generado por cada trabajador llegó a los \$30.7 millones en 2012, mientras que el observado para las Pymes fue de \$30.3 millones. Sin embargo, esta similitud en el frente de la productividad y competitividad laboral de estos segmentos empresariales no se refleja en los niveles de inversión en capital por cada trabajador permanente, pues en este frente las Pymes invirtieron \$38.7 millones y las grandes tan solo \$8.1 millones.

El índice de temporalidad del sector de marroquinería indica que en 2012 por cada trabajador temporal había 1.2 trabajadores permanentes, lejano al promedio

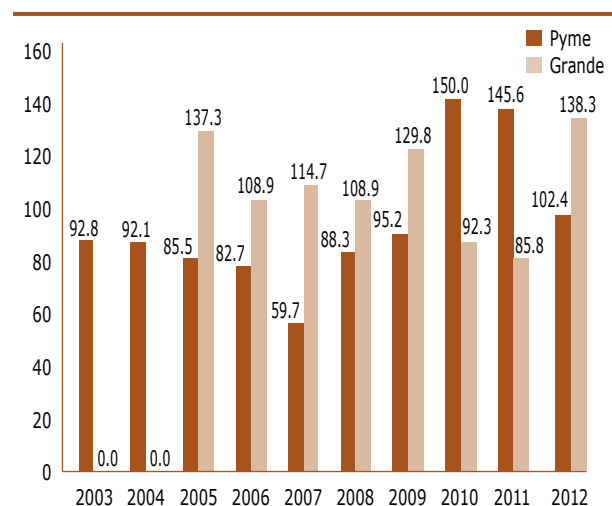
industrial (2.2). Este índice se redujo respecto a lo observado en 2011 (1.3 trabajadores permanentes por cada trabajador temporal) debido a la contracción de este índice para las grandes empresas, la cual fue de 0.3 puntos, por lo cual se ubicó en 0.9 en 2012. Por su parte, las Pymes aumentaron la proporción trabajador temporal/trabajador permanente de 1.2 en 2011 a 1.4 en 2012.

Entre tanto, la eficiencia de los procesos en el sector muestra que el sector de marroquinería es capaz de transformar más de la totalidad de su consumo intermedio en valor agregado (110.8%). Aquí las Pymes no son más eficientes que las grandes empresas, pues estas alcanzan una eficiencia del 102.4% vs. un 138.3% de las grandes empresas. Asimismo, el valor agregado generado como porcentaje de la producción bruta fue de un 51.2% para la totalidad del sector, muy similar al observado un año atrás (50.8%). Nuevamente, las Pymes muestran un indicador (49.7%) menos favorable en comparación con las empresas de mayor tamaño (58%).

• Relaciones de costo

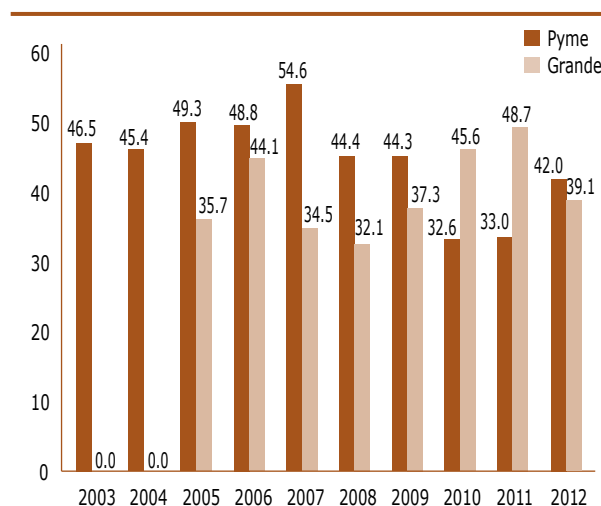
Los costos laborales de las empresas de marroquinería les representaron un 25.8% del valor de sus ventas.

Marroquinería
Eficiencia en procesos
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2003-2012)-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Marroquinería
Materias primas consumidas/Ingresos por ventas
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2003-2012)-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Al igual que en el sector de curtiembres, las grandes empresas enfrentan mayores costos laborales, dado que estos fueron equivalentes al 27.3% de sus ventas, 2.2 puntos porcentuales por encima de la proporción observada en las pequeñas y medianas empresas. En contraste con lo anterior, el valor de las materias primas del sector como porcentaje de las ventas fue mayor para las Pymes (42%) en comparación con las grandes empresas (38.8%).

Dadas estas diferencias, los costos de producción les representaron a las Pymes un porcentaje ligeramente menor de sus ventas que a las grandes empresas (67% y 66% respectivamente). Esto quiere decir que al segmento Pyme le quedó una proporción ligeramente más baja (33%) que a las empresas grandes (34%) luego de cubrir sus costos.

Materias primas

El insumo más utilizado por el sector de marroquinería es el cuero curtido delgado de ganado vacuno, el cual representó el 19% del total de materias primas consumi-

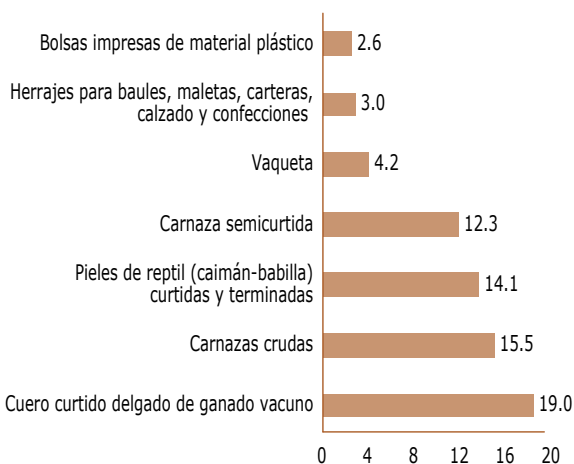
das en 2012. Le siguen las carnazas crudas (15.5%), las pieles de reptil curtidas y terminadas (14.1%) y las carnazas semicurtidas (12.3%).

La proporción de materia prima importada como porcentaje de la materia prima total presentó una fuerte disminución, ya que pasó del 26.8% en 2011 al 6.9% en 2012, una diferencia de 20 puntos porcentuales. Esta reducción de uso de materia prima importada por parte del sector se debió principalmente a que las empresas grandes redujeron esta proporción en 26.3 puntos porcentuales, pasando del 38.4% en 2011 al 12.1% en 2012. Para las Pymes esta proporción aumentó en 2.2 puntos porcentuales al pasar del 2.5% en 2011 al 4.7% en 2012.

Precios

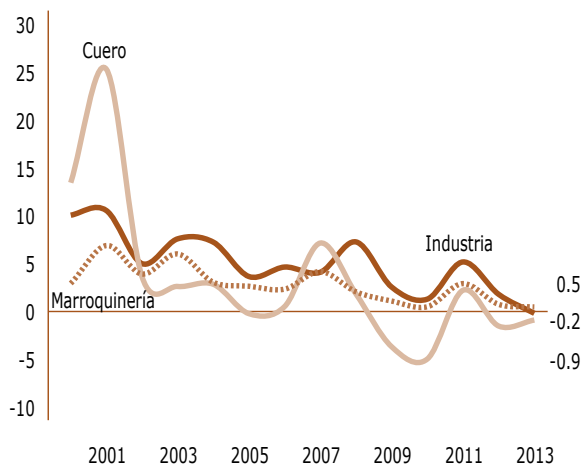
El precio del cuero, principal materia prima del sector de marroquinería, se contrajo durante el período 2011-2013, cerrando el último año con una caída del -0.89% anual. Por lo anterior, los precios de los productos de marroquinería presentaron un crecimiento casi nulo en el período 2009-2010 y durante 2011 exhibieron un creci-

Marroquinería
Participación % de las principales materias primas
en el consumo total de materias primas del sector (% , 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

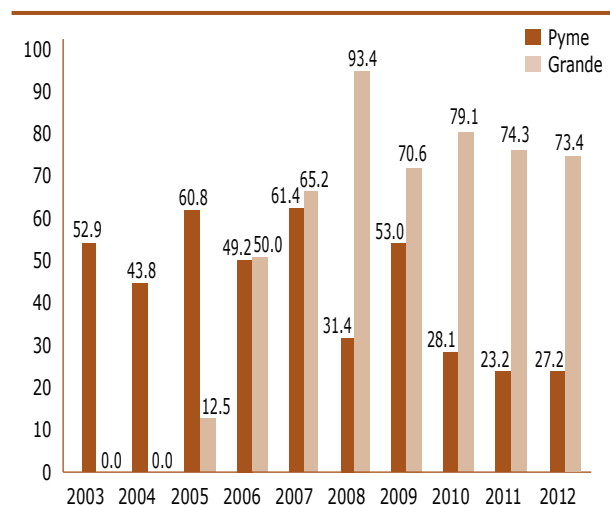
Marroquinería
Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima
(Variación % promedio anual)



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

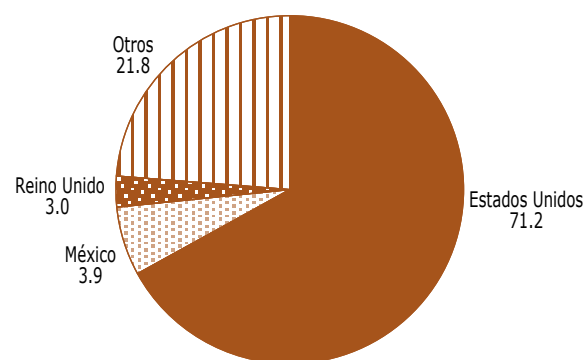
miento del 2.9% anual. Sin embargo, en 2012 dicha tendencia se reversó dado que los precios crecieron a una tasa del 0.74 %. Para 2013, los precios se mantuvieron casi constantes, creciendo a una tasa del 0.47% anual.

