

# Herramientas y artículos de ferretería

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

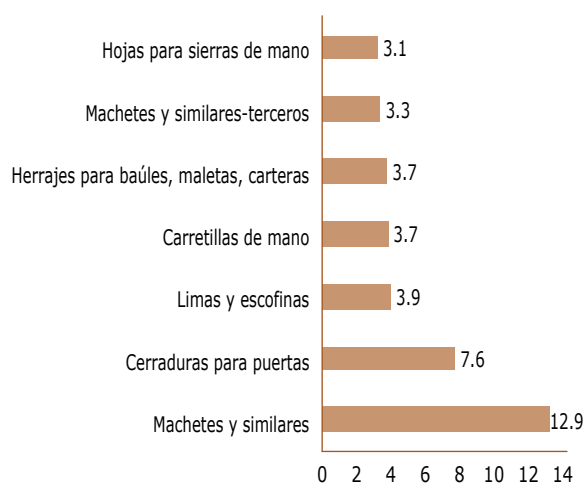
2014

## Actividad Pyme

La producción bruta de las pequeñas y medianas empresas del sector de herramientas y artículos de ferretería representó el 52.4% de los \$351.204 millones producidos por el sector durante 2012. Los principales productos fueron machetes y similares, con el 12.9% del total, y cerradura para puertas, con una participación del 7.6%. Las limas y escofinas tuvieron una proporción del 3.9%, mientras que las carretillas y los herrajes para baúles pesaron 3.7% cada una. Entre tanto, los productos restantes no lograron superar una participación del 3.5%, del total durante el año 2012.

El segmento Pyme registró un valor agregado de \$83.657 millones, lo cual representó un 46% del total del sector (\$181.961 millones). Este valor se produjo en un total de 37 establecimientos sobre las 51 empresas del sector, los cuales emplearon a 1.949 trabajadores, es decir, cerca del 39.6% del total de empleados del sector.

**Herramientas y artículos de ferretería**  
**Principales productos**  
(% del total, 2012)



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

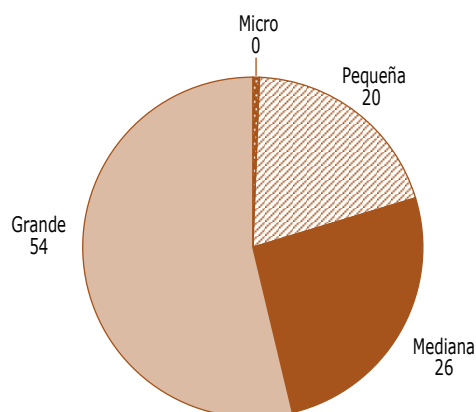
## Indicadores de estructura sectorial

### • Competitividad industrial

La productividad laboral del sector creció entre el año 2011 y 2012 en el segmento Pyme. En el caso de las pequeñas y medianas empresas este indicador se incrementó de \$39.652 millones (constantes de 2006) en 2011 a \$53.595 millones al año siguiente. Ello representó un crecimiento del 35% anual. Mientras que para el total del sector, la productividad se incrementó en un 27% anual.

Sin embargo, el indicador de eficiencia en procesos disminuyó para el segmento Pyme. Esto significó que el porcentaje del consumo intermedio que se convirtió en valor agregado durante 2012 fue menor al del año 2011. En efecto, en las Pymes este disminuyó 7.3 puntos porcentuales, al pasar del 88.7% al 81.4% en dicho período. Por su parte, entre las grandes empresas del sector, el valor agregado superó el consumo intermedio en 2012 y fue superior al 100%. Particularmente, en 2012 el índice fue del 144.3%, cuando un año atrás éste había sido del 127.8%.

**Herramientas y artículos de ferretería**  
**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.

En lo que respecta a la intensidad del capital, el total de las empresas del sector de herramientas y artículos de ferretería aumentó de forma importante la cantidad de capital por cada trabajador permanente, al pasar de \$30.2 millones en 2011 a \$37.8 millones en 2012. Esto se debió, en parte, a un crecimiento del 21.7% en las empresas de mayor tamaño del sector. De igual forma, las pequeñas y medianas empresas incrementaron su intensidad de capital a \$45.4 millones por trabajador durante 2012, luego de registrar una cifra de \$38.4 millones un año atrás.

### • Relaciones de costo

En el período 2008-2011, el índice de temporalidad del sector presentó una tendencia decreciente, lo cual indica que estas empresas han tenido una menor proporción de personal permanente con relación a los temporales. Sin embargo, para el año 2012 el indicador presentó un importante crecimiento al ubicarse en 1.2, lo que quiere decir que este sector pasó de tener 0.5 empleados permanentes por cada temporal en 2011 a 1.2 en 2012. Esto se explica principalmente por un aumento considerable en el indicador de las Pymes, las cuales pasaron de un índice de 0.8 en 2011 a uno de 1.9 en 2012.

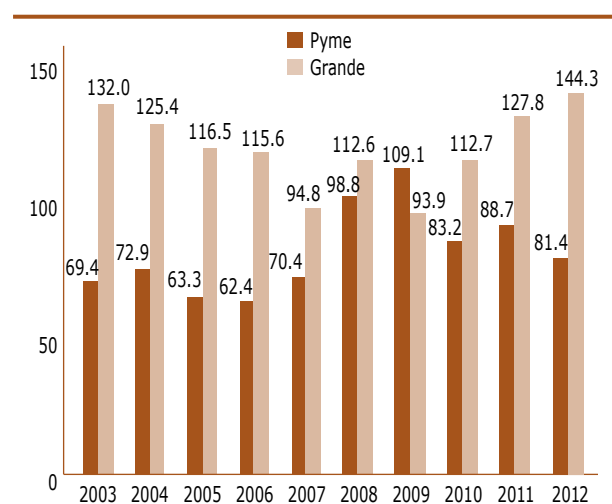
Por su parte, el costo laboral unitario de las Pymes del sector registró una ligera caída de 0.1 puntos porcentuales entre 2011 y 2012. Sin embargo, al analizar el sector como un todo, este presentó un leve crecimiento, al pasar del 26% en 2011 al 26.4% en 2012. Entre tanto, los costos laborales representaron el 18.4% de los ingresos por ventas en el caso las Pymes (misma cifra registrada en 2011) y el 26% para el total del sector.

En lo que respecta al precio de las materias primas dentro de los ingresos por ventas, se observa que el segmento Pyme del sector gastó el 39.2% de sus ingresos en compra de insumos durante 2012, cifra que aumentó ligeramente en 0.6 puntos porcentuales frente a los resultados de 2011. Por su parte, en cuanto al total del sector, estas empresas registraron un menor gasto en este rubro, con lo cual, durante 2012, el porcentaje disminuyó al 36% del total de los ingresos por ventas.

## Materias primas

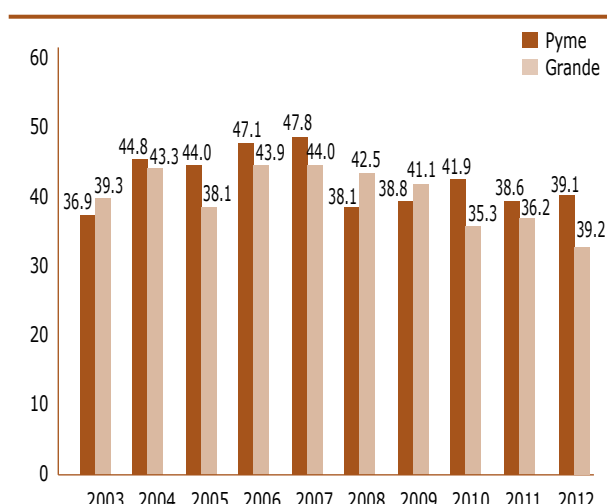
En la producción del sector de herramientas y artículos de ferretería durante 2012, los flejes de hierro o acero lami-

**Herramientas y artículos de ferretería**  
**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.

**Herramientas y artículos de ferretería**  
**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.

nados en frío fueron el principal insumo, con una participación del 15.0% del total. Le siguieron, en orden de importancia, la chapa de hierro laminada en frío (4.9%), las chapas de hierro laminadas en caliente (4.0%) y las planchuelas (3.7%). Finalmente, el acero en forma de llantón, los otros productos de mango de madera y el zamac no superaron una participación del 3.5% del total durante el año 2012.

Del total de insumos utilizados para la producción de las Pymes del sector durante 2012, el 13.6% fue importado, una disminución significativa respecto al 33.4% del año 2011. Las empresas de mayor tamaño presentaron un indicador del 11.6%. Esto significó que el total de empresas del sector compró en el exterior el 12.5% de los insumos utilizados durante 2012, una contracción cercana a los 11 puntos porcentuales respecto a la cifra del año 2011 (23.4%).

## Precios

Los precios de los productos de hierro y acero han presentado continuas fluctuaciones en los últimos

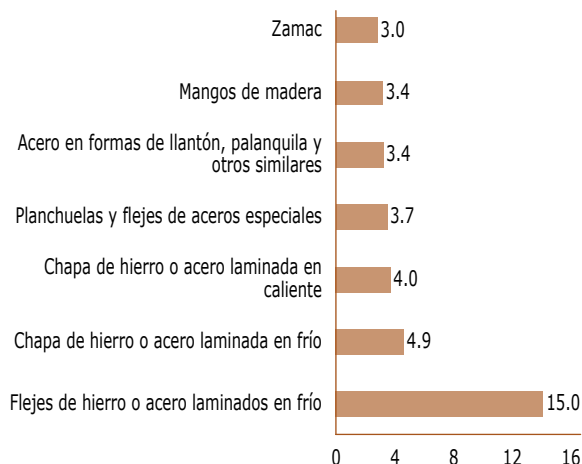
años. Luego de registrar una contracción del -5.7% promedio anual en el año 2009, en 2010 y 2011, los precios de la principal materia prima, el hierro y el acero, retornaron al plano positivo. Sin embargo, los resultados para el año 2013 muestran un decrecimiento en los precios del -6.1% promedio anual, ubicándose por debajo del -0.2% promedio anual del total industrial. Por su parte, los precios de las herramientas y artículos de ferretería crecieron al 1.3% anual en 2013

## Comercio exterior

### • Coeficiente exportador

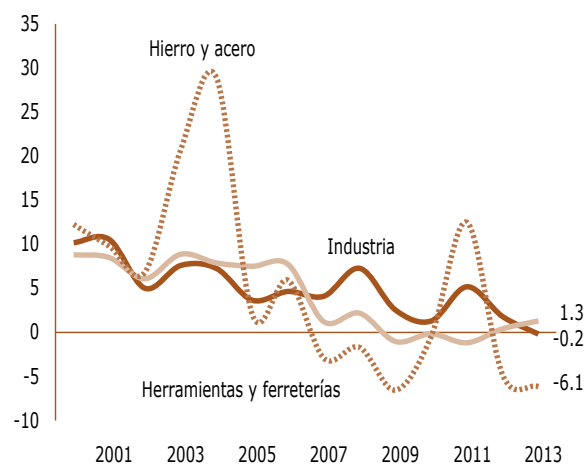
Las empresas del sector de herramientas y productos de ferretería disminuyeron su grado de apertura exportadora, pasando de vender al exterior un 30.3% de su producción en 2011 al 26.5% durante el año 2012. Esta disminución se observó especialmente entre grandes empresas del sector, puesto que las exportaciones como proporción de la producción fueron del 28% en 2012 frente al 32.9% en 2011. Las Pymes, por su parte, tuvieron un leve decrecimiento al pasar del 26.2% al 25.6% entre 2011 y 2012.

