

Actividad Pyme

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del año 2015 contó con la participación de 193 establecimientos de la industria de vehículos y autopartes del país (12 establecimiento menos que el año anterior). Allí la mayoría fueron Pymes (142, 74% del total), seguidas por los microestablecimientos (36, 19%) y las grandes empresas (15, 8%).

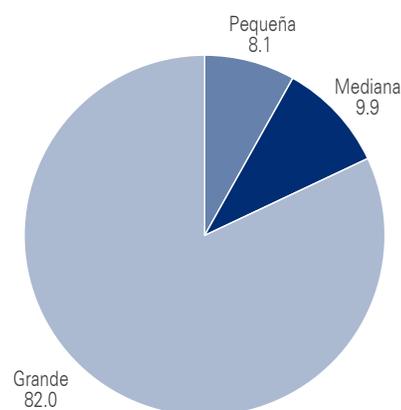
De acuerdo EAM de 2015, la producción bruta del sector de vehículos y autopartes bordeó los \$3.1 billones (pesos constantes 2006) en 2015, disminuyendo un -6.5% anual (vs. -34.2% en 2014). Allí las expansiones del 9.6% en las Pymes (llegando a \$656.000 millones en 2015) no fueron suficientes para compensar las contracciones del -8.8% de las grandes empresas (\$2.3 billones). De esa manera, el segmento Pyme incrementó su participación en la producción bruta total del sector del 18% en 2014 al 21% en 2015, mientras que la de las grandes empresas se redujo del 78% al 76%.

Entre tanto, el valor agregado del sector fue de \$1.1 billones (pesos constantes de 2006) en 2015, equivalentes a un decrecimiento del -0.4% frente al valor agregado de 2014. Esta contracción fue en contra de lo observado en las Pymes donde el valor agregado alcanzó los \$211.000 millones (+8.6% anual), aunque esta cifra aún está por debajo del promedio de cinco años (\$289.000 millones). Dado lo anterior, la participación de dichas empresas dentro del total del valor agregado se incrementó hacia el 18% en 2015 (vs. 16.8% en 2014). Por el contrario, la participación de las grandes empresas disminuyó marginalmente hacia el 82% (vs. 83.2% un año atrás).

Con relación al personal ocupado, el sector de vehículos y autopartes contrató a 17.465 empleados en 2015 (vs. 18.746 en 2014), de los cuales 228 fueron del segmento micro (-7.3% frente al año anterior), 7.532 del Pyme (+1.6%) y 9.705 de las grandes empresas (-12.4%). Esta cifra se encuentra ligeramente por debajo del promedio de empleos de los últimos 5 años (17.622).

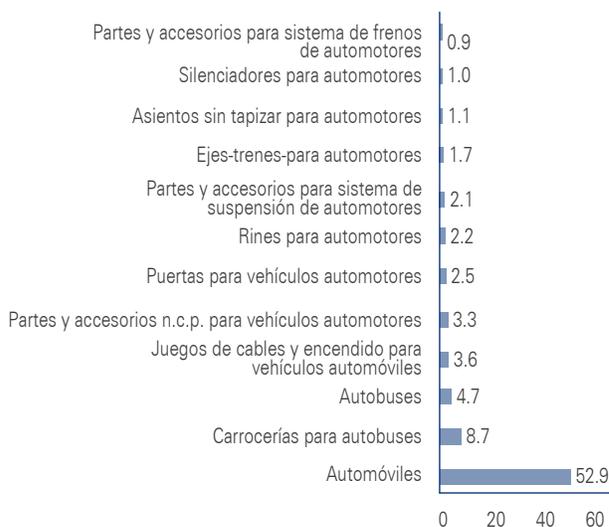
Finalmente, los productos más destacados del sector fueron: i) los vehículos (52.9% del total en 2015 vs. 47.5% un año atrás); ii) las carrocerías para autobuses (8.7% vs.10.8% un año atrás);

Vehículos y autopartes
Distribución del valor agregado por tamaño de establecimiento (% 2015)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2015)-Dane.

Vehículos y autopartes
Principales productos (% del total, 2015)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2015)-Dane.

iii) los autobuses (4.7% vs. 8.2%); iv) los cables y encendido para automóviles (inalterado en 3.6%); y v) las partes y accesorios n.c.p. para vehículos automotores (3.3% vs. 2.5%).