Marroquinería
Coeficiente exportador
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Marroquinería
Principales destinos de las exportaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Comercio exterior

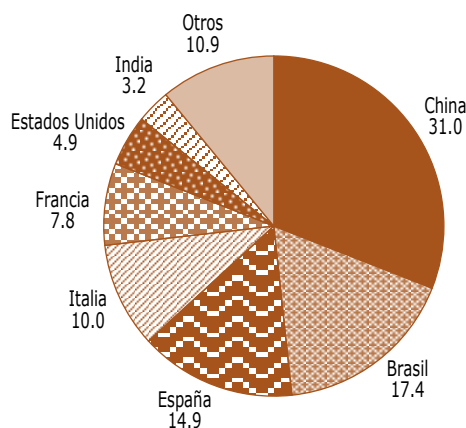
• Coeficiente exportador

El indicador de apertura exportadora o coeficiente exportador del sector de marroquinería ha presentado una tendencia a la baja desde 2010. Para 2012, esta tendencia se continuó observando, ya que este índice se ubicó en un 53.9%, 1.7 puntos porcentuales por debajo de lo observado en 2011. Esta contracción se explica por las reducciones que presentan las empresas grandes y las Pymes. Por un lado, las grandes empresas exhibieron un índice del 73.4%, 0.9 puntos por debajo de lo observado en 2011. Por otro lado, las Pymes mostraron un índice del 27.2%, 2 puntos por debajo de lo observado en 2011.

• Destino de las exportaciones

En el acumulado en doce meses a junio de 2014, el sector de marroquinería colombiano exportó US\$68 millones, con lo cual experimentó una contracción del 5.8% anual con respecto a 2013. Esta desaceleración

Marroquinería
Principales orígenes de las importaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

de las exportaciones del sector rompe con la tendencia observada un año atrás cuando el sector crecía a una tasa del 6.9% anual y alcanzaba los US\$72.1 millones. En el sector también se observa una alta concentración en los destinos de exportación. Estados Unidos representó el 71.2% de este mercado. Le siguieron México (4%) y Reino Unido (3%).

• Origen de las importaciones

Las importaciones de marroquinería sumaron US\$14.9 millones en el acumulado a junio de 2014, lo que significó una contracción del 2.2% anual con respecto al año anterior. Frente a la variación anual del +12.8% para 2013 se observa una notable desaceleración de las importaciones respecto al año anterior. Es importante resaltar que incluso para 2013 se empezó a notar una contracción, ya que en 2012 las importaciones crecieron al 20.3%.

Dentro de los principales países de origen de las importaciones, China obtuvo una participación del 31%. Entre tanto, Brasil recuperó su puesto en el segundo lugar, con una participación del 17.4%, desplazando a España mientras que este último alcanzó un 14.9%. Le siguieron Italia (10%), Francia (7.8%) y Estados Unidos (4.9%).

• Sensibilidad a las condiciones externas

El índice de sensibilidad a las condiciones externas es una forma de aproximarse a los efectos que tienen variables externas sobre el desempeño de los sectores. Para esto, relaciona el costo de las materias primas importadas con el valor de las exportaciones. Un indicador mayor que 1 significa que por cada dólar recibido por exportación, la empresa debe gastar más de US\$1 comprando materia prima, lo cual sugiere que el efecto neto de una devaluación o de un incremento en los precios internacionales de los insumos es negativo.

Durante el año 2012, por cada dólar exportado por el sector de marroquinería, los empresarios gastaron US\$0.09 en materia prima importada, lo cual representó una caída significativa del indicador con respecto al año anterior. Esto, ya que en 2011 por cada dólar exportado por el sector de marroquinería, los empresarios gastaron US\$0.15 en materia prima importada. Esta contracción se observó a nivel de grandes empresas (US\$0.22 en 2011 vs US\$0.17 en 2012) y de Pymes (US\$0.13 en 2011 vs. US\$0.08 en 2012). De acuerdo con lo anterior, las Pymes parecen ser ligeramente menos sensibles a las condiciones externas en comparación con las empresas grandes, lo que se explica por la mayor apertura exportadora que se observa en estas últimas.

Marroquinería							
Indicadores de estructura sectorial							
	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2000	4.2	3.8	3.0	3.3		3.3
	2001	3.8	3.2	2.9	3.0		3.0
	2002	4.1	2.7	3.6	3.4		3.4
	2003	3.2	2.3	3.2	3.0		3.0
	2004	4.1	1.8	3.5	3.1		3.1
	2005	3.7	1.5	3.6	3.0	3.0	3.0
	2006	3.2	1.4	2.8	2.4	3.4	2.7
	2007	6.8	2.2	2.9	2.6	2.9	2.8
	2008	3.5	2.0	3.1	2.8	4.4	3.2
	2009	2.6	1.5	2.1	2.0	2.3	2.1
	2010	2.4	2.1	2.0	2.0	2.5	2.3
	2011	1.8	1.5	1.7	1.6	2.1	1.8
	2012	1.5	1.4	1.9	1.8	1.9	1.8
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2000	25.183	31.207	23.214	25.875		25.851
	2001	21.944	26.012	25.886	25.914		25.821
	2002	28.657	22.678	31.064	29.421		29.407
	2003	29.186	20.726	27.819	26.027		26.131
	2004	36.790	16.337	30.067	27.023		27.232
	2005	26.297	15.731	29.092	25.718	37.512	29.097
	2006	28.557	13.741	29.332	24.998	38.402	29.122
	2007	54.759	23.608	27.460	25.847	34.944	31.134
	2008	29.084	19.147	32.718	29.486	33.345	30.599
	2009	24.891	16.309	28.208	26.145	28.737	27.140
	2010	21.145	26.210	26.731	26.655	31.451	28.961
	2011	23.161	22.336	27.558	25.651	33.110	28.629
	2012	19.677	22.755	33.018	30.257	30.740	29.877
Costo unitario laboral (%)	2000	10.9	19.4	24.3	22.3		21.7
	2001	11.2	16.1	21.1	19.8		19.6
	2002	8.9	17.8	18.8	18.6		18.3
	2003	5.9	17.8	17.9	17.8		16.7
	2004	5.8	20.6	15.7	16.7		16.0
	2005	5.4	23.2	13.9	15.8	20.0	16.7
	2006	6.7	22.2	18.0	19.0	15.2	17.2
	2007	5.0	18.9	11.9	14.3	18.7	15.9
	2008	8.6	22.1	15.5	16.6	11.9	14.8
	2009	8.8	27.1	23.7	24.2	24.4	23.6
	2010	8.4	22.7	31.9	30.2	19.0	22.4
	2011	11.3	27.1	32.3	30.2	18.8	23.4
	2012	14.4	26.2	24.0	24.6	26.8	24.8
Índice de temporalidad	2000	2.0	3.0	3.9	3.6		3.5
	2001	1.5	2.7	3.5	3.3		3.2
	2002	-1.0	0.0	0.2	0.1		0.0
	2003	1.2	1.5	2.7	2.3		2.2
	2004	2.6	1.2	1.6	1.5		1.5
	2005	1.0	1.3	0.8	0.9	3.9	1.3
	2006	1.4	1.1	1.2	1.1	1.6	1.3
	2007	0.8	1.6	0.9	1.1	1.0	1.1
	2008	1.2	1.4	1.5	1.4	0.7	1.2
	2009	1.6	1.9	1.8	1.8	0.9	1.4
	2010	1.4	4.0	2.1	2.3	1.4	1.7
	2011	6.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3
	2012	1.0	1.2	1.4	1.4	0.9	1.2

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Intensidad del capital (\$ miles de 2006)	2000	28.527	18.783	16.887	17.518		17.896
	2001	28.365	22.444	18.161	19.108		19.324
	2002	25.072	21.396	19.024	19.489		19.596
	2003	21.620	21.816	19.339	19.965		20.019
	2004	20.829	14.730	15.081	15.003		15.128
	2005	24.400	16.980	19.327	18.735	20.974	19.487
	2006	25.182	19.283	28.052	25.615	22.699	24.722
	2007	51.568	35.685	22.119	27.800	17.822	23.297
	2008	27.851	29.932	29.579	29.663	7.427	23.085
	2009	30.073	9.251	29.461	25.957	18.271	23.020
	2010	21.631	22.971	28.368	27.574	20.203	23.462
	2011	19.121	37.747	27.806	31.436	14.886	24.311
	2012	18.614	39.926	38.195	38.661	8.087	27.612
Eficiencia en procesos (%)	2000	50.8	118.3	113.1	115.1		110.4
	2001	50.3	68.5	97.4	89.0		87.7
	2002	41.6	64.8	121.0	107.0		104.0
	2003	21.0	57.6	109.6	92.8		82.4
	2004	28.1	50.2	105.8	92.1		86.4
	2005	24.0	52.2	96.8	85.5	137.3	94.3
	2006	27.5	42.9	99.4	82.7	108.9	88.8
	2007	52.3	72.3	53.9	59.7	114.7	81.5
	2008	44.0	79.9	90.1	88.3	108.9	90.3
	2009	42.4	66.1	100.5	95.2	129.8	103.0
	2010	39.0	90.1	169.1	150.0	92.3	104.2
	2011	31.9	93.2	197.4	145.6	85.8	103.0
	2012	34.5	87.5	107.9	102.4	138.3	110.8
Contenido de valor agregado (%)	2000	33.7	54.2	53.1	53.5		52.5
	2001	33.5	40.6	49.3	47.1		46.7
	2002	29.4	39.3	54.8	51.7		51.0
	2003	17.4	36.6	52.3	48.1		45.2
	2004	22.0	33.4	51.4	48.0		46.4
	2005	19.4	34.3	49.2	46.1	57.9	48.5
	2006	21.6	30.0	49.8	45.3	52.1	47.0
	2007	34.3	42.0	35.0	37.4	53.4	44.9
	2008	30.6	44.4	47.4	46.9	52.1	47.5
	2009	22.7	39.8	50.1	48.8	56.5	50.7
	2010	20.1	47.4	62.8	60.0	48.0	51.0
	2011	24.2	48.2	66.4	59.3	46.2	50.7
	2012	25.7	43.7	51.9	49.7	58.0	51.2
Valor de las materias primas compradas/ Ingresos por ventas (%)	2000	45.1	40.2	40.7	40.5		40.8
	2001	58.2	48.6	47.1	47.5		47.8
	2002	56.9	48.5	41.0	42.6		43.0
	2003	48.9	53.7	43.9	46.5		46.7
	2004	56.6	50.7	44.0	45.4		46.0
	2005	60.2	51.5	48.7	49.3	35.7	45.6
	2006	68.4	57.0	46.3	48.8	44.1	47.7
	2007	50.3	48.9	57.3	54.6	34.5	44.1
	2008	58.1	39.6	45.3	44.4	32.1	41.5
	2009	54.8	46.2	44.0	44.3	37.3	42.1
	2010	59.6	40.3	30.9	32.6	45.6	41.8
	2011	62.3	40.0	28.6	33.0	48.7	42.6
	2012	51.8	43.3	41.5	42.0	38.8	41.4