**Herramientas y artículos de ferretería**  
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.

**Herramientas y artículos de ferretería**  
Precios del producto final vs. precios de la principal materia prima  
(Variación % promedio anual)

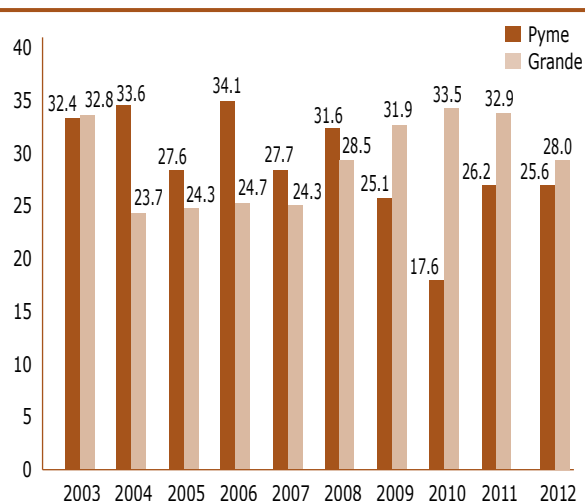


Fuente: cálculos Anif con base en Dane.  
Nota: corresponde al IPP de producidos y consumidos.

## • Destino de las exportaciones

En el acumulado en doce meses a junio de 2014, las exportaciones del sector sumaron un total de

**Herramientas y artículos de ferretería**  
**Coefficiente exportador**  
(%, 2003-2012)



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

US\$67.6 millones, lo que implicó una contracción del 7.0% con respecto al mismo período de 2013 cuando se vendieron al exterior US\$73.9 millones en herramientas y productos de ferretería, ubicándose como el noveno sector con menores exportaciones dentro de la muestra de sectores analizados en dicho período.

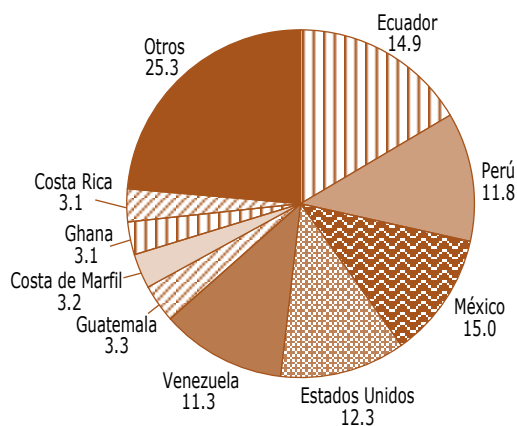
Gran parte del total exportado por el sector (14.9%) tuvo como principal destino Ecuador. Perú fue el segundo país en importancia, recibiendo el 11.8% de las ventas del sector, seguido por México (15%), Estados Unidos (12.3%) y Venezuela (11.3%).

## • Origen de las importaciones

En el acumulado en doce meses a junio de 2014, el sector de herramientas y productos de ferretería compró en el exterior un total de US\$380.4 millones, un 2.9% menos que las importaciones registradas un año atrás (US\$391.6 millones).

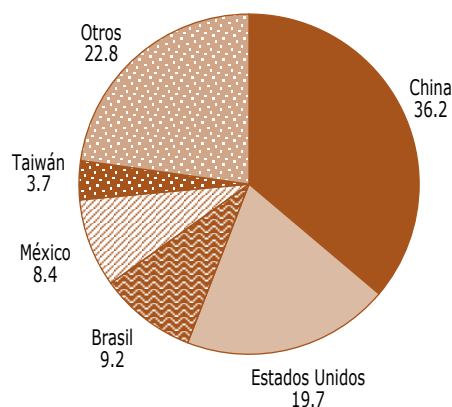
China y Estados Unidos fueron los países desde los cuales se importó la mayor proporción de productos de este sector, con participaciones del 36% y el 20% del total, respectivamente. Brasil (9.2%) y México (8.4%)

**Herramientas y artículos de ferretería**  
**Principales destinos de las exportaciones colombianas**  
(%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

**Herramientas y artículos de ferretería**  
**Principales orígenes de las importaciones colombianas**  
(%, acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

tuvieron participaciones menores, aunque significativas. Otros países de origen como Taiwán, Alemania y España no superaron participaciones del 4%.

### • Sensibilidad a las condiciones externas

El índice de sensibilidad a las condiciones externas es una forma de aproximarse a los efectos que tienen las variables externas sobre el desempeño de los sectores. Para esto, se relaciona el costo de las materias primas importadas con el valor de las exportaciones. Un indicador mayor que 1 significa que por cada dó-

lar recibido por exportaciones, la empresa debe gastar más de US\$1 en materia prima, lo cual sugiere que el efecto neto de una devaluación del peso o de un incremento en los precios internacionales de los insumos es negativo.

Para las Pymes del sector, la sensibilidad a las condiciones externas se mantuvo estable en 0.6 durante 2012. Ello indica que las Pymes gastaron US\$0.60 en materias primas por cada dólar exportado. De igual forma, las grandes empresas presentaron un indicador de 0.3 durante el período en mención.

Herramientas y artículos de ferretería Indicadores de estructura sectorial							
	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2000	2.9	2.6	3.3	3.1	5.3	4.8
	2001	3.5	3.5	2.4	2.7	2.9	2.9
	2002		2.9	3.5	3.4	3.2	3.3
	2003	2.4	7.8	3.2	5.1	3.2	3.5
	2004		6.9	2.7	4.5	2.9	3.2
	2005	2.1	6.0	3.2	3.9	2.8	3.1
	2006		4.4	3.1	3.4	2.7	2.9
	2007	0.0	6.4	2.4	3.6	2.8	3.0
	2008	1.8	5.6	2.8	4.0	2.7	3.1
	2009	2.0	2.5	1.9	2.0	1.8	1.9
	2010	1.4	2.3	1.8	1.9	1.9	1.9
	2011	0.8	3.4	1.7	2.1	1.4	1.7
	2012	1.3	4.1	1.5	2.6	1.4	2.1
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2000	21.229	21.989	40.164	36.225	61.247	55.094
	2001	29.468	28.033	32.608	30.758	42.257	40.669
	2002		24.560	42.659	39.489	41.854	40.977
	2003	20.755	60.342	24.899	39.708	37.412	37.719
	2004		61.620	23.774	39.727	34.419	35.497
	2005	28.402	56.875	36.792	42.305	32.905	35.631
	2006		48.664	41.315	42.995	33.077	36.441
	2007	0	72.768	28.635	42.507	42.396	42.423
	2008	23.987	66.031	33.374	46.727	35.280	39.032
	2009	28.921	37.220	34.738	35.246	32.377	33.414
	2010	25.258	29.016	29.217	29.181	35.818	33.698
	2011	17.993	68.237	31.024	39.652	31.097	34.623
	2012	23.007	83.386	31.856	53.595	33.212	43.809
Costo unitario laboral (%)	2000	23.0	31.0	25.4	26.2	19.7	20.9
	2001	16.7	25.2	35.6	31.8	28.4	28.7
	2002		26.3	19.7	20.3	28.3	24.9
	2003	31.0	5.5	22.5	9.9	21.7	18.9
	2004		6.0	22.1	10.4	21.1	18.1
	2005	25.0	5.5	15.7	10.9	21.3	16.9
	2006		6.2	14.4	11.4	19.8	15.8
	2007	0.0	5.3	22.9	11.4	17.1	15.5
	2008	27.9	7.8	22.0	12.6	19.9	16.9
	2009	20.1	28.0	25.9	26.2	26.8	26.6
	2010	29.2	25.0	23.6	23.8	27.8	26.7
	2011	54.6	11.2	23.6	18.4	34.3	26.0
	2012	27.6	9.7	24.7	18.3	35.4	26.4
Índice de temporalidad	2000	0.8	8.5	1.2	1.6	1.2	1.3
	2001	0.2	4.9	2.7	3.4	1.1	1.3
	2002		3.9	0.6	0.9	1.2	1.0
	2003		1.5	1.2	1.3	0.8	0.9
	2004		1.0	0.9	0.9	0.7	0.8
	2005	2.3	1.3	0.6	0.7	0.7	0.7
	2006		1.3	0.5	0.6	0.7	0.7
	2007	0.0	1.5	0.9	1.1	0.9	0.9
	2008	5.5	1.3	1.4	1.4	0.7	0.9
	2009	11.7	2.3	1.0	1.2	0.7	0.9
	2010	1.7	2.0	0.6	0.8	0.8	0.8
	2011		2.9	0.6	0.8	0.4	0.5
	2012	2.5	3.8	0.5	1.9	0.4	1.2