Indicadores de estructura sectorial

• Competitividad industrial

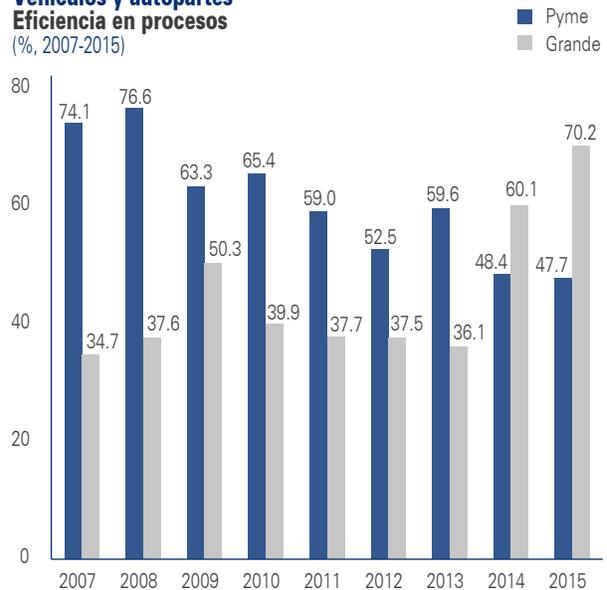
Durante el año 2015, el contenido de valor agregado del sector de vehículos y autopartes aumentó, pasando de transformar el 32.7% de su producción bruta en valor agregado en 2014 al 34.9% en 2015. Allí, las grandes empresas mostraron un incremento en dicho indicador del 37.5% al 41.2% en 2014-2015, mientras que las Pymes exhibieron una leve disminución del 32.6% al 32.3%.

En línea con lo anterior, la eficiencia en procesos del sector registró un aumento en 2015, alcanzando el 53.6% frente al 48.7% en el año anterior. Allí, las grandes empresas exhibieron una expansión en su indicador, pasando del 60.1% en 2014 al 70.2% en 2015. Por el contrario, en las Pymes, dicho indicador cayó levemente, al pasar del 48.4% al 47.7% durante el período de análisis.

De esa manera, el sector mostró ganancias de eficiencia en 2015 (aunque con efectos encontrados entre las grandes empresas y Pymes). Ello estuvo asociado al aumento de la productividad laboral, pasando de \$58 millones a \$61.9 millones de valor agregado por trabajador en 2014-2015 (pesos constantes de 2006). Lo anterior logró contrarrestar la reducción de la intensidad de capital, que pasó de \$84.4 millones de activos/trabajador en 2014 a \$79.3 millones en 2015.

A nivel de grandes empresas, un trabajador pasó de generar \$87.1 millones de valor agregado en 2014 a \$99.6 millones en 2015. De esta forma, un trabajador promedio produjo \$2.800 de valor agregado por cada \$1.000 de pagos laborales en 2015. Lo anterior logró contrarrestar la disminución de la intensidad del capital, pasando de \$96.3 millones de activos/trabajador en 2014 a \$86.6 millones en 2015.

Vehículos y autopartes
Eficiencia en procesos
(%, 2007-2015)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2015)-Dane.

Los establecimientos Pyme también mostraron mayores niveles de competitividad. En efecto, el indicador de productividad laboral mostró que un trabajador pasó de generar \$26.3 millones de valor agregado en 2014 a \$28.1 millones en 2015. Asimismo, la competitividad del costo laboral exhibió un leve incremento en 2015, al haber generado \$1.100 de valor agregado por cada \$1.000 invertidos en costos laborales (\$100 más que el año anterior). De manera similar, se observó un incremento en la intensidad del capital que pasó de \$59.1 millones en activos/trabajador en 2014 a \$62.8 millones en 2015.

El índice de temporalidad del sector (como un todo) se incrementó levemente hacia niveles de 1.2 en 2015 (vs. 1 un año atrás). Ello significa que por cada trabajador temporal se contrataron 1.2 permanentes. En las grandes empresas, el índice se incrementó hacia el 0.8 (vs. 0.7 un año atrás) mientras que en las Pymes el indicador pasó de 1.6 a 1.7 (levemente por debajo del 1.8 del promedio quinquenal).

• Relación de costos

En el año 2015, la estructura de costos de los establecimientos del sector de vehículos y auto-

partes estuvo compuesta de la siguiente manera: i) los costos de las materias primas representaron el 57.2% de las ventas (vs. 60.8% en 2014); y ii) los costos laborales (salarios y prestaciones) pesaron un 13.6% de las ventas (vs. 17.4%). Lo anterior implica que el costo total para los industriales del sector representó un 70.8% del total de las ventas en 2015 (vs. 78.1% en 2014). Esto último es consistente con el decrecimiento del costo laboral unitario del 17.2% al 13.7% durante 2014-2015.

En el caso de las grandes empresas, los costos de las materias primas representaron el 52.7% de las ventas, disminuyendo del 57.4% observado un año atrás. Por su parte, los costos laborales fueron equivalentes al 11.5% de las ventas, disminuyendo del 15.9% de 2014. Por su parte, se observó un decrecimiento de -4.3pp en el costo laboral unitario que se ubicó en el 11.7% en 2015. Así las cosas, el costo total para los industriales del sector representó el 64.2% de las ventas reduciéndose del 73.3% observado un año atrás.