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Costo laboral/ Ingresos por ventas (%)	2000	11.1	20.1	25.0	23.0		22.4
	2001	11.7	16.7	21.8	20.5		20.3
	2002	9.0	17.6	19.2	18.9		18.6
	2003	5.9	17.7	18.1	18.0		16.8
	2004	5.9	20.4	16.0	16.9		16.2
	2005	5.2	23.4	14.4	16.3	20.6	17.1
	2006	6.8	21.7	17.6	18.6	15.8	17.3
	2007	4.7	19.8	11.8	14.4	16.6	15.0
	2008	8.8	22.0	16.0	17.0	11.7	15.0
	2009	11.6	26.7	24.1	24.5	24.1	23.7
	2010	12.2	23.0	31.7	30.1	19.1	22.5
	2011	1.2	27.0	32.2	30.2	18.8	23.4
	2012	14.0	26.2	24.6	25.0	27.3	25.2
Materia prima importada/ Materia prima total (%)	2000	6.4	1.1	19.4	12.3		11.9
	2001	7.0	1.8	19.0	14.5		14.2
	2002	0.0	1.1	24.9	19.4		18.6
	2003	0.0	0.8	34.4	24.0		21.6
	2004	0.3	0.7	13.6	10.7		10.0
	2005	1.5	0.4	31.3	24.4	16.6	21.1
	2006	2.6	0.6	27.7	20.4	32.3	23.5
	2007	2.1	0.4	42.9	30.3	33.4	29.8
	2008	1.6	0.1	11.7	10.0	30.5	14.0
	2009	0.0	0.0	0.6	1.2	10.1	12.3
	2010	0.0	0.0	1.6	1.2	41.1	27.5
	2011	1.1	0.4	4.7	2.5	38.4	26.8
	2012	0.3	0.0	6.4	4.7	12.1	6.9
Apertura exportadora (%)	2000	39.4	34.6	52.7	45.5		45.2
	2001	12.1	36.6	50.9	47.2		46.2
	2002	32.8	43.7	54.6	52.4		51.8
	2003	68.9	56.7	51.5	52.9		54.5
	2004	49.6	41.4	44.4	43.8		44.2
	2005	74.6	34.9	67.6	60.8	12.5	46.5
	2006	70.4	26.1	56.1	49.2	50.0	50.1
	2007	44.9	17.0	84.4	61.4	65.2	62.3
	2008	37.6	27.2	32.2	31.4	93.4	49.7
	2009	28.0	30.1	56.5	53.0	70.6	59.0
	2010	30.3	43.4	24.6	28.1	79.1	59.8
	2011	26.5	39.5	25.5	29.2	74.3	55.6
	2012	30.6	35.6	23.6	27.2	73.4	53.9
Sensibilidad a las condiciones externas	2000	0.1	0.0	0.1	0.1		0.1
	2001	0.3	0.0	0.2	0.1		0.1
	2002	0.0	0.0	0.2	0.2		0.2
	2003	0.0	0.0	0.3	0.2		0.2
	2004	0.0	0.0	0.1	0.1		0.1
	2005	0.0	0.0	0.2	0.2	0.5	0.2
	2006	0.0	0.0	0.2	0.2	0.3	0.2
	2007	0.0	0.0	0.3	0.3	0.2	0.2
	2008	0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1
	2009	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2
	2010	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2
	2011	0.0	0.0	0.2	0.1	0.2	0.1
	2012	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2000	13	27	14	41	0	54
	2001	10	25	15	40	0	50
	2002	8	24	16	40	0	48
	2003	14	25	13	38	0	52
	2004	11	28	17	45	0	56
	2005	13	27	15	42	4	59
	2006	9	29	14	43	4	56
	2007	14	26	7	33	5	52
	2008	23	22	12	34	3	60
	2009	17	9	11	20	3	40
	2010	18	6	10	16	4	38
	2011	13	27	9	36	4	53
	2012	23	35	11	46	5	74
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2000	4.849	35.040	53.322	88.362	0	93.211
	2001	3.019	27.233	78.668	105.901	0	108.920
	2002	3.750	22.202	89.640	111.841	0	115.591
	2003	11.653	29.166	80.967	110.133	0	121.786
	2004	9.567	28.253	118.746	147.000	0	156.566
	2005	9.079	27.109	103.522	130.632	62.400	202.111
	2006	6.222	28.970	96.750	125.720	74.756	206.699
	2007	10.206	30.328	58.624	88.952	90.860	190.019
	2008	10.368	18.839	96.523	115.362	51.431	177.162
	2009	8.880	10.243	67.076	77.320	51.482	135.575
	2010	10.816	9.235	41.138	50.373	89.975	148.108
	2011	7.285	24.819	38.693	63.513	76.552	147.349
	2012	7.439	24.449	66.407	90.856	47.988	146.283
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2000	2.241	26.058	38.837	64.895	0	67.136
	2001	1.273	13.943	48.898	62.841	0	64.114
	2002	1.347	10.681	60.048	70.729	0	72.076
	2003	2.218	11.689	46.430	58.119	0	60.337
	2004	2.281	10.259	66.298	76.557	0	78.838
	2005	1.814	9.596	52.540	62.135	37.249	101.199
	2006	1.342	8.698	48.222	56.920	38.978	97.240
	2007	3.505	12.725	20.540	33.265	48.537	85.306
	2008	3.170	8.367	45.739	54.106	26.809	84.086
	2009	2.016	4.077	33.624	37.701	29.082	68.799
	2010	2.178	4.377	25.849	30.226	43.183	75.587
	2011	1.760	11.972	25.684	37.656	35.361	74.778
	2012	1.909	10.672	34.471	45.144	27.851	74.903
Personal ocupado	2000	89	835	1.673	2.508	0	2.597
	2001	58	536	1.889	2.425	0	2.483
	2002	47	471	1.933	2.404	0	2.451
	2003	76	564	1.669	2.233	0	2.309
	2004	62	628	2.205	2.833	0	2.895
	2005	69	610	1.806	2.416	993	3.478
	2006	47	633	1.644	2.277	1.015	3.339
	2007	64	539	748	1.287	1.389	2.740
	2008	109	437	1.398	1.835	804	2.748
	2009	81	250	1.192	1.442	1.012	2.535
	2010	103	167	967	1.134	1.373	2.610
	2011	76	536	932	1.468	1.068	2.612
	2012	97	469	1.044	1.513	906	2.516

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2000-2012)-Dane.

Nota: las cifras de 2009 a 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Calzado

- **Actividad Pyme**
- **Indicadores de estructura sectorial**
- **Materias primas**
- **Precios**
- **Comercio exterior**

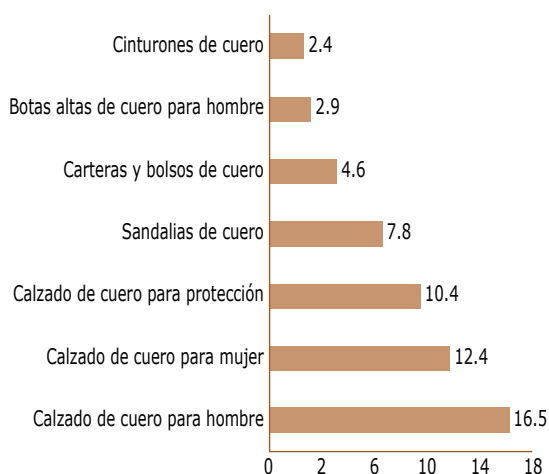
2014

Actividad Pyme

En el año 2012, la EAM encuestó a 154 establecimientos del sector de calzado, de los cuales un 73% correspondió a Pymes y un 6% a grandes empresas. Así, la producción bruta de los establecimientos del sector cayó en un 1.3% anual, llegando a \$522.407 millones. Dicha tendencia obedeció a la dinámica de las Pymes que explican el 39.8% de la producción total, las cuales a su vez exhibieron una contracción de su producción a una tasa del 20.4% anual. En contraste, las grandes empresas aportaron un 57.5% del valor de la producción del sector, y experimentaron un aumento del 19.6% anual.