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Intensidad del capital (\$ miles de 2006)</b>	2000	30.493	34.495	59.082	53.754	47.205	48.697
	2001	48.044	38.343	71.560	58.129	39.537	42.070
	2002		31.193	60.372	55.262	33.359	41.480
	2003	33.170	30.467	30.646	30.571	37.449	36.227
	2004		22.984	24.879	24.080	29.513	28.410
	2005	30.979	28.843	41.210	37.815	29.308	31.792
	2006		28.110	45.007	41.145	23.976	29.800
	2007	0	30.175	32.788	31.967	34.806	34.123
	2008	16.991	31.647	33.556	32.775	29.259	30.343
	2009	11.540	34.718	43.228	41.486	25.595	31.382
	2010	23.623	39.183	37.753	38.009	32.659	34.252
	2011	19.644	41.266	37.575	38.431	24.337	30.228
	2012	23.189	36.704	51.677	45.360	29.609	37.809
<b>Eficiencia en procesos (%)</b>	2000	75.9	104.9	113.8	112.5	198.2	176.6
	2001	65.3	150.0	145.4	147.0	125.7	127.3
	2002		137.6	103.7	106.6	210.7	156.2
	2003	150.7	53.7	141.4	69.4	132.0	113.3
	2004		60.6	118.6	72.9	125.4	107.8
	2005	88.7	44.0	85.1	63.3	116.5	90.2
	2006		37.7	80.8	62.4	115.6	86.2
	2007	0.0	51.2	124.6	70.4	94.8	87.5
	2008	100.0	76.4	165.6	98.8	112.6	106.6
	2009	108.9	228.0	95.4	109.1	93.9	99.4
	2010	143.3	142.2	76.3	83.2	112.7	103.0
	2011	105.9	82.4	93.3	88.7	127.8	105.4
	2012	70.7	84.8	79.0	81.4	144.3	110.8
<b>Contenido de valor agregado (%)</b>					-12.8		
	2000	43.2	51.2	53.2	52.9	66.5	63.8
	2001	39.5	60.0	59.2	59.5	55.7	56.0
	2002		57.9	50.9	51.6	67.8	61.0
	2003	60.1	34.9	58.6	41.0	56.9	53.1
	2004		37.7	54.2	42.2	55.6	51.9
	2005	47.0	30.6	46.0	38.8	53.8	47.4
	2006		27.4	44.7	38.4	53.6	46.3
	2007	0.0	33.9	55.5	41.3	48.7	46.7
	2008	50.0	43.3	62.3	49.7	53.0	51.6
	2009	39.8	69.5	48.8	52.2	48.4	49.9
	2010	42.3	58.7	43.3	45.4	53.0	50.7
	2011	51.4	45.2	48.3	47.0	56.1	51.3
	2012	41.4	45.9	44.1	44.9	59.1	51.5
<b>Valor de las materias primas compradas/ Ingresos por ventas (%)</b>	2000	38.4	42.0	40.9	41.1	30.7	32.7
	2001	42.1	30.6	31.1	30.9	39.9	39.0
	2002		31.6	42.5	41.5	29.4	34.8
	2003	46.4	37.6	35.0	36.9	39.3	38.7
	2004		46.4	40.6	44.8	43.3	43.7
	2005	55.0	46.3	42.0	44.0	38.1	40.6
	2006		45.3	48.2	47.1	43.9	45.5
	2007	0.0	50.0	43.5	47.8	44.0	44.9
	2008	38.9	40.4	33.1	38.1	42.5	40.6
	2009	37.8	23.7	41.5	38.8	41.1	40.2
	2010	26.1	26.5	44.5	41.9	35.3	37.2
	2011	29.3	35.4	41.0	38.6	36.2	37.4
	2012	48.1	34.5	42.6	39.2	32.3	36.0

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



	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Costo laboral/ Ingresos por ventas (%)</b>	2000	23.8	31.3	25.8	26.6	20.4	21.6
	2001	16.9	26.5	36.2	32.7	30.0	30.2
	2002		26.7	20.0	20.7	32.0	26.9
	2003	39.3	5.7	24.0	10.2	22.9	19.9
	2004		6.4	24.1	11.1	21.9	18.9
	2005	31.1	6.0	16.2	11.5	22.4	17.8
	2006		6.3	14.6	11.6	21.3	16.5
	2007	0.0	6.1	27.1	13.1	17.0	16.1
	2008	28.1	7.8	24.4	13.0	21.3	17.8
	2009	26.6	29.4	25.6	26.2	27.5	27.0
	2010	44.0	24.1	23.9	24.0	27.6	26.6
	2011	54.6	10.9	24.2	18.5	34.2	26.0
	2012	27.9	10.2	24.4	18.4	34.0	25.8
<b>Materia prima importada/ Materia prima total (%)</b>	2000	0.0	15.9	37.8	34.8	19.6	23.2
	2001	0.0	13.1	50.8	37.4	14.1	15.9
	2002		19.4	30.3	29.5	42.8	35.7
	2003	0.0	45.6	0.1	34.9	34.7	34.7
	2004		47.7	0.1	36.3	32.4	33.5
	2005	0.0	55.6	12.9	33.4	19.4	25.7
	2006		59.5	21.1	34.5	20.3	27.6
	2007	0.0	60.8	13.2	46.2	18.0	25.3
	2008	0.0	53.6	29.2	47.0	21.1	31.3
	2009	0.0	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
	2010	12.6	16.2	16.2	16.2	15.5	15.7
	2011	0.0	55.6	12.9	33.4	19.4	23.3
	2012	0.0	11.2	15.3	13.6	11.6	12.5
<b>Apertura exportadora (%)</b>	2000	0.0	1.5	33.4	29.1	26.7	27.1
	2001	0.0	1.0	9.6	6.5	33.9	31.2
	2002		1.0	34.1	30.9	24.4	27.2
	2003	0.0	42.3	3.7	32.4	32.8	32.6
	2004		45.4	1.8	33.6	23.7	26.5
	2005	0.0	36.9	19.3	27.6	24.3	25.6
	2006		42.4	29.4	34.1	24.7	29.2
	2007	0.0	38.1	7.9	27.7	24.3	25.3
	2008	0.0	45.8	3.7	31.6	28.5	29.7
	2009	4.3	28.3	24.4	25.1	31.9	29.2
	2010	0.0	20.3	17.1	17.6	33.5	28.6
	2011		29.2	23.5	26.2	32.9	30.3
	2012		29.4	22.8	25.6	28.1	26.5
<b>Sensibilidad a las condiciones externas</b>	2000		4.4	0.5	0.5	0.2	0.3
	2001		3.7	1.6	1.7	0.2	0.2
	2002		6.1	0.4	0.4	0.5	0.4
	2003		0.4	0.0	0.4	0.4	0.4
	2004		0.5	0.0	0.5	0.6	0.5
	2005		0.6	0.3	0.5	0.3	0.4
	2006		0.6	0.3	0.5	0.3	0.4
	2007	0.0	0.7	0.6	0.7	0.3	0.4
	2008	0.0	0.5	2.4	0.5	0.3	0.4
	2009	0.0	0.0	0.3	0.3	0.5	0.4
	2010		0.2	0.4	0.4	0.2	0.2
	2011		0.2	0.6	0.6	0.3	0.4
	2012		0.2	0.6	0.6	0.3	0.3

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Número de establecimientos</b>	2000	4	11	8	19	9	32
	2001	3	12	5	17	12	32
	2002	0	13	9	22	7	29
	2003	3	14	6	20	11	34
	2004	0	18	7	25	11	36
	2005	3	17	10	27	10	40
	2006	0	17	12	29	9	38
	2007	0	15	9	24	11	35
	2008	4	21	8	29	8	41
	2009	6	12	14	26	8	40
	2010	5	9	13	22	9	36
	2011	6	24	14	38	9	53
	2012	5	22	15	37	9	51
<b>Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)</b>	2000	726	7.581	48.146	55.728	237.629	294.082
	2001	661	7.731	13.416	21.147	198.442	220.250
	2002	0	7.770	72.323	80.093	109.583	189.675
	2003	643	41.928	14.380	56.308	179.883	236.833
	2004	0	55.768	20.539	76.307	196.803	273.110
	2005	721	62.106	70.596	132.703	180.160	313.583
	2006	0	64.690	113.665	178.355	191.533	369.888
	2007	0	67.447	35.353	102.800	274.568	377.368
	2008	1.248	70.153	35.597	105.750	146.772	253.770
	2009	2.836	19.117	98.708	117.824	194.638	314.625
	2010	1.793	12.404	77.884	90.288	210.423	301.998
	2011	839	72.792	102.623	175.414	158.072	334.326
	2012	2.722	77.602	106.340	183.942	164.540	351.204
<b>Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)</b>	2000	488	6.047	39.923	45.970	246.091	292.549
	2001	383	6.812	11.674	18.486	162.310	181.179
	2002	0	6.017	49.228	55.245	99.361	154.607
	2003	477	18.103	10.408	28.510	126.454	155.441
	2004	0	23.169	12.268	35.437	120.536	155.973
	2005	369	20.703	35.393	56.096	105.691	162.156
	2006	0	17.762	50.900	68.663	102.902	171.565
	2007	0	22.849	19.615	42.464	133.591	176.056
	2008	624	30.374	22.194	52.568	77.722	130.913
	2009	1.128	13.288	48.181	61.469	94.250	156.847
	2010	758	7.283	33.717	40.999	111.501	153.258
	2011	432	32.890	49.546	82.436	88.688	171.555
	2012	1.127	35.606	46.924	83.657	97.177	181.961
<b>Personal ocupado</b>	2000	23	275	994	1.269	4.018	5.310
	2001	13	243	358	601	3.841	4.455
	2002	0	245	1.154	1.399	2.374	3.773
	2003	23	300	418	718	3.380	4.121
	2004	0	376	516	892	3.502	4.394
	2005	13	364	962	1.326	3.212	4.551
	2006	0	365	1.232	1.597	3.111	4.708
	2007	0	314	685	999	3.151	4.150
	2008	26	460	665	1.125	2.203	3.354
	2009	39	357	1.387	1.744	2.911	4.694
	2010	30	251	1.154	1.405	3.113	4.548
	2011	24	482	1.597	2.079	2.852	4.955
	2012	49	427	1.473	1.949	2.926	4.924

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

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

# Elementos estructurales metálicos

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

2014

## Actividad Pyme

El sector de productos metálicos estructurales contó con un total de 301 establecimientos en el año 2012, de los cuales 16 correspondieron a empresas grandes y 245 a pequeñas y medianas empresas. Esto significa que el 81.4% de los establecimientos de este sector pertenecía al segmento Pyme. Así, las pequeñas y medianas empresas produjeron un total de \$917.517 millones durante 2012, equivalentes al 53.5% de la producción total del sector.