Para el segmento Pyme, la estructura de costos estuvo compuesta por: i) las materias primas

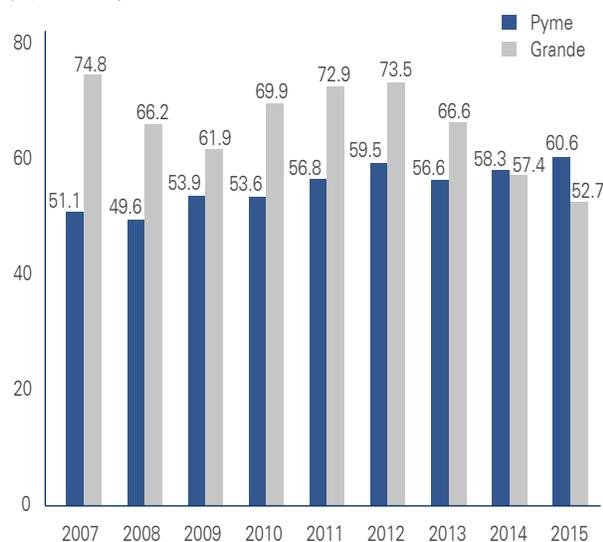
(60.6% de las ventas vs. 58.3% un año atrás); y ii) por los costos laborales (22.6% vs. 25.5%). El costo unitario laboral sufrió una reducción de -3.1pp alcanzando un nivel de 22.5% (vs. 25.7%). Con esto en mente, el costo total para el segmento pyme fue equivalente al 83.2% de las ventas (vs. 83.8%), significativamente por encima del 64.2% mencionado en las grandes empresas.

Materias primas

En 2015, la principal materia prima utilizada por los industriales del sector fueron las partes y accesorios para automotores, las cuales registraron una participación del 25.9% dentro del total de materias primas (vs. 19.3% un año atrás). Les siguieron las partes y accesorios para ensamble de carrocerías (9.9% en 2015 vs. 7.4% un año atrás); los ejes-trenes-para automotores (5.8% vs. 6%); los asientos tapizados (4.9% vs.6.7%); y las llantas de caucho para automóviles (3.3% vs. 2.9%).

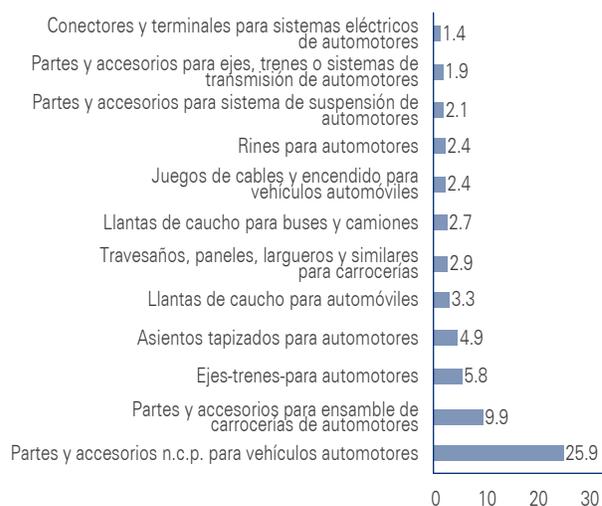
Las materias primas importadas representaron el 12.4% del total, incrementándose desde el 10.5%

Vehículos y autopartes
Materias primas consumidas/Ingresos por ventas (% 2007-2015)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2015)-Dane.

Vehículos y autopartes
Participación % de las principales materias primas en el consumo total de materias primas del sector (% 2015)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2015)-Dane.

registrado en 2014. Por tamaño de empresa, las Pymes usaron un 10.7% de materia prima importada (vs. 11.3% en 2014), mientras que las grandes empresas usaron un 31.2% (vs. 21%).

Precios

En el año 2016, los precios del sector de vehículos registraron un incremento del 6.5% anual, acelerándose frente al 4.5% de un año atrás y 3.7pp por encima del promedio de los últimos cinco años. En cuanto a las auto-partes, la principal materia prima utilizada por el sector, los precios aumentaron un 2% anual, por debajo del 4.8% observado el año anterior (pero no muy diferente del 1.8% del promedio quinquenal).