En 2012, el sector de calzado generó \$267.629 millones de valor agregado, lo que representó un incremento del 1.7% anual. En las pequeñas y medianas empresas el valor agregado se redujo en un 15.7% anual. En contraste, en las grandes empresas este creció en un 16.3%. El sector además empleó a 9.003 personas, un 1.6% más que en 2011, de las cuales un 41.4% hizo parte del segmento Pyme y otro 56.2% de las grandes empresas.

Calzado
Principales productos
(% del total, 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

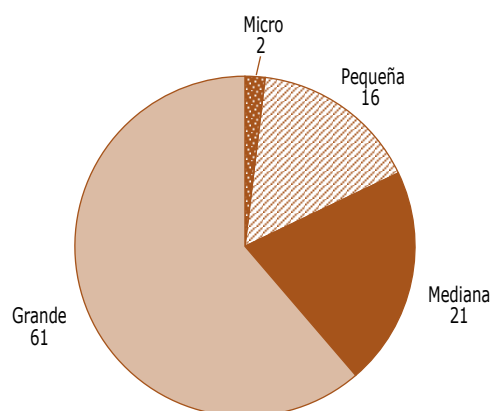
Dentro de los principales productos del sector se destaca el calzado de cuero para hombre (16.5% del valor de la producción), el calzado de cuero para mujer (12.4%), el calzado de cuero para protección (10.4%), las sandalias de cuero (7.8%), y las carteras y bolsos de cuero (4.6%), los cuales aportan un 51.7% del valor producido. Cabe destacar que para 2011 el calzado de cuero para hombre y el calzado de cuero para mujer aportaron el 53.5%; sin embargo, para 2012, ambos productos perdieron participación y aportaron solo el 28.9% de la producción total del sector, casi la mitad de lo que aportaron un año atrás.

Indicadores de estructura sectorial

• Competitividad industrial

Para 2012, la competitividad industrial del costo laboral de las Pymes del sector de calzado sufrió una ligera reducción de \$314 frente a 2011. De esta forma, por cada \$1.000 invertidos en nómina en 2012 se generaron \$1.174 (pesos constantes de 2006), cuando un año atrás este indicador fue de \$1.875. Con ello, la

Calzado
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento
(%, 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

competitividad laboral continuó alejándose de los niveles observados en 2008, cuando en promedio alcanzó los \$2.400. En las grandes empresas del sector, la competitividad del costo laboral se mantiene por encima del de las Pymes y exhibió una tendencia decreciente y llegó a \$1.967 en 2012.

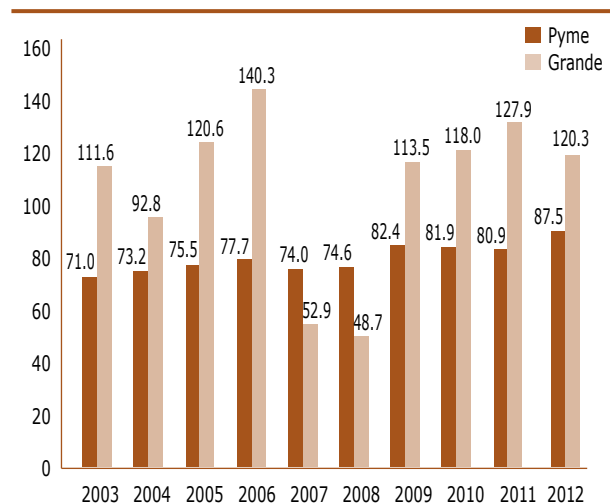
Entre tanto, la productividad laboral se mantuvo constante a nivel del sector; sin embargo, hubo una desaceleración de esta variable a nivel de grandes empresas (-0.5%) y Pymes (-3%). Para el sector como un todo, el valor agregado generado por cada trabajador se mantuvo en \$29.7 millones para 2012. En particular, en las Pymes dicho indicador fue de \$26.3 millones y en las grandes de \$32.4 millones.

A diferencia de la productividad laboral, la inversión en capital por trabajador creció en un 11.6%. En las Pymes alcanzó los \$19.2 millones (pesos de 2006) de capital por empleado contratado, cifra que supera el promedio histórico calculado para el segmento en el sector (\$16.8 millones por trabajador). Por su parte, las empresas grandes registraron \$19 millones por trabajador, alejándose de lo observado en el promedio histórico (\$21.6 millones).

El índice de temporalidad presentó un leve descenso en las empresas de calzado, llegando a 0.50 en 2012, lo que indica que existe un mayor porcentaje de personal ubicado de manera temporal que de manera permanente. De esta forma, por cada trabajador temporal hubo 0.78 permanentes en el segmento Pyme y 0.29 en las grandes empresas. Debe resaltarse que esta disminución en el índice de temporalidad del sector responde a la reducción observada en las grandes empresas, las cuales pasaron de tener 0.35 empleado permanentes por cada empleado temporal en 2011 a tener 0.29.

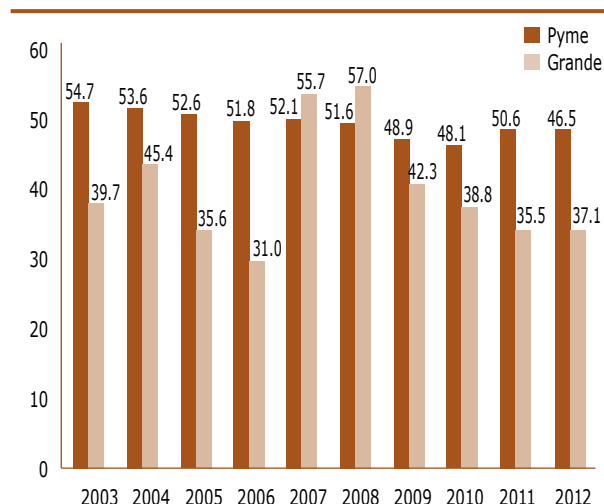
Los indicadores de eficiencia en los procesos y de contenido de valor agregado no mostraron grandes cambios en el sector de calzado durante el período 2011-2012. En el caso de la eficiencia en los procesos, las Pymes transformaron el 87.5% de su consumo intermedio en valor agregado en 2012, 6.6 puntos porcentuales más que lo observado el año anterior, mientras que las grandes lo hicieron en un 120.3%, 7.6 puntos porcentuales menos que el dato de 2011. En el caso del contenido de valor agregado, la proporción de producción bruta representada en valor agregado fue de un 46.7% para las Pymes y de un 54.6% en las grandes empresas.

Calzado
Eficiencia en procesos
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2003-2012)-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Calzado
Materias primas consumidas/Ingresos por ventas
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2003-2012)-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

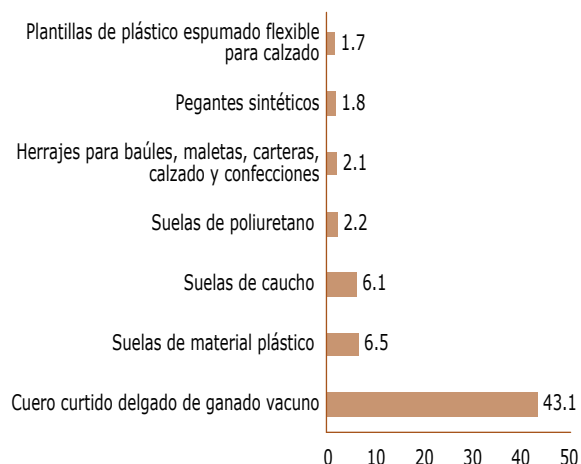
• Relaciones de costo

Por otro lado, el valor de las materias primas consumidas por el sector equivalió al 41.3% de las ventas en el año 2012. En el caso de las Pymes, este indicador fue del 46.6% y del 37.6% en las grandes empresas. Entre tanto, los costos laborales representaron el 23.1% de los ingresos por ventas en las Pymes y un 24.2% para las grandes empresas. Es decir que los costos de producción les representaron a las Pymes un 69.7% de sus ventas, 8.4 puntos porcentuales más que a las grandes empresas (61.3% de los ingresos por ventas).

Materias primas

Durante 2012, el insumo principal para la producción de calzado fue el cuero curtido delgado de ganado vacuno, el cual representó el 43.1% del total de materias primas consumidas. Dicho insumo estuvo seguido en participación por las suelas de material plástico (6.5%) y las suelas de caucho (6.1%). En total, estos tres insumos representan el 55.7% del total de materias primas consumidas. Los demás insumos requeridos por esta industria tienen participaciones inferiores al 3%.

Calzado
Participación % de las principales materias primas en el consumo total de materias primas del sector (% , 2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2012)-Dane.
Nota: las cifras son preliminares y están sujetas a cambios.

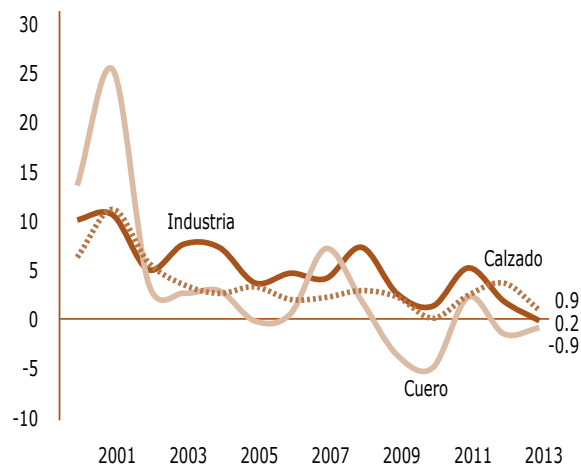
El sector de calzado tiene una baja participación de materias primas importadas, ya que las empresas de este sector importaron solo un 4.5% del total de la materia prima que consumieron en 2012, similar a lo observado un año atrás (5.4%). Allí, las grandes empresas importaron un 6.6% de su materia prima y las Pymes solo un 1.73%.