Dentro del total producido, se destacaron las estructuras metálicas para edificaciones, que representaron el 20.7% de la producción total, y las ventanas de aluminio, con el 13.2% de participación. Las chapas de hierro o acero galvanizado y los tanques de lámina metálica ocuparon el tercer y cuarto lugar con el 10.1% y el 8.3% respectivamente. Otros productos como las estructuras metálicas n.c.p. y las tejas de acero galvanizado tuvieron un peso del 7.3% y del 6.5% dentro del total de la producción del sector.

El valor agregado de las pequeñas y medianas empresas del sector durante 2012 fue de \$405.095 millo-

nes (pesos constantes de 2006), con una participación del 50%. Por su parte, las grandes empresas participaron con el 48%, correspondiente a un valor agregado de \$303.009 millones. El sector generó un valor agregado de \$716.581 millones, exhibiendo un crecimiento del 3.7% anual en 2012.

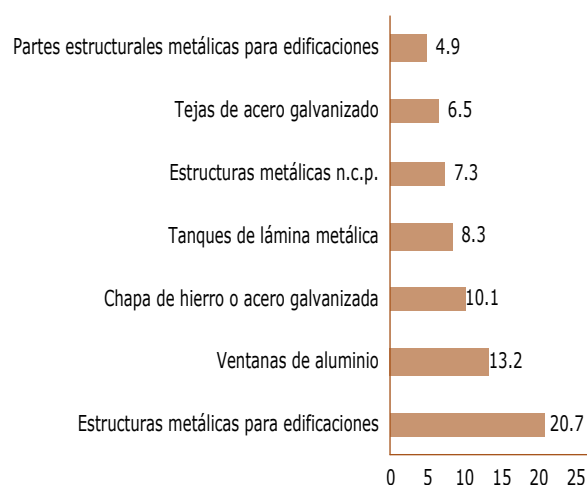
En lo que respecta al total de ocupados, el segmento Pyme contrató a 9.846 trabajadores, el 59.5% del total de trabajadores empleados en el sector en el año 2012. Ello representó un aumento del 3.7% frente al personal contratado en el año 2011. Por su parte, las grandes empresas del sector incrementaron la contratación en un 1.3% anual en ese mismo período.

## Indicadores de estructura sectorial

### Competitividad industrial

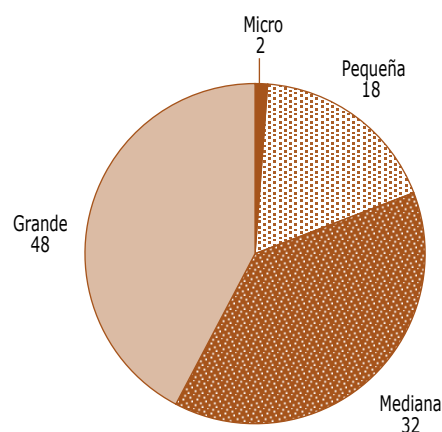
La productividad laboral de las pequeñas y medianas empresas del sector presentó un crecimiento del 11.5% anual en 2012, ubicándose en \$41.7 millones (pesos constantes de 2006). Sin embargo, el compor-

**Elementos estructurales metálicos**  
**Principales productos**  
(% del total, 2012)



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

**Elementos estructurales metálicos**  
**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.

tamiento registrado por las empresas grandes indicó un decrecimiento del 7.7%, al pasar de generar \$50.7 millones (pesos constantes de 2006) de valor agregado por cada trabajador en 2011 a \$46.8 millones en 2012.

En lo que respecta a la intensidad del capital, el total de empresas del sector de productos metálicos estructurales mostró un incremento del 13.5% anual, a una cifra de \$45 millones para el año 2012. El segmento Pyme pasó de tener un valor de \$36.8 millones (pesos constantes de 2006) de activos fijos por cada empleado permanente en 2011, a uno de \$46.5 millones en 2012, creciendo al 26.3% anual. Las empresas de mayor tamaño disminuyeron la intensidad de capital a \$42.9 millones en 2012 frente a los \$44.2 millones de un año atrás.

Entre tanto, la eficiencia en procesos de las Pymes del sector se incrementó considerablemente entre 2011 y 2012, ubicándose por encima de la observada para el total de empresas. Mientras que para las pequeñas y medianas empresas el 79.4% del consumo intermedio se convirtió en valor agregado, para el total del sector esta cifra fue del 72.3%. Las empresas grandes, por su parte, tuvieron una eficiencia en procesos del 64%.

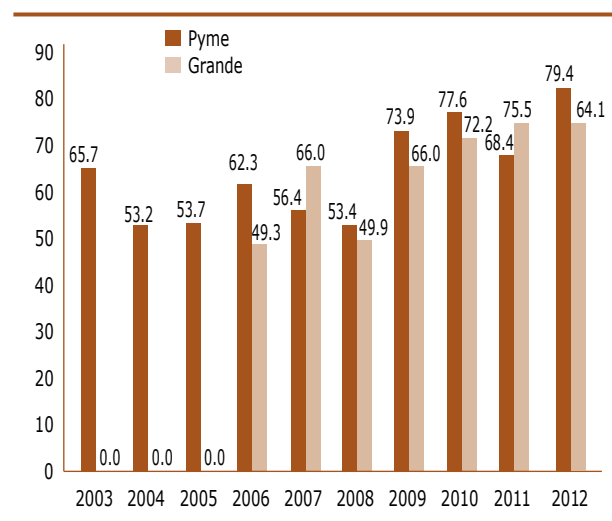
## Relaciones de costo

Entre las Pymes del sector, el índice de temporalidad ha sido mayor a 1 desde el año 2000. Esto significa que entre 2000 y 2012, estas empresas han tenido una mayor proporción de personal permanente que temporal. Aun así, este indicador se desaceleró de forma importante desde el año 2000, registrando su menor nivel en 2009 y 2010 (1.1). Sin embargo, para 2012 se observó un importante crecimiento al presentar un índice de 1.5. En las empresas grandes esta cifra fue de 0.7 en 2012.

Entre tanto, el costo laboral unitario de las Pymes aumentó entre 2011 y 2012, ubicándose en el 19.6% del total producido durante 2012, cifra muy superior al promedio que ha exhibido este segmento durante los últimos doce años (13.9%). Por el lado de las grandes empresas, los resultados no presentaron mayores cambios. Los costos laborales como porcentaje del total producido se incrementaron del 19.2% al 19.9% entre 2011 y 2012. Así, el total de las empresas del sector presentó un indicador del 19.7%.

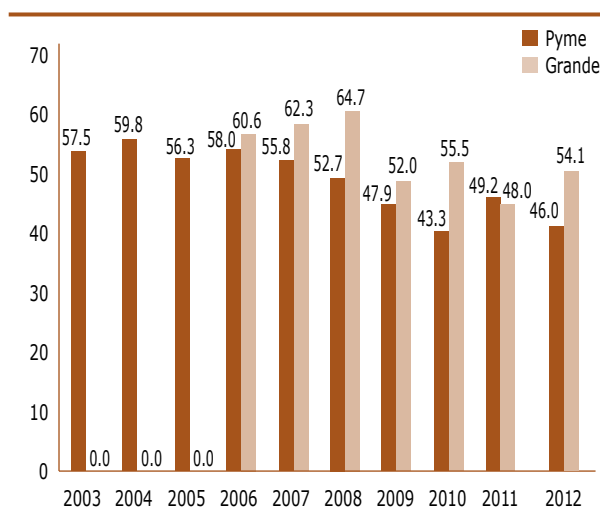
Los costos laborales como proporción de los ingresos por ventas del sector permanecieron práctica-

**Elementos estructurales metálicos**  
**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.

**Elementos estructurales metálicos**  
**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.

mente inalterados frente a los resultados de 2011 en niveles del 19.8%. Las pequeñas y medianas empresas presentaron un incremento de 1.8 puntos porcentuales, pasando del 18.1% de los ingresos por ventas al 19.9%.

Los costos de las materias primas utilizadas como proporción de los ingresos por ventas disminuyeron en el segmento Pyme. Esta disminución correspondió a 3.6 puntos porcentuales entre 2011 y 2012, ubicándose en el 45.6%. En el caso de las grandes empresas, estos costos representaron el 53.7% de los ingresos por ventas, cuando un año atrás esta cifra era del 48%. Así, para el total del sector este indicador fue del 49.3%.

## Materias primas

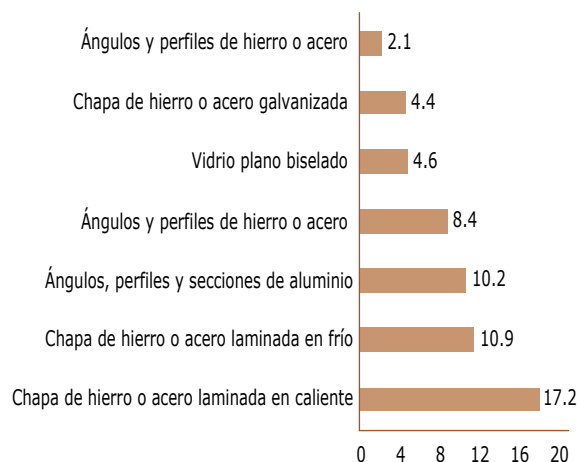
La producción del sector de elementos estructurales metálicos utiliza una gran cantidad de insumos, por lo que, a diferencia de otros sectores, solo tres materias primas tuvieron una participación mayor al 10% del valor total de los insumos en el año 2012. Éste es el caso de las chapas de hierro o acero laminadas en caliente, cuya participación fue del 17.2%, de las cha-

pas de hierro o acero laminadas en frío, cuya participación fue del 10.9%. Otras de las materias que tuvieron una participación importante fueron: ángulos, perfiles y secciones de aluminio (10.2%); ángulos y perfiles de hierro o acero (8.4%); vidrio plano biselado (4.6%), entre otros.

## Precios

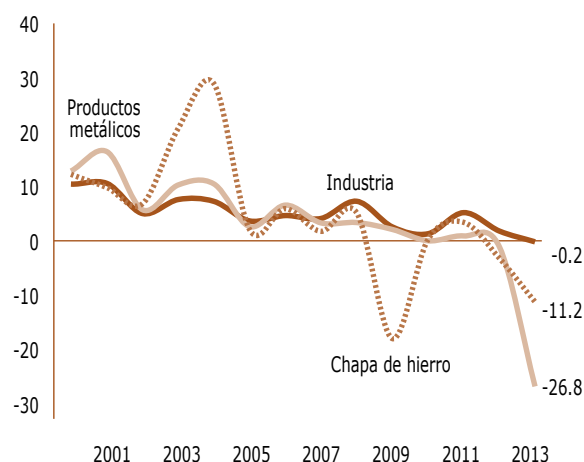
Durante 2013, los precios de la principal materia prima del sector, las chapas de hierro laminadas en caliente, continuaron presentando cambios abruptos en el nivel de precios. En particular, luego de registrar una caída del -18% en el año 2009, para 2011 dicho precio pasó a crecer a niveles del 3.4% anual, para volver al plano negativo al decrecer a una tasa del -3.2% anual en 2012. Finalmente, durante el año 2013 el precio de este bien decreció a una sorprendente tasa de -11.2% anual. En el agregado, los precios del sector decrecieron a una tasa del -26.8% anual, cifra muy inferior a la registrada por la industria (-0.2%). Pese a los sorprendentemente bajos crecimientos de los últimos cinco años, el promedio geométrico (2000-2013) del sector es del 2.2% anual.

**Elementos estructurales metálicos**  
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.

**Elementos estructurales metálicos**  
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.

## Comercio exterior

### • Coeficiente exportador

La Tasa de Apertura Exportadora de las pequeñas y medianas empresas del sector registró una importante reducción, pasando de vender en el exterior el 7.8% de su producción en 2011 al 5% un año después. Igualmente, entre las empresas de mayor tamaño, la disminución fue alrededor de 8 puntos porcentuales, con lo que a 2012 este segmento exportó el 14.6% de su producción. Esto generó que el coeficiente exportador del sector como un todo disminuyera al 9.4%, cuando un año atrás este era del 15.8%

### • Destino de las exportaciones

Las exportaciones del sector se incrementaron en el acumulado en doce meses a junio de 2014 en un 55.3% respecto al año anterior. Durante ese período, el sector vendió al exterior un total de US\$138.8 millones, mientras que un año atrás las ventas habían sido de US\$89.3 millones.

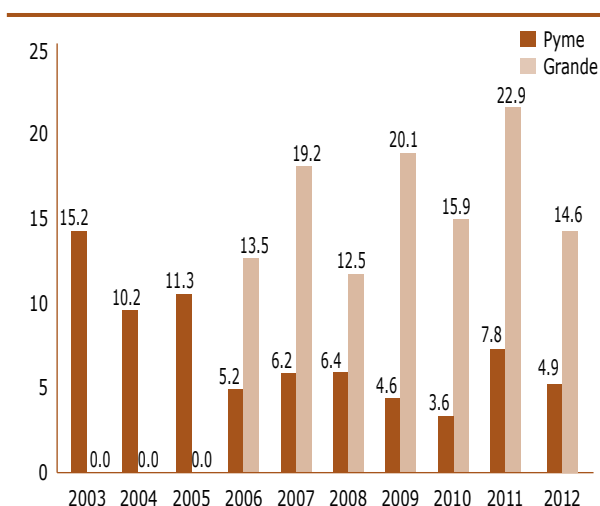
Del total exportado durante 2014, el 41% fue enviado a Estados Unidos, seguido por Venezuela (27.4%) y Panamá (12.3%) como principales destinos de las ventas del sector. Perú recibió el 4.4% del total de las exportaciones de elementos estructurales metálicos, mientras que Ecuador el 2.9%.

### • Origen de las importaciones

Las importaciones del sector presentaron un crecimiento del 27.4% en los doce meses a junio de 2014. Durante este período, las compras al exterior alcanzaron un total de US\$205.9 millones, mientras que el año anterior habían sido de US\$161.6 millones.

Del total comprado por el sector en el exterior, el 20.6% provino de China. Italia y Estados Unidos contribuyeron con el 18.3% y el 18.2% del total, respectivamente. España tuvo una participación del 13.5% y Alemania del 6% del total importado por el sector.

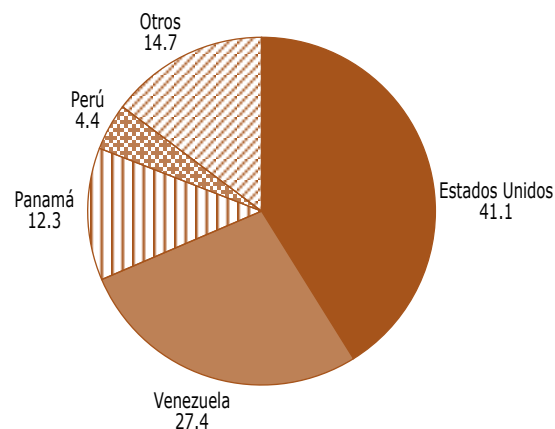
Elementos estructurales metálicos  
Coeficiente exportador  
(%, 2003-2012)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM-Dane.

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

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

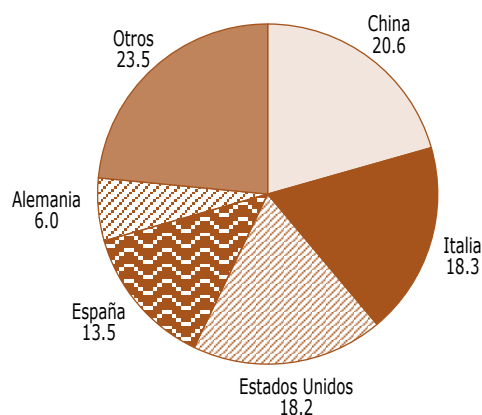


Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

### • Sensibilidad a las condiciones externas

El índice de sensibilidad a las condiciones externas es una forma de aproximarse a los efectos que tienen

**Elementos estructurales metálicos**  
**Principales orígenes de las importaciones colombianas**  
 (% , acumulado en doce meses a junio de 2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

las 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 exportaciones, la empresa debe gastar más de US\$1 en materia prima, lo cual sugiere que un efecto neto de una devaluación o de un incremento en los precios internacionales de los insumos es negativo.

Para las Pymes del sector, la sensibilidad a las condiciones externas disminuyó, pasando de un índice de 1.3 en 2011 a 0.7 en 2012. Ello señala que las Pymes gastaron US\$0.7 en materias primas por cada dólar exportado. El dato para las grandes empresas fue de 0.2 en ese mismo período. Ello dio como resultado un indicador agregado de 0.3 para el año 2012 (muy inferior al 1.0 de 2011), lo cual indica una menor exposición a los efectos de la devaluación y a los cambios en los precios internacionales de las materias primas.



Elementos estructurales metálicos Indicadores de estructura sectorial							
	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2000	5.4	4.0	4.3	4.2		4.2
	2001	3.8	4.7	3.6	4.0		4.0
	2002	3.2	4.5	3.9	4.2		4.1
	2003	3.5	4.4	4.2	4.3		4.3
	2004	3.1	3.9	3.7	3.8		3.8
	2005	2.8	3.2	4.4	4.0		4.0
	2006	2.6	4.2	3.9	4.1	4.3	4.1
	2007	3.5	3.4	4.1	3.8	4.6	4.1
	2008	3.1	3.7	3.2	3.4	4.6	3.8
	2009	2.4	2.5	2.4	2.5	2.2	2.3
	2010	2.7	2.6	2.2	2.3	2.5	2.4
	2011	2.3	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9
	2012	2.8	1.9	2.0	2.0	1.7	1.8
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2000	34.274	35.415	45.847	41.310		40.912
	2001	25.162	45.075	40.233	42.289		41.234
	2002	22.019	43.349	44.463	43.912		42.778
	2003	25.004	41.042	48.601	45.154		44.264
	2004	23.102	39.738	46.843	43.659		42.724
	2005	24.017	33.827	48.588	43.405		42.657
	2006	21.600	47.036	46.965	46.994	43.847	45.555
	2007	28.326	41.422	50.613	46.619	46.469	46.148
	2008	29.012	45.298	40.501	42.531	64.713	49.198
	2009	27.839	37.975	42.658	41.059	41.872	41.167
	2010	31.591	37.576	36.498	36.816	47.077	41.414
	2011	35.544	30.946	42.050	37.425	50.720	42.633
	2012	37.676	34.228	45.425	41.740	46.789	43.971
Costo unitario laboral (%)	2000	12.5	15.1	17.5	16.5		16.3
	2001	13.1	13.0	18.6	16.0		15.8
	2002	13.3	12.8	14.6	13.7		13.7
	2003	11.6	10.6	11.8	11.3		11.3
	2004	9.0	10.7	9.8	10.1		10.1
	2005	10.3	10.8	9.4	9.8		9.8
	2006	10.9	9.5	9.5	9.5	7.8	9.1
	2007	10.1	10.6	8.8	9.5	8.6	9.2
	2008	11.9	9.6	10.8	10.3	7.2	9.0
	2009	12.7	16.3	17.8	17.3	17.9	17.6
	2010	9.4	18.5	19.2	19.0	16.5	17.6
	2011	14.7	18.9	17.1	17.7	19.2	18.3
	2012	11.8	19.1	19.9	19.6	19.9	19.7
Índice de temporalidad	2000	1.7	4.9	2.9	3.6		3.4
	2001	1.9	2.9	2.4	2.6		2.6
	2002	1.5	1.6	1.8	1.7		1.7
	2003	1.9	1.6	1.4	1.5		1.5
	2004	1.4	1.7	1.7	1.7		1.7
	2005	1.7	1.8	1.0	1.2		1.2
	2006	1.4	1.9	0.8	1.2	0.8	1.1
	2007	1.3	2.4	0.8	1.3	0.7	1.0
	2008	1.5	2.5	1.3	1.7	0.9	1.4
	2009	2.4	1.2	1.1	1.2	0.9	1.0
	2010	3.2	2.1	0.9	1.1	1.2	1.2
	2011	2.7	2.2	1.0	1.4	1.0	1.2
	2012	2.7	2.2	1.1	1.5	0.7	1.1