Precios

El precio de la principal materia prima del sector ha venido presentando una tendencia decreciente desde 2009. Así, el precio de este insumo se contrajo en un -3.5% anual en 2009 y en un -0.9% en 2013.

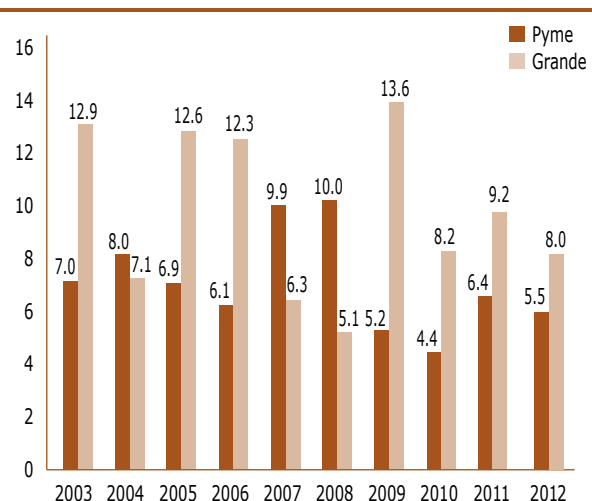
En consecuencia, el precio de los bienes finales del sector de calzado también mostró una tendencia decreciente en ese período, aumentando solo un 2.2% en 2009, para posteriormente contraerse en un -1.9% en 2011. Sin embargo, durante 2013 los precios del calzado se estabilizaron, expandiéndose a una tasa del 0.9%, en línea con la recuperación que se ha observado desde 2009 en el precio de su principal materia prima.

Calzado
Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima (Variación % promedio anual)



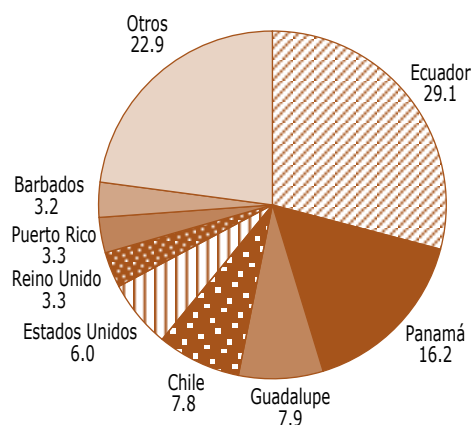
Fuente: cálculos Anif con base en Dane.
Nota: corresponde al IPP de producidos y consumidos.

Calzado
Coeficiente exportador
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM-Dane.
Nota: las cifras de 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

Calzado
Principales destinos de las exportaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Comercio exterior

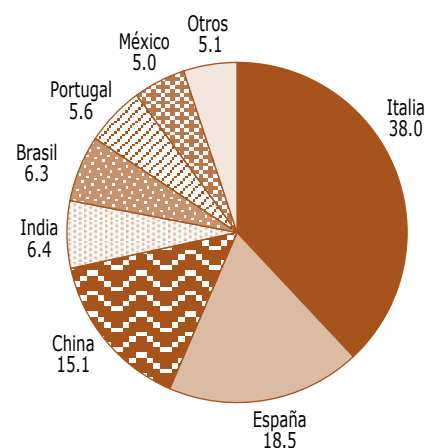
• Coeficiente exportador

De acuerdo con el índice de apertura exportadora calculado por Anif para 2012, el sector de calzado destinó un 6.4% de su producción al exterior, un punto porcentual más que en el año anterior. Esta tendencia obedece a la reducción de este índice para grandes empresas y para Pymes. El índice de apertura exportadora para las grandes empresas pasó del 9.2% al 8% entre 2011 y 2012, y para las pequeñas empresas pasó del 6.4% al 5.5% en el mismo período.

• Destino de las exportaciones

Las exportaciones de calzado, que durante el año 2013 tuvieron una leve recuperación, se volvieron a contraer a junio de 2014. En efecto, en el acumulado a junio de 2014 alcanzaron los US\$0.7 millones, lo que significó una contracción del 38.3% en el último año. Esta cifra es la menor observada desde junio de 2008. En línea con esto, las exportaciones del sector continúan alejándose de los niveles observados en 2008 (US\$4.1 millones), antes de la caída del comercio con Venezuela.

Calzado
Principales orígenes de las importaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

En cuanto a los principales destinos de exportación, Ecuador se mantuvo en el primer lugar como principal socio comercial del país con el 29.1% del total exportado, mostrando una fuerte caída en la participación observada un año atrás (45.6% del total exportado). En segundo lugar se ubicó Panamá con el 16.2%, ganando participación

frente al 9.6% del año anterior. Finalmente, en tercer y cuarto lugar se ubicaron Guadalupe (7.9%) y Chile (7.8%).

• Origen de las importaciones

Las importaciones del sector continuaron mostrando la tendencia que empezaron a exhibir desde 2013 cuando comenzaron a perder dinamismo. De hecho, en el acumulado a junio de 2012, las compras externas de calzado sumaban US\$3.4 millones, lo que representó un crecimiento del 60% con respecto al año anterior. En contraste, en el acumulado a junio de 2013, aunque estas también sumaban US\$3.4 millones, su crecimiento era solo del 0.4%. Ahora, a junio de 2014, las importaciones alcanzaron un valor de US\$2.8 millones, lo que muestra una contracción a una tasa del 18.8% anual respecto al dato del año 2013.

Los principales países de origen de las importaciones fueron Italia, con el 38% del total de las importaciones; España, con el 18.5%; China, con el 15.1%; India, con el 6.4%; Brasil, con el 6.3%; Portugal, con el 5.6%; y México, con el 5%. Cabe destacar que España toma el segundo lugar por encima de China, que el año anterior había ocupado este puesto con el 22.9% del total importado.

• Sensibilidad a las condiciones externas

El índice de sensibilidad a las condiciones externas es una forma de aproximarse a los efectos que tienen variables externas sobre el desempeño de los sectores. Para esto, relaciona el costo de las materias primas importadas con el valor de las exportaciones. Un indicador mayor que 1 significa que por cada dólar recibido por exportación, la empresa debe gastar más de US\$1 comprando materia prima, lo cual sugiere que el efecto neto de una devaluación o de un incremento en los precios internacionales de los insumos es negativo.

Durante el año 2012, por cada dólar exportado por el sector de calzado los empresarios gastaron US\$0.73 en materia prima importada, US\$0.20 más que el año anterior. Además, las Pymes muestran un índice de US\$0.81 frente a los US\$0.63 de las grandes empresas, es decir que estas últimas son ligeramente menos sensibles a cambios en las condiciones externas. Sin embargo, debe destacarse que tanto las Pymes como las grandes empresas aumentaron en US\$0.20 el gasto en materia prima importada en el período 2011-2012.

Calzado							
Indicadores de estructura sectorial							
	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2000	3.5	2.5	2.6	2.6	2.9	2.8
	2001	3.1	2.6	2.5	2.5	3.3	2.9
	2002	3.0	2.3	2.4	2.4	3.3	2.8
	2003	3.1	2.1	2.6	2.4	3.4	2.9
	2004	2.5	1.9	2.9	2.4	2.9	2.7
	2005	2.5	2.2	2.9	2.6	3.2	2.9
	2006	2.8	2.4	2.9	2.7	3.8	3.2
	2007	2.6	2.1	2.5	2.3	2.9	2.4
	2008	2.7	2.2	2.6	2.4	2.5	2.4
	2009	3.1	1.7	1.7	1.7	2.4	2.1
	2010	2.6	2.0	1.9	1.9	2.2	2.1
	2011	2.2	1.8	1.9	1.9	2.0	1.9
	2012	2.1	1.6	1.8	1.7	2.0	1.9
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2000	14.304	14.153	18.671	16.195	28.801	20.749
	2001	14.898	15.899	18.132	17.127	26.559	20.863
	2002	15.842	16.042	18.147	17.227	31.648	23.277
	2003	17.002	16.213	21.163	18.935	32.799	24.890
	2004	14.588	14.281	22.016	18.291	29.686	22.698
	2005	18.810	18.263	20.649	19.551	30.692	24.276
	2006	21.886	20.040	23.872	22.155	41.733	29.832
	2007	21.636	18.592	23.243	21.170	24.362	21.612
	2008	19.140	21.749	24.878	23.175	27.952	23.801
	2009	24.398	18.691	25.095	22.211	30.502	26.033
	2010	24.450	20.993	25.137	23.033	32.191	28.042
	2011	23.757	22.920	32.555	27.067	32.615	29.689
	2012	23.440	21.243	32.500	26.252	32.439	29.733
Costo unitario laboral (%)	2000	11.4	20.3	20.2	20.3	22.2	20.7
	2001	14.8	18.4	20.0	19.3	17.0	18.1
	2002	14.7	18.8	18.3	18.5	17.4	17.9
	2003	13.1	20.1	17.0	18.3	16.3	17.1
	2004	14.9	21.8	15.3	17.9	17.1	17.4
	2005	17.4	20.0	14.7	16.9	17.5	17.2
	2006	13.6	18.5	14.7	16.2	15.4	15.8
	2007	15.6	19.3	17.4	18.2	11.8	17.0
	2008	14.8	19.0	16.8	17.7	12.9	16.8
	2009	10.1	25.7	26.1	25.9	22.1	23.7
	2010	10.0	23.6	23.0	23.3	24.5	23.6
	2011	12.1	20.3	19.8	20.0	24.1	21.7
	2012	14.7	24.2	23.6	23.3	24.1	23.5
Índice de temporalidad	2000	0.5	0.7	2.3	1.2	4.3	1.7
	2001	0.6	0.7	1.9	1.2	2.1	1.5
	2002	0.5	0.7	1.4	1.0	2.3	1.4
	2003	0.6	0.9	1.3	1.1	2.1	1.4
	2004	0.6	0.5	0.8	0.6	1.8	0.9
	2005	0.6	0.5	0.7	0.6	0.9	0.7
	2006	0.7	0.5	0.6	0.6	0.8	0.7
	2007	0.4	0.9	0.7	0.8	0.8	0.8
	2008	0.5	0.8	0.7	0.7	2.3	0.8
	2009	0.9	0.6	0.6	0.6	0.9	0.7
	2010	1.2	0.8	0.6	0.7	0.7	0.7
	2011	1.1	0.8	0.8	0.8	0.4	0.5
	2012	0.9	0.7	0.9	0.8	0.3	0.5