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Intensidad del capital (\$ miles de 2006)</b>	2000	49.610	72.330	67.490	69.595		68.464
	2001	54.293	75.914	59.392	66.406		65.660
	2002	57.242	64.755	59.844	62.273		62.012
	2003	49.740	48.733	56.896	53.174		53.022
	2004	45.385	37.915	60.196	50.211		49.992
	2005	45.833	34.491	55.195	47.925		47.845
	2006	45.228	38.978	46.696	43.490	51.732	45.395
	2007	49.362	33.187	43.446	38.988	39.007	39.231
	2008	49.627	34.933	39.544	37.593	71.174	48.520
	2009	38.592	27.317	39.761	35.513	42.957	39.004
	2010	29.293	21.174	40.802	35.023	43.772	38.916
	2011	34.197	25.012	45.255	36.824	44.207	39.684
	2012	55.986	28.416	55.402	46.521	42.943	45.025
<b>Eficiencia en procesos (%)</b>	2000	73.3	60.9	91.6	77.1		76.9
	2001	50.5	71.5	83.6	77.6		76.1
	2002	47.2	74.9	75.4	75.1		74.0
	2003	49.9	62.5	68.1	65.7		65.1
	2004	32.7	59.4	49.5	53.2		52.3
	2005	34.3	43.9	58.6	53.7		53.0
	2006	39.3	67.3	59.1	62.3	49.3	58.5
	2007	55.3	55.7	56.8	56.4	66.0	59.5
	2008	57.7	54.6	52.4	53.4	49.9	51.9
	2009	66.5	70.5	75.5	73.9	66.0	69.8
	2010	53.3	92.4	72.6	77.6	72.2	74.1
	2011	68.1	76.9	64.6	68.4	75.5	71.5
	2012	62.2	75.5	81.4	79.5	64.1	72.3
<b>Contenido de valor agregado (%)</b>	2000	42.3	37.8	47.8	43.5		43.5
	2001	33.5	41.7	45.5	43.7		43.2
	2002	32.0	42.8	43.0	42.9		42.5
	2003	33.3	38.5	40.5	39.6		39.4
	2004	24.6	37.3	33.1	34.7		34.4
	2005	25.5	30.5	37.0	34.9		34.7
	2006	28.2	40.2	37.2	38.4	33.0	36.9
	2007	35.6	35.8	36.2	36.1	39.8	37.3
	2008	36.6	35.3	34.4	34.8	33.3	34.2
	2009	30.0	41.3	43.0	42.5	39.7	41.1
	2010	25.0	48.0	42.1	43.7	41.9	42.6
	2011	40.5	43.3	39.2	40.5	43.0	41.7
	2012	38.3	42.7	44.9	44.2	39.1	41.8
<b>Valor de las materias primas compradas/ Ingresos por ventas (%)</b>	2000	51.5	51.4	44.5	47.5		47.7
	2001	57.4	50.3	45.5	47.7		48.2
	2002	56.5	53.1	52.7	52.9		53.0
	2003	65.5	56.3	58.4	57.5		57.7
	2004	61.5	56.2	62.1	59.8		59.9
	2005	57.9	58.0	55.5	56.3		56.3
	2006	75.0	53.5	61.1	58.0	60.6	61.0
	2007	54.7	54.0	56.9	55.8	62.3	58.1
	2008	51.9	54.2	51.5	52.7	64.7	57.8
	2009	45.3	55.1	44.8	47.9	52.0	49.9
	2010	48.3	42.7	43.5	43.3	55.5	49.5
	2011	45.3	47.7	49.9	49.2	48.0	48.6
	2012	46.4	46.5	45.2	45.6	53.7	49.3

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Costo laboral/ Ingresos por ventas (%)</b>	2000	13.7	16.0	18.7	17.5		17.3
	2001	13.4	13.7	18.8	16.4		16.3
	2002	13.3	14.6	15.3	15.0		14.9
	2003	12.1	11.6	12.6	12.2		12.2
	2004	9.1	11.0	10.3	10.5		10.5
	2005	10.7	11.1	9.9	10.3		10.3
	2006	1.3	9.7	10.5	10.2	20.9	9.7
	2007	10.1	11.1	9.3	10.0	8.6	9.5
	2008	12.0	9.9	10.8	10.4	7.5	9.2
	2009	16.6	18.0	17.6	17.7	17.9	17.8
	2010	13.1	19.1	17.9	18.2	17.7	17.8
	2011	15.3	19.7	17.3	18.1	19.2	18.5
	2012	12.0	19.4	20.2	19.9	19.9	19.8
<b>Materia prima importada/ Materia prima total (%)</b>	2000	0.0	22.2	30.3	26.5		25.2
	2001	0.9	18.1	26.3	22.3		21.1
	2002	0.0	23.3	34.6	29.2		28.0
	2003	1.7	14.6	26.5	21.5		20.8
	2004	0.0	27.0	19.1	21.9		21.1
	2005	0.3	24.5	25.5	25.1		24.4
	2006	18.8	20.1	31.4	27.1	13.1	24.1
	2007	1.0	3.5	37.4	24.6	14.1	20.3
	2008	1.8	16.2	15.8	16.0	7.6	11.8
	2009	0.0	5.7	14.8	18.7	N.D	N.D
	2010	0.5	3.2	8.6	7.2	4.7	5.7
	2011	0.8	11.2	38.4	31.9	11.5	29.8
	2012	0.0	2.2	5.2	4.2	16.7	9.8
<b>Apertura exportadora (%)</b>	2000	2.5	12.4	11.2	11.7		11.3
	2001	0.0	8.6	17.2	13.1		12.4
	2002	3.9	9.1	32.5	21.1		20.5
	2003	0.0	5.7	22.3	15.2		14.7
	2004	0.5	4.3	13.8	10.2		9.9
	2005	0.0	0.6	16.1	11.3		10.9
	2006	0.0	2.1	7.2	5.2	13.5	7.1
	2007	0.0	0.1	10.1	6.2	19.2	10.6
	2008	2.0	4.9	7.6	6.4	12.5	8.9
	2009	0.0	1.2	6.3	4.6	20.1	12.1
	2010	0.0	1.8	4.3	3.6	15.9	10.0
	2011	0.0	2.3	8.7	7.8	22.9	15.8
	2012	0.0	1.3	6.3	5.0	14.7	9.4
<b>Sensibilidad a las condiciones externas</b>	2000	0.0	0.9	1.1	1.0		1.0
	2001		1.0	0.7	0.8		0.8
	2002	0.0	1.2	0.5	0.7		0.7
	2003		1.3	0.6	0.8		0.8
	2004	0.0	3.5	0.8	1.2		1.2
	2005	12.3	23.4	0.8	1.2		1.2
	2006		5.0	2.4	2.8	0.2	1.9
	2007	0.0	16.6	2.0	2.1	0.5	1.1
	2008	0.5	1.8	1.1	1.3	0.4	0.8
	2009		10.3	1.1	1.9	0.1	0.5
	2010	12.5	0.8	0.9	0.9	0.2	0.3
	2011		1.2	1.6	1.3	0.4	1.0
	2012		0.6	0.7	0.7	0.2	0.3

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
<b>Número de establecimientos</b>	2000	41	74	23	97	0	138
	2001	45	74	26	100	0	145
	2002	39	80	20	100	0	139
	2003	39	89	24	113	0	152
	2004	39	94	25	119	0	158
	2005	37	89	36	125	0	162
	2006	33	91	33	124	5	162
	2007	31	90	30	120	8	159
	2008	36	96	40	136	8	180
	2009	46	76	53	129	18	193
	2010	53	77	69	146	18	217
	2011	54	172	67	239	17	310
	2012	40	175	70	245	16	301
<b>Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)</b>	2000	12.118	101.494	135.079	236.574	0	248.692
	2001	13.207	123.209	136.449	259.658	0	272.865
	2002	11.939	159.219	166.300	325.518	0	337.457
	2003	13.957	195.432	262.007	457.439	0	471.396
	2004	19.919	213.057	348.078	561.134	0	581.053
	2005	20.839	214.986	471.146	686.132	0	706.971
	2006	15.969	262.584	399.237	661.821	216.477	894.266
	2007	14.882	254.512	399.452	653.964	344.799	1.013.645
	2008	16.490	289.669	362.834	652.503	498.920	1.167.913
	2009	25.270	219.589	457.291	676.880	654.508	1.350.662
	2010	42.786	183.596	487.884	671.480	792.637	1.494.813
	2011	28.341	282.697	593.369	876.066	753.976	1.658.384
	2012	22.105	301.949	615.569	917.517	775.916	1.715.538
<b>Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)</b>	2000	8.123	60.843	102.331	163.174	0	171.297
	2001	6.542	75.817	91.731	167.548	0	174.090
	2002	5.108	91.033	95.417	186.450	0	191.558
	2003	5.676	91.853	129.765	221.618	0	227.294
	2004	5.452	88.219	128.068	216.287	0	221.739
	2005	5.956	73.438	194.934	268.372	0	274.328
	2006	4.536	106.395	149.490	255.885	71.997	332.418
	2007	5.297	91.045	144.753	235.798	137.131	378.226
	2008	6.035	102.329	124.743	227.072	165.990	399.096
	2009	7.572	90.799	196.781	287.580	260.149	555.302
	2010	10.678	88.154	205.192	293.346	332.221	636.245
	2011	11.481	122.329	232.875	355.204	324.355	691.040
	2012	8.477	128.867	276.229	405.095	303.009	716.581
<b>Personal ocupado</b>	2000	237	1.718	2.232	3.950	0	4.187
	2001	260	1.682	2.280	3.962	0	4.222
	2002	232	2.100	2.146	4.246	0	4.478
	2003	227	2.238	2.670	4.908	0	5.135
	2004	236	2.220	2.734	4.954	0	5.190
	2005	248	2.171	4.012	6.183	0	6.431
	2006	210	2.262	3.183	5.445	1.642	7.297
	2007	187	2.198	2.860	5.058	2.951	8.196
	2008	208	2.259	3.080	5.339	2.565	8.112
	2009	272	2.391	4.613	7.004	6.213	13.489
	2010	338	2.346	5.622	7.968	7.057	15.363
	2011	323	3.953	5.538	9.491	6.395	16.209
	2012	225	3.765	6.081	9.846	6.476	16.547

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

## Productos metálicos

### Evolución reciente

Durante 2013, los indicadores de rentabilidad de las Pymes del sector de productos metálicos mostraron leves variaciones frente a los resultados observados en 2012. El margen operacional permaneció estable en un 7.7%; el margen de utilidad neta pasó del 4.4% en 2012 al 3.5% en 2013; la rentabilidad del activo fue del 4.2% frente al 5.2% de 2012, y la del patrimonio del 9.4% (vs. el 10.5% de 2012).

Los indicadores de eficiencia se mantuvieron prácticamente idénticos respecto a los observados en 2012. Los ingresos operacionales fueron 1.2 veces el valor de los activos y 1.3 veces el costo de ventas frente al 1.4 de la industria.

La liquidez de las empresas del sector, medida a través de la razón corriente y la relación entre capital de trabajo y activos, registró importantes cambios. La relación entre activos y pasivos corrientes pasó de 1.6 veces en 2012 a 1.4 en 2013, mientras que el capital de trabajo se redujo al 16.2% de los activos frente al 21.3% de 2012.

Finalmente, en 2013 se observaron incrementos en los índices de endeudamiento para las Pymes del sector. La razón de endeudamiento creció en 5.0 puntos porcentuales (55.5%) frente al año anterior. De igual forma, el apalancamiento financiero se incrementó en 6.8 puntos porcentuales (21.6%) y la deuda neta aumentó frente a su nivel de 2012 (21.4%).

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

Las Pymes del sector de productos metálicos mostraron resultados relativamente similares a los de las empresas de mayor tamaño en todos los indicadores de rentabilidad en 2013. En el margen operacional, las grandes empresas tomaron la delantera en 1.3 puntos porcentuales. Asimismo, durante 2013 tuvieron un margen de utilidad neta 0.8 puntos porcentuales superior al de las Pymes, una rentabilidad del activo 0.2 puntos porcentuales mayor y la misma rentabilidad del patrimonio registrada para las pequeñas y medianas empresas.

En términos de eficiencia, las cifras de las Pymes exhibieron, de igual forma, resultados similares a los de las grandes empresas durante 2013. Los ingresos operacionales de las grandes empresas fueron

una vez el total de sus activos, mientras que en las pequeñas y medianas empresas fueron 1.2 veces. Por su parte, los ingresos operacionales como porcentaje de los costos de ventas fueron de 1.4 y 1.3 veces para las grandes empresas y las Pymes, respectivamente.

En cuanto a la liquidez, durante 2013 la razón corriente de las Pymes del sector fue igual a la calculada para las empresas grandes (1.4 veces). Igualmente, el capital de trabajo por activo registró el mismo valor que las Pymes (16.2%).

Por su parte, los niveles de endeudamiento de las Pymes del sector fueron de mayor magnitud frente a

los alcanzados por las grandes empresas durante el año 2013 (55.5% vs. 53.4%). El apalancamiento financiero y la deuda neta de las pequeñas y medianas

empresas estuvieron cerca de 3 puntos porcentuales por debajo de las cifras exhibidas por las empresas de mayor tamaño.

Productos metálicos Razones financieras por tamaño de empresa					
	Grande		Pyme		Industria 2013*
	2012	2013	2012	2013	
<b>Rentabilidad</b>					
Margen operacional (%)	7.6	9.0	7.7	7.7	7.0
Margen de utilidad neta (%)	5.2	4.3	4.4	3.5	3.2
Rentabilidad del activo (%)	5.5	4.4	5.2	4.2	3.3
Rentabilidad del patrimonio (%)	10.9	9.4	10.5	9.4	6.7
<b>Eficiencia</b>					
Ingresos operacionales/Total activo (veces)	1.1	1.0	1.2	1.2	1.0
Ingresos operacionales/Costo ventas (veces)	1.3	1.4	1.4	1.3	1.4
<b>Liquidez</b>					
Razón corriente (veces)	1.5	1.4	1.6	1.4	1.4
Rotación CxC (días)	66.2	77.4	56.1	62.5	65.4
Rotación CxP (días)	45.2	41.3	45.4	58.6	52.1
Capital trabajo/Activo (%)	18.2	16.2	21.3	16.2	14.0
<b>Endeudamiento</b>					
Razón de endeudamiento (%)	49.2	53.4	50.5	55.5	50.6
Apalancamiento financiero (%)	20.4	24.7	14.8	21.6	26.1
Deuda neta (%)	17.8	24.6	14.5	21.4	25.8

Para este sector se contó con información financiera de 108 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	
<b>Rentabilidad</b>	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
<b>Eficiencia</b>	Ingresos operacionales/Total activo Ingresos operacionales/Costo de ventas
<b>Liquidez</b>	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
<b>Endeudamiento</b>	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

## Productos metálicos

### Perspectivas

**Situación económica en el primer semestre de 2014 vs. el primer semestre de 2013.** Del total de las Pymes encuestadas del sector, el 66% consideró que su situación económica al cierre del primer semestre de 2014 sería favorable, el 19% pensaba que se mantendría igual, el 11% creía que sería incierta y solo el 5% respondió que sería desfavorable. Estas perspectivas presentan una importante variación frente a lo observado el año anterior, cuando el 40% creía que su situación económica iba a ser favorable, mientras que para el 25% la situación sería incierta.

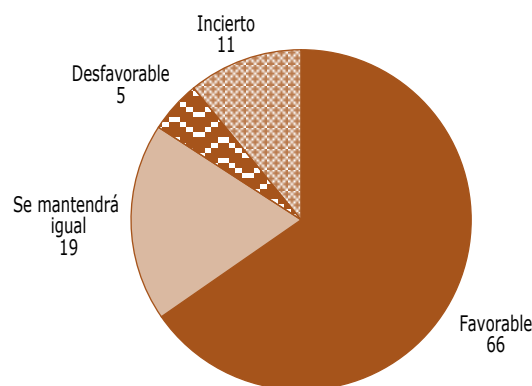
En lo que respecta a las expectativas de producción, el 61% de las Pymes pensaba que esta mejoraría, mientras que para el 33% se mantendría igual. El restante 6% de los empresarios encuestados consideraba que su producción se reduciría al cierre del primer semestre de 2014 frente a los resultados de un año atrás. Al comparar estas cifras con lo ocurrido en el mismo período de 2013, se encuentra que para 2014 los empresarios contaban con una visión mucho más optimista: en 2013, un 36% consideraba que aumentaría el nivel de producción, un 42% que se mantendría estable, y un 22% creía que su producción decaería.

Las expectativas frente al volumen de pedidos para el primer semestre de 2014 denotan una percepción con cambios positivos en el sector por parte de los em-

presarios. En efecto, un 64% de los encuestados consideró que sus pedidos se incrementarían, mientras que para el 29% se mantendrían iguales.

Las Pymes fueron muy optimistas frente a las expectativas sobre el volumen de ventas. Un 62% de los

**Productos metálicos**  
**Desempeño general de la empresa**  
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.



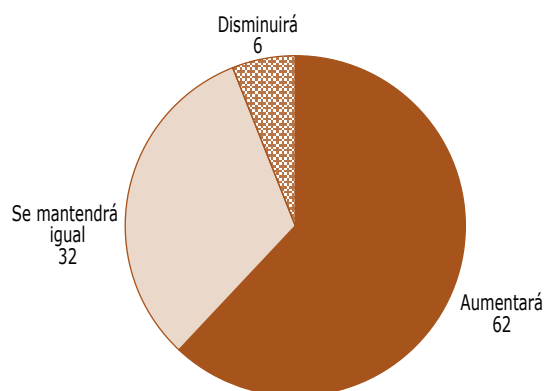
encuestados consideró que sus ventas se incrementarían, mientras que para el 32% se mantendrían iguales y para el restante 6% disminuirían al cierre del primer semestre de 2014.

De otro lado, una gran proporción de las empresas encuestadas (63%) dijo no exportar en el primer semestre de 2014, cifra ligeramente inferior al resultado del

64% del primer semestre de 2013. Un 18% de las empresas encuestadas consideró que sus exportaciones se incrementarían durante el primer semestre de 2014, mientras que para el 16% el volumen se mantendría igual y para el 2% disminuiría.

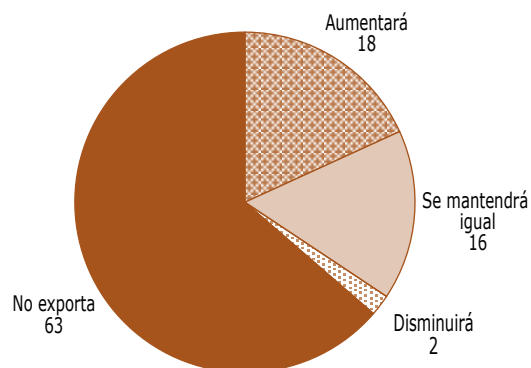
Finalmente, en lo que respecta a la inversión, el porcentaje de encuestados que respondieron que esta

**Productos metálicos**  
**Volumen de ventas**  
(%)



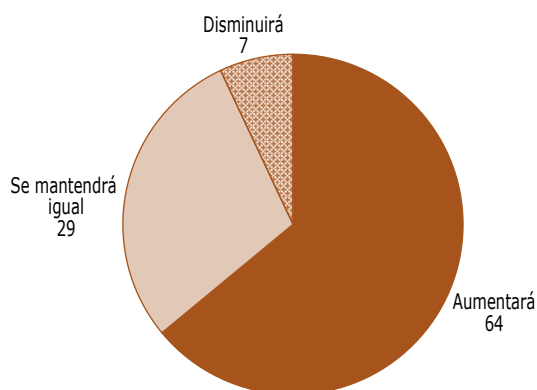
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

**Productos metálicos**  
**Volumen de exportación**  
(%)



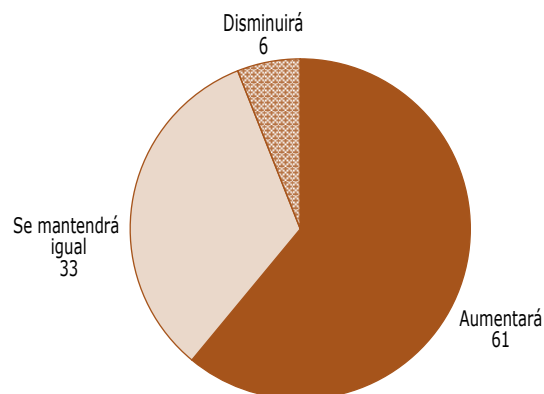
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

**Productos metálicos**  
**Volumen de pedidos**  
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

**Productos metálicos**  
**Volumen de producción**  
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

se mantendría estable se redujo del 58% al 44% entre el primer semestre de 2013 y el primero de 2014. Los empresarios optimistas crecieron sustancialmente (47% en 2014 vs. 28% en 2013) y los pesimistas disminuyeron, al pasar del 11% al 8% en el mismo período de comparación.