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Intensidad del capital (\$ miles de 2006)	2000	16.964	12.982	14.254	13.557	26.184	18.363
	2001	17.066	14.179	11.320	12.606	21.876	16.484
	2002	21.340	16.534	12.422	14.219	23.652	18.395
	2003	23.187	14.563	16.902	15.849	23.854	19.535
	2004	18.299	11.977	19.784	16.024	24.516	19.428
	2005	28.179	12.816	19.903	16.642	22.042	19.239
	2006	27.057	16.505	17.939	17.296	26.816	21.247
	2007	36.037	15.586	25.368	21.009	14.641	20.558
	2008	34.485	20.232	23.294	22.315	18.289	21.787
	2009	30.040	12.810	24.159	19.048	20.321	19.920
	2010	23.652	16.631	13.865	15.269	19.885	18.321
	2011	31.287	16.528	15.488	16.080	19.625	18.195
	2012	64.238	14.576	18.910	19.188	18.996	20.297
Eficiencia en procesos (%)	2000	49.5	75.0	78.8	76.9	118.8	91.8
	2001	69.0	74.9	81.3	78.5	101.1	88.4
	2002	69.7	67.7	72.6	70.5	116.4	91.1
	2003	63.4	67.1	73.8	71.0	111.6	89.4
	2004	56.0	68.0	76.7	73.2	92.8	81.7
	2005	73.3	79.3	72.9	75.5	120.6	94.5
	2006	62.6	80.6	75.8	77.7	140.3	102.4
	2007	67.4	68.8	77.8	74.0	52.9	69.6
	2008	66.2	71.9	77.8	74.6	48.7	69.0
	2009	69.1	80.6	83.7	82.4	113.5	96.0
	2010	57.3	90.0	75.9	81.9	118.0	99.8
	2011	47.4	78.5	83.2	80.9	127.9	98.9
	2012	56.1	82.1	97.5	87.5	120.3	105.5
Contenido de valor agregado (%)	2000	33.1	42.8	44.1	43.5	54.3	47.9
	2001	40.8	42.8	44.8	44.0	50.3	46.9
	2002	41.1	40.4	42.1	41.4	53.8	47.7
	2003	38.8	40.2	42.4	41.5	52.7	47.2
	2004	35.9	40.5	43.4	42.3	48.1	45.0
	2005	42.3	44.2	42.2	43.0	54.7	48.6
	2006	38.5	44.6	43.1	43.7	58.4	50.6
	2007	40.3	40.8	43.7	42.5	34.6	41.0
	2008	39.8	41.8	43.7	42.7	32.7	40.8
	2009	31.2	44.6	45.5	45.2	53.2	49.0
	2010	26.1	47.1	43.2	44.9	54.1	49.9
	2011	32.2	44.0	45.4	44.7	56.1	49.7
	2012	36.0	45.1	49.4	46.7	54.6	50.9
Valor de las materias primas compradas/ Ingresos por ventas (%)	2000	58.4	53.0	50.0	51.5	38.7	46.1
	2001	56.7	52.9	52.0	52.4	40.6	46.7
	2002	54.1	53.1	53.4	53.3	39.1	46.1
	2003	53.5	55.9	53.9	54.7	39.7	47.0
	2004	62.6	55.3	52.5	53.6	45.4	49.8
	2005	48.4	51.9	53.1	52.6	35.6	44.2
	2006	51.0	54.6	50.1	51.8	31.0	41.5
	2007	51.3	54.3	50.5	52.1	55.7	52.7
	2008	52.2	53.9	49.5	51.6	57.0	52.6
	2009	49.4	50.1	48.2	48.9	42.3	45.8
	2010	56.0	46.4	49.5	48.1	38.8	43.1
	2011	55.7	51.3	49.9	50.6	35.5	43.4
	2012	52.3	49.5	43.4	46.6	37.1	41.3

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Costo laboral/ Ingresos por ventas (%)	2000	11.1	20.4	20.2	20.3	22.4	20.8
	2001	15.3	18.7	20.7	19.8	16.6	18.1
	2002	14.9	18.7	18.3	18.4	17.5	17.9
	2003	13.2	20.2	17.2	18.4	16.4	17.2
	2004	15.3	22.2	15.8	18.3	17.9	18.0
	2005	17.2	20.3	15.0	17.3	17.3	17.3
	2006	13.2	19.5	14.8	16.6	14.6	15.5
	2007	15.4	19.1	17.3	18.0	11.7	16.8
	2008	14.5	19.0	17.3	18.0	12.9	17.0
	2009	13.1	26.3	26.1	26.2	24.3	24.9
	2010	14.2	23.8	22.6	23.1	24.7	23.7
	2011	12.1	20.8	20.9	20.8	23.7	22.0
	2012	14.2	24.2	23.3	23.1	24.2	23.5
Materia prima importada/ Materia prima total (%)	2000	0.6	4.0	3.3	3.6	32.4	14.3
	2001	0.0	4.3	5.2	4.8	24.4	13.0
	2002	0.0	3.9	5.3	4.7	22.2	12.1
	2003	0.0	2.3	2.8	2.6	21.2	10.6
	2004	0.0	0.4	1.8	1.2	4.5	2.6
	2005	0.0	0.3	1.2	0.8	1.7	1.1
	2006	0.0	0.5	0.3	0.4	1.9	0.9
	2007	0.0	0.0	0.6	0.4	2.0	0.7
	2008	0.0	0.1	13.5	6.6	5.3	6.4
	2009	0.0	0.0	0.5	1.4	2.2	5.5
	2010	0.0	1.7	8.5	5.6	8.6	6.9
	2011	0.0	0.3	9.8	3.3	5.2	5.4
	2012	0.0	0.8	0.7	1.7	6.6	4.5
Apertura exportadora (%)	2000	3.5	5.7	5.0	5.4	8.1	6.5
	2001	8.9	8.5	9.0	8.7	13.7	11.1
	2002	12.6	8.3	7.0	7.5	10.3	9.1
	2003	16.7	8.6	6.0	7.0	12.9	10.2
	2004	6.0	9.7	7.0	8.0	7.1	7.6
	2005	5.2	7.2	6.7	6.9	12.6	9.6
	2006	1.5	6.6	5.8	6.1	12.3	9.0
	2007	0.9	9.2	10.3	9.9	6.3	9.0
	2008	5.5	13.2	7.6	10.0	5.1	9.1
	2009	3.3	8.2	3.3	5.2	13.6	9.3
	2010	2.8	3.9	4.8	4.4	8.2	6.5
	2011	2.6	7.5	4.4	6.4	9.2	7.4
	2012	2.5	6.0	4.2	5.5	8.0	6.3
Sensibilidad a las condiciones externas	2000	0.1	0.4	0.3	0.3	1.5	1.0
	2001	0.0	0.3	0.3	0.3	0.7	0.5
	2002	0.0	0.3	0.4	0.3	0.8	0.6
	2003	0.0	0.2	0.3	0.2	0.7	0.5
	2004	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	0.2
	2005	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1
	2006	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2007	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
	2008	0.0	0.0	0.9	0.3	0.6	0.4
	2009	0.0	0.0	2.1	0.8	0.2	0.4
	2010	0.0	0.2	0.9	0.6	0.4	0.5
	2011	0.0	0.3	0.9	0.7	0.4	0.5
	2012	0.0	0.2	1.3	0.8	0.6	0.7