## Financiamiento

Durante el segundo semestre de 2013, el 35% de las Pymes encuestadas del sector solicitó un préstamo al sistema financiero, cifra inferior al 54% registrado un año atrás. Al 92% de estas empresas le fue aprobado el crédito solicitado, cifra inferior al 100% de aprobaciones durante el segundo semestre de 2012. Del total de Pymes con créditos aprobados, el 100% consideró que el monto aprobado se ajustaba al que había solicitado, cifra superior en 6 puntos porcentuales a la de un año atrás.

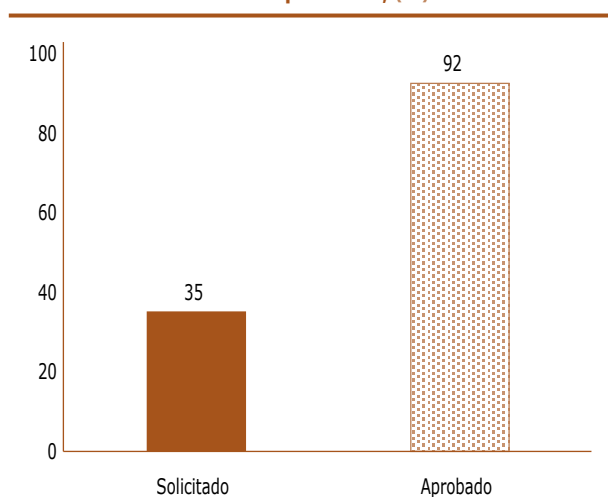
Para las pequeñas y medianas empresas de este sector, los plazos solicitados fueron iguales a los final-

mente aprobados por las entidades bancarias. De esta forma, un 36% de los créditos aprobados fue de largo plazo (más de 3 años); a un 23% de las Pymes encuestadas le fue aprobado un crédito a mediano plazo (entre 1 y 3 años); mientras que a un 41% de las Pymes le fue aprobado un crédito a corto plazo (inferior a 1 año).

Del total de créditos aprobados en el segundo semestre de 2013, el 41% fue a una tasa de interés entre DTF+1% y DTF+4%, mientras que el 31% tuvo tasas entre DTF+4% y DTF+8% y un 7% tasas iguales o superiores a DTF+8%. Un año atrás, la mayoría de los créditos (53%) había sido a tasas entre DTF+1% y DTF+4%. Finalmente, la tasa aprobada fue considerada apropiada en un 91% de los casos en el segundo semestre de 2013, mientras que para un 9% de los empresarios del sector no lo fue.

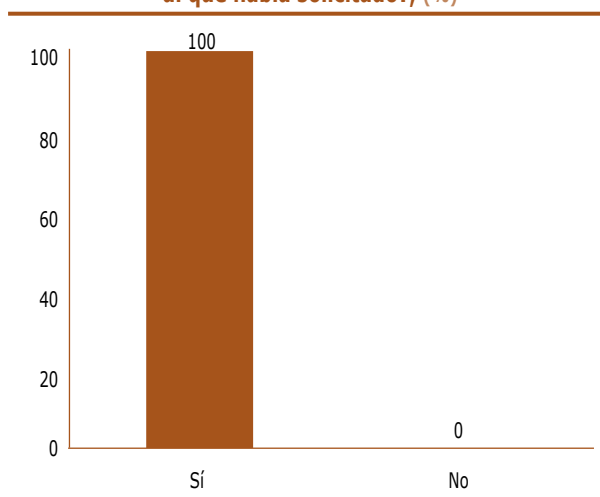
Un 74% de las Pymes encuestadas del sector utilizó los recursos de financiamiento para capital de trabajo, es decir compra de materia prima, inventarios, mano de obra y demás gastos operativos y de funcionamiento; un año atrás esta cifra era del 78%. Al comparar los créditos aprobados durante el segundo semestre de 2013 con el mismo período de 2012, se observa un lige-

**Productos metálicos**  
¿Solicitó crédito con el sistema financiero?  
¿Le fue aprobado?, (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

**Productos metálicos**  
¿Se ajustó el monto del crédito aprobado  
al que había solicitado?, (%)

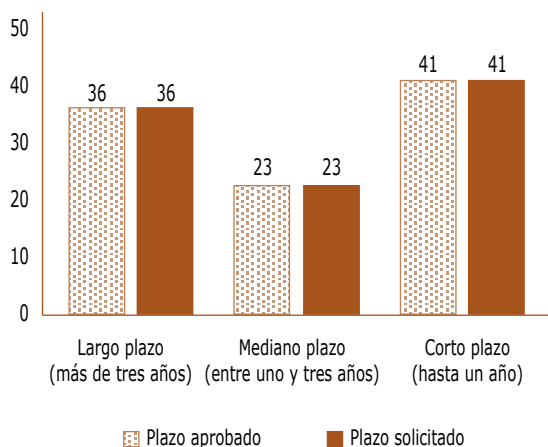


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

ro cambio en el porcentaje de empresas que decidieron utilizar estos recursos para consolidación del pasivo (pasando del 8% al 11%), al igual que para la compra o arriendo de maquinaria, en donde aumentó del 19% al

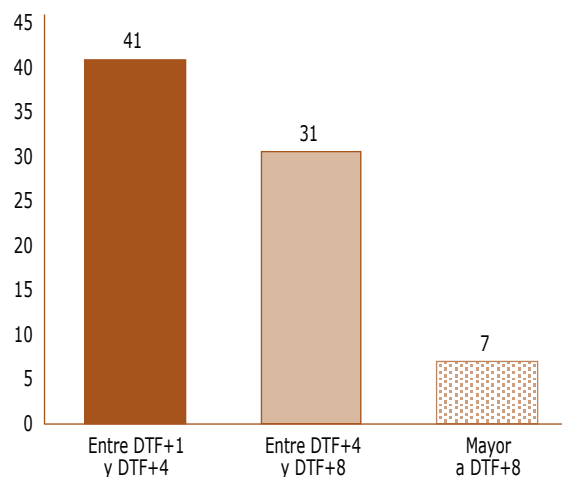
23%. Por su parte, el porcentaje de Pymes que durante el segundo semestre de 2013 utilizaron sus recursos de crédito para remodelaciones o adecuaciones fue del 14% del total, misma cifra registrada un año atrás.

**Productos metálicos**  
**¿A qué plazo le fue aprobado?**  
**¿A qué plazo lo solicitó?, (%)**



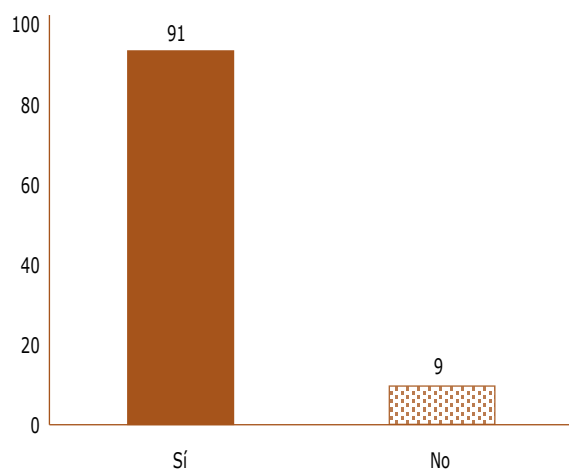
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

**Productos metálicos**  
**¿A qué tasa DTF+ le fue otorgado?**  
**(%)**



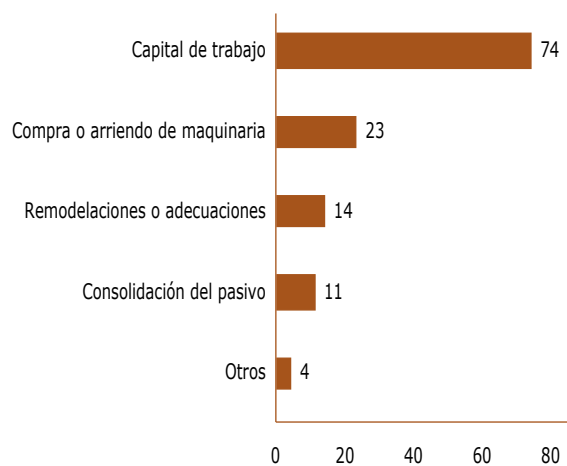
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

**Productos metálicos**  
**¿Considera que esta tasa fue apropiada?**  
**(%)**



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

**Productos metálicos**  
**Los recursos recibidos se destinaron a**  
**(%)**



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.

## Acciones de mejoramiento

En el primer semestre de 2014, la gran mayoría de las empresas encuestadas del sector (44% del total) realizó acciones de mejoramiento encaminadas a capacitar a su personal, cifra similar al 42% registrado un año atrás. Un 31% de las Pymes del sector realizó actividades orientadas a obtener una certificación de calidad, mientras que otro 25% hizo gestiones para diversificar o ampliar sus mercados en Colombia. El 20% de empresas Pyme no llevó a cabo ningún tipo de mejora.

Por otro lado, un 21% del total buscó obtener una certificación en Gestión Ambiental ISO 14001 y otro 19% dijo tener una política o prácticas de responsabilidad social empresarial. Otro 8% de las pequeñas y medianas empresas encuestadas del sector dijo haber trabajado en diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colombia. Finalmente, un 19% de los encuestados le apuntó al lanzamiento de un nuevo producto.

### Productos metálicos Acciones de mejoramiento (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-I.