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2000	45	91	20	111	5	161
	2001	34	76	21	97	4	135
	2002	28	66	19	85	4	117
	2003	31	66	23	89	4	124
	2004	26	90	24	114	4	144
	2005	30	83	24	107	4	141
	2006	25	80	24	104	4	133
	2007	21	77	26	103	3	127
	2008	27	82	21	103	3	133
	2009	33	56	20	76	4	113
	2010	37	56	17	73	6	116
	2011	36	104	17	121	9	166
	2012	33	93	19	112	9	154
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2000	11.012	58.610	61.993	120.603	107.931	239.547
	2001	7.223	60.360	80.395	140.754	136.183	284.160
	2002	6.317	57.667	80.621	138.287	149.730	294.334
	2003	8.065	61.315	92.497	153.812	169.382	331.258
	2004	6.960	71.589	110.718	182.307	176.104	365.371
	2005	9.111	83.049	115.605	198.654	190.644	398.409
	2006	9.325	88.024	133.603	221.627	209.475	440.427
	2007	7.468	87.514	126.827	214.340	48.721	270.529
	2008	8.411	104.395	119.201	223.596	55.078	287.084
	2009	15.492	72.563	116.469	189.032	192.878	393.727
	2010	22.540	78.818	99.946	178.763	262.675	457.609
	2011	16.612	128.135	133.180	261.316	251.252	529.180
	2012	14.147	95.014	112.863	207.877	300.383	522.407
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2000	4.377	30.160	32.806	62.966	70.389	137.732
	2001	3.263	28.602	39.872	68.474	75.747	147.484
	2002	2.757	24.721	36.022	60.743	85.544	149.043
	2003	3.281	25.828	41.184	67.012	93.706	163.999
	2004	2.582	29.934	49.667	79.601	87.573	169.757
	2005	3.912	37.292	49.475	86.767	105.764	196.444
	2006	3.589	39.278	57.627	96.905	122.319	222.814
	2007	3.007	35.677	55.480	91.157	16.858	111.023
	2008	3.350	43.671	52.144	95.816	18.029	117.194
	2009	4.831	32.374	53.051	85.424	102.547	192.802
	2010	5.893	37.158	43.136	80.293	142.156	228.342
	2011	5.345	56.361	60.488	116.849	140.995	263.189
	2012	5.087	42.826	55.705	98.531	164.011	267.629
Personal ocupado	2000	306	2.131	1.757	3.888	2.444	6.638
	2001	219	1.799	2.199	3.998	2.852	7.069
	2002	174	1.541	1.985	3.526	2.703	6.403
	2003	193	1.593	1.946	3.539	2.857	6.589
	2004	177	2.096	2.256	4.352	2.950	7.479
	2005	208	2.042	2.396	4.438	3.446	8.092
	2006	164	1.960	2.414	4.374	2.931	7.469
	2007	139	1.919	2.387	4.306	692	5.137
	2008	175	2.008	2.096	4.104	645	4.924
	2009	198	1.732	2.114	3.846	3.362	7.406
	2010	241	1.770	1.716	3.486	4.416	8.143
	2011	225	2.459	1.858	4.317	4.323	8.865
	2012	217	2.016	1.714	3.730	5.056	9.003

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2000-2012)-Dane.

Nota: las cifras de 2009 a 2012 son preliminares y están sujetas a cambios.

- **Situación financiera**
- **Gran Encuesta Pyme**

- **SITUACIÓN FINANCIERA:**

- Evolución reciente
- Comparación de la situación financiera de la Pyme frente a la gran empresa

- **GRAN ENCUESTA PYME:**

- Perspectivas
- Financiamiento
- Acciones de mejoramiento

2014

• Situación Financiera

- Evolución reciente
- Comparación de la situación financiera de la Pyme frente a la gran empresa

• Gran Encuesta Pyme

- Perspectivas
 - Financiamiento
 - Acciones de mejoramiento
-

Situación financiera

Cueros y calzado

Evolución reciente

En el año 2013, las Pymes del sector de cuero y calzado no mostraron grandes cambios en sus indicadores de rentabilidad. En particular, el margen operacional pasó del 6.6% en 2012 a un 7.8% en 2013. Con lo cual se ubica por encima del promedio calculado para la totalidad de la industria, que en el último año fue del 7.1%.

En términos de liquidez, las Pymes del sector no registraron variaciones en su razón corriente, la cual se mantuvo en 1.8 veces para 2013. Tampoco se observan cambios en la razón de capital trabajo/activo, la cual se mantuvo estable en un 33% en 2012 (más del doble del

promedio industrial del 13.8%). Por su parte, la rotación de cuentas por cobrar cayó en 8.7 días, mientras que la rotación de cuentas por pagar aumentó en 6.7 días.

Los indicadores de endeudamiento de las Pymes del sector de cuero y calzado tuvieron leves cambios durante el último año. En efecto, la razón de endeudamiento se ubicó en un 53.9%, 4.4 puntos por encima del dato de 2012. Por su parte, el apalancamiento financiero (20.2%) y la deuda neta (19.5%) crecieron en cerca de 4.4 puntos porcentuales cada una.

Comparación de la situación financiera de la Pyme frente a la gran empresa

Para las empresas grandes, los indicadores de rentabilidad presentaron un comportamiento poco favorable en 2013, ya que todos se redujeron en promedio 1.4 puntos porcentuales. Al comparar estos resultados con aquellos de las Pymes, se puede observar que para todos los indicadores estas exhiben un mejor comportamiento: las Pymes tienen un margen operacional superior al de las grandes empresas en 4.3 puntos porcentuales; respecto al margen de utilidad neta, la diferencia favorece a las Pymes en 1.5 puntos porcentuales; la rentabilidad del activo es mayor en 2.9 puntos porcentuales para las Pymes, y la rentabilidad del patrimonio lo es en 6.6 puntos porcentuales.

En los indicadores de liquidez los resultados de la comparación entre Pymes y grandes empresas re-

sultaron mixtos. Aunque la razón corriente reportada por las Pymes (1.8 veces) y las grandes empresas (1.5 veces) es similar, la rotación de cuentas por cobrar es mucho mayor en las grandes empresas (+25.3 días en comparación con las Pymes), mientras que en las Pymes es mayor la rotación de cuentas por pagar (+17.9 días en comparación con las grandes).

Por último, la razón de endeudamiento de las grandes empresas, al igual que en las Pymes, se mantuvo relativamente estable en un 50.3% en 2013. No obstante, en este indicador las Pymes aún superan en 3.5 puntos porcentuales a las grandes empresas. Los indicadores de apalancamiento financiero y de deuda neta en las Pymes son menores (-9 puntos porcentuales cada uno) que los observados en las grandes empresas.

Cueros y calzado

Razones financieras por tamaño de empresa

	Grande		Pyme		Industria 2013*
	2012	2013	2012	2013	
Rentabilidad					
Margen operacional (%)	4.9	3.5	6.6	7.8	7.1
Margen de utilidad neta (%)	3.8	2.4	3.2	3.9	3.3
Rentabilidad del activo (%)	3.1	2.1	4.4	5.0	3.4
Rentabilidad del patrimonio (%)	6.2	4.3	8.7	10.9	6.9
Eficiencia					
Ingresos operacionales/Total activo (veces)	0.8	0.9	1.4	1.3	1.0
Ingresos operacionales/Costo ventas (veces)	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4
Liquidez					
Razón corriente (veces)	1.3	1.5	1.8	1.8	1.4
Rotación CxC (días)	96.4	85.4	68.8	60.1	65.3
Rotación CxP (días)	51.2	55.5	66.7	73.4	51.7
Capital trabajo/Activo (%)	14.2	19.2	33.0	33.0	13.8
Endeudamiento					
Razón de endeudamiento (%)	49.8	50.3	49.5	53.9	50.7
Apalancamiento financiero (%)	25.2	29.2	15.9	20.2	26.0
Deuda neta (%)	25.0	29.2	15.1	19.5	25.7

Para este sector se contó con información financiera de 62 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.

Definición de los indicadores financieros

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

Gran Encuesta Pyme

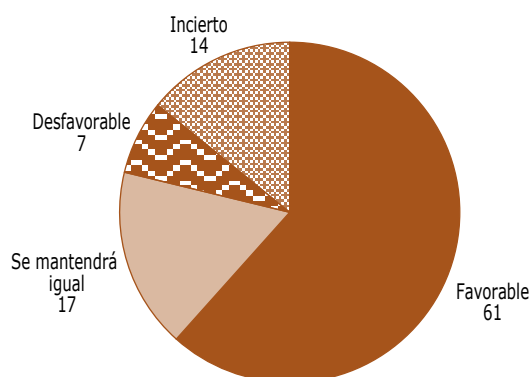
Cueros y calzado

Perspectivas

Situación económica en el primer semestre de 2014 vs. el primer semestre de 2013. Los empresarios del sector de cuero, calzado y marroquinería se mostraron muy optimistas sobre el desempeño general de sus empresas para el primer semestre de 2014. El 61% de ellos afirmó que este sería favorable, cifra superior a la registrada el año anterior (27%). Además, solo un 7% consideró que su panorama sería desfavorable.

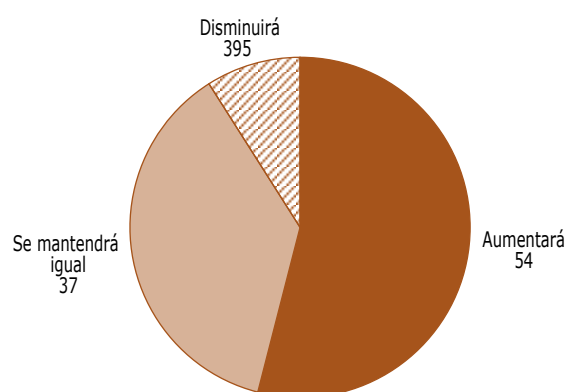
Asimismo, un 55% de los empresarios encuestados afirmó que su producción aumentaría, cuando en el año anterior dicho porcentaje había llegado a un 38%. Esta mejora en las expectativas también se registró a nivel de ventas, donde un 54% de los empresarios consideraba que estas crecerían en 2014-I, cuando un año atrás el porcentaje de respuestas positivas fue del 33%. Lo mismo a nivel de pedidos, dado

Cueros y calzado
Desempeño general de la empresa
(%)



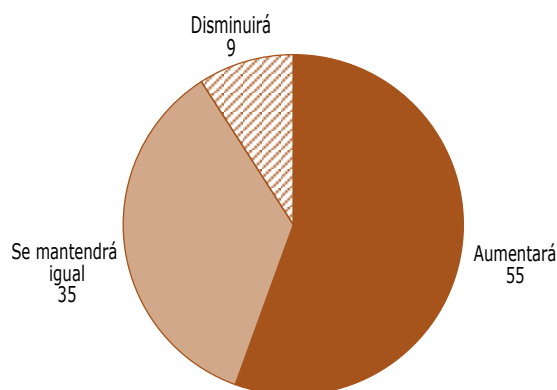
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

Cueros y calzado
Volumen de ventas
(%)



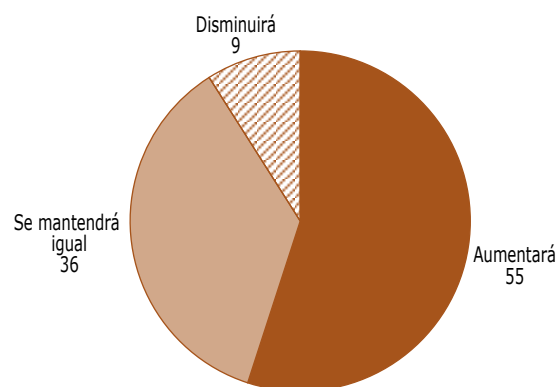
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

Cueros y calzado
Volumen de producción
(%)



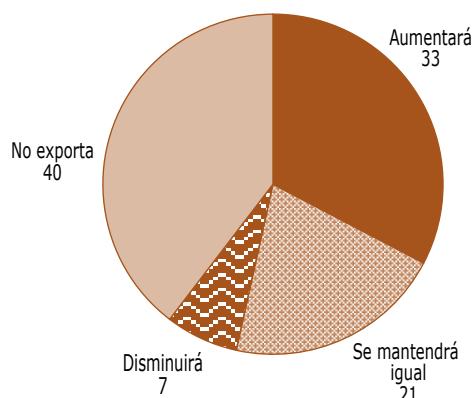
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

Cueros y calzado
Volumen de pedidos
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

Cueros y calzado
Volumen de exportación
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

que un 55% de los encuestados señaló que estos aumentarían frente al 38% observado en 2013-I.

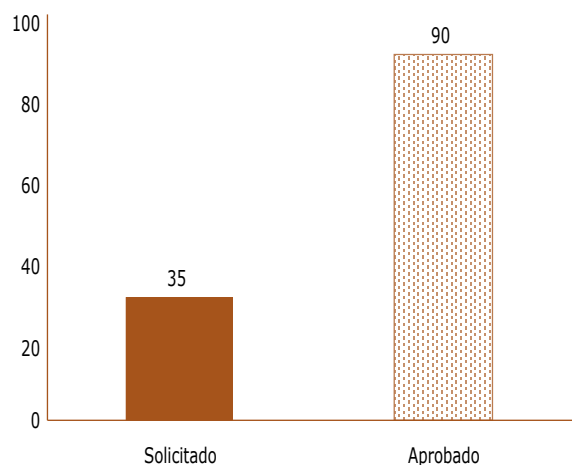
De acuerdo con la Gran Encuesta Pyme, el 40% de los empresarios del sector no exporta. No obstante, el 33% consideraba que sus exportaciones se incremen-

tarían en el primer semestre de 2013, un 21% creía que se mantendrían igual y solo un 7% creía que estas caerían. Cabe resaltar que el porcentaje de empresarios del sector que exportan aumentó en 9 puntos porcentuales durante el segundo semestre de 2013.

Financiamiento

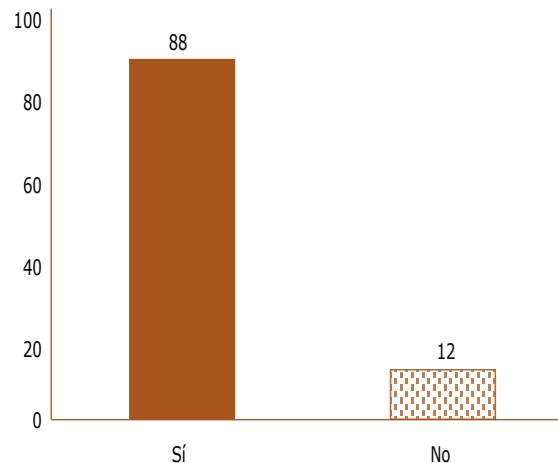
Solo el 35% de las Pymes pertenecientes al sector de cueros y calzado solicitó crédito al sistema financiero durante el segundo semestre de 2013 y al 90% le fue aprobado. Frente a lo observado un año atrás, el porcentaje de Pymes que solicitaron crédito cayó en 27 puntos porcentuales. Existe una alta correlación entre las solicitudes y las aprobaciones de crédito, ya que las tasas más altas de solicitud y de aprobación fueron para préstamos de mediano plazo (45% solicitado y 49% aprobado). El plazo menos solicitado y aprobado fue el de largo plazo (25% solicitado y aprobado), mientras que las solicitudes y aprobaciones de préstamos a corto plazo aumentaron durante el segundo semestre de 2013: las solicitudes aumentaron en 5 puntos porcentuales (25% en 2012-II vs. 30% en 2013-II) y las aprobaciones lo hicieron en 4 puntos porcentuales (22% en 2012-II vs. 26% en 2013-II). Con respecto al

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



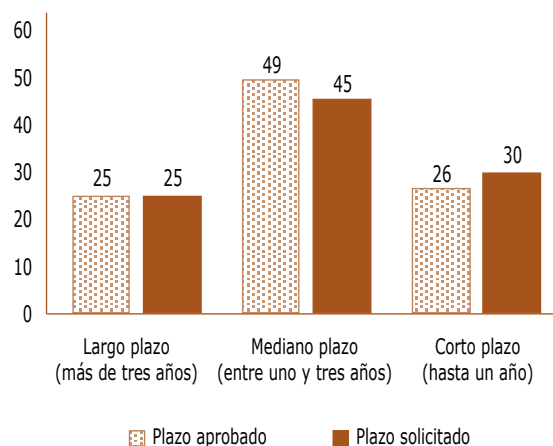
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

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



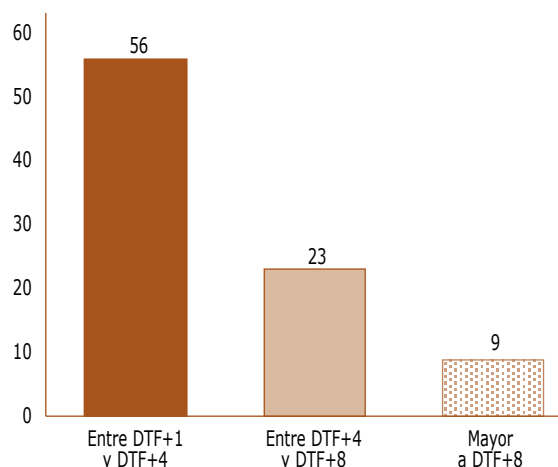
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

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



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

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



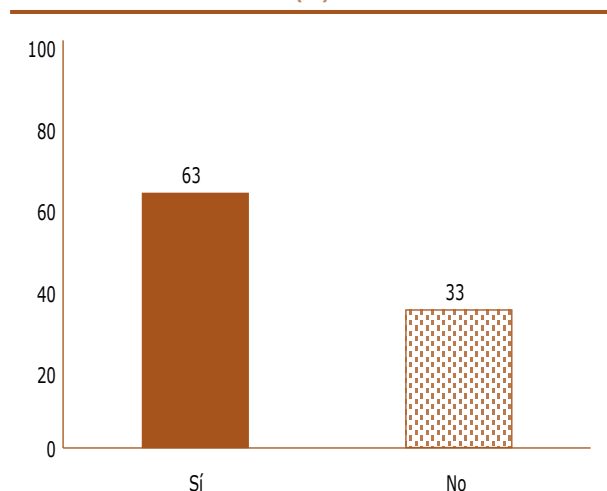
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

monto aprobado, en el 88% de los casos el otorgado coincidió con el que había sido solicitado.

En cuanto a la tasa de interés, el 56% de los empresarios indicó que la tasa obtenida estuvo en el rango DTF+1 y DTF+4, igual al agregado industrial. El 23% de

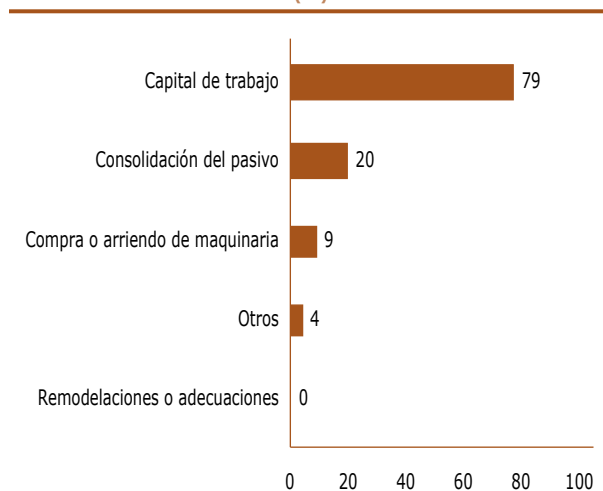
las Pymes recibió crédito en el rango siguiente (DTF+4 y DTF+8) y solo el 9% indicó haber recibido crédito a tasas superiores a DTF+8. Cabe mencionar que el porcentaje de empresarios que se declararon satisfechos con el costo de sus créditos fue del 63%, inferior al 78% registrado por el agregado industrial.

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



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

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



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

Los recursos obtenidos a través de crédito se destinaron principalmente a capital de trabajo (79% de las respuestas). Los empresarios del sector también utilizaron estos recursos para consolidación de pasivo (20%) y compra o arriendo de maquinaria (9%).

Acciones de mejoramiento

Solo el 16% de las Pymes de este sector no adelantó ninguna acción encaminada a mejorar su competitividad durante 2014-I. Sin embargo, entre aquellas que sí lo hicieron, un 34% del total de encuestados optó por capacitar a su personal, un 30% lanzó un nuevo producto, un 24% buscó diversificar o ampliar sus mercados en Colombia, y otro 21% optó por obtener una certificación de calidad. Un 18% obtuvo una certificación ambiental y un 17% diversificó sus mercados fuera del país.

Cuero, calzado y marroquinería
Acciones de mejoramiento
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.