Comercio exterior

• Coeficiente exportador

La apertura exportadora del sector de vehículos y autopartes registró una tendencia estructural

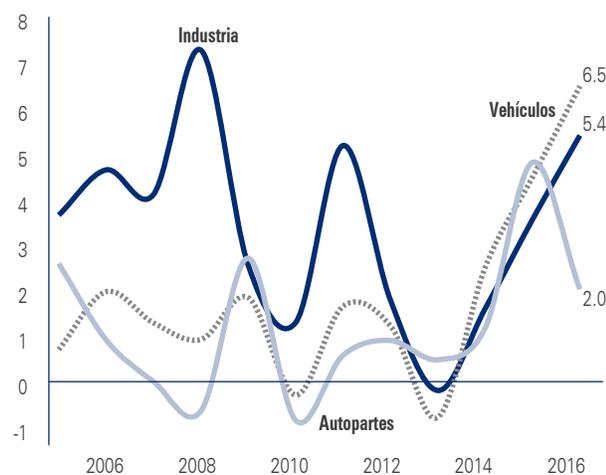
decreciente durante 2001-2014, llegando a niveles mínimos del 8% al corte de dicho año. Durante 2015 se vieron algunos rebotes marginales hacia el 10.7%, evidenciando aún lastres estructurales. Dicho rebote se debe principalmente al repunte evidenciado en las grandes empresas (23.2% en 2015 vs. 9.4% en 2014), pues las Pymes mantuvieron aperturas exportadoras estancadas en niveles del 11.4% (vs. 9% un año atrás).

• Destino de las exportaciones

Las exportaciones del sector alcanzaron un valor de US\$554.9 millones en el acumulado en doce meses a julio de 2017 (+29.3% anual), dando algunos visos de recuperación ante la mayor competitividad cambiaria. Sin embargo, cabe destacar que dichas cifras aún distan de los US\$1.1 billones observados en 2007.

El principal destino de las exportaciones de este sector fue México (42.1% del total a julio de 2017 vs. 46.9% un año atrás). Le siguieron Ecuador (27.7% vs. 22.2%), Chile (12.8% vs. 6.8%) y Perú (7.2% vs. 8.4%).

Vehículos y autopartes
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.

Vehículos y autopartes
Coeficiente exportador
(%, 2007-2015)



Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2015)-Dane.

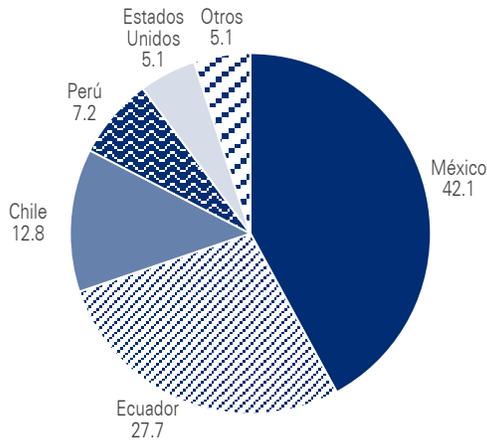
• Origen de las importaciones

Las importaciones del sector alcanzaron un valor de US\$3.750 millones en el acumulado en doce meses a julio de 2017, lo cual representó un crecimiento del 5.3% frente a lo registrado en julio de 2016. Allí ha jugado la apreciación cambiaria promedio cercana al 3% durante lo corrido de

2017 (después de un 11.2% de devaluación durante 2016).

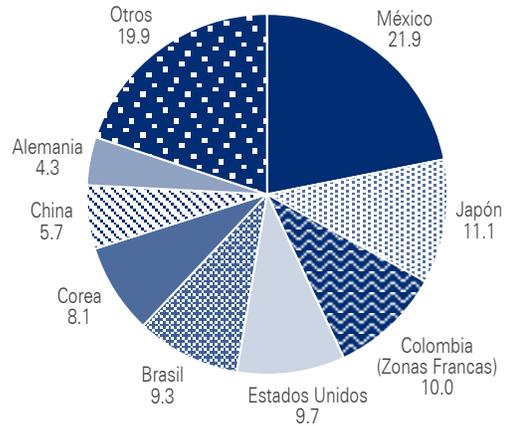
El principal origen de las importaciones de este sector durante el acumulado doce meses a julio de 2017 fue México (21.9% vs. 20.1% un año atrás). El segundo lugar lo tuvo Japón (11.1% vs. 8.5%), seguido de las zonas francas en el territorio nacional (10% vs. 18.5%).

Vehículos y autopartes
Principales destinos de las exportaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a julio de 2017)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Vehículos y autopartes
Principales orígenes de las importaciones colombianas
(%, acumulado en doce meses a julio de 2017)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Vehículos y autopartes
Indicadores de estructura sectorial

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Competitividad del costo laboral (\$ miles de 2006)	2000	2.8	3.0	3.3	3.2	3.0	3.1
	2001	2.3	3.5	3.8	3.7	3.5	3.5
	2002	2.7	2.5	2.9	2.8	3.9	3.5
	2003	2.8	2.2	3.1	2.8	3.2	3.1
	2004	3.1	2.5	3.1	2.9	4.6	4.1
	2005	3.4	2.2	3.2	2.9	5.1	4.4
	2006	3.7	2.4	3.1	3.0	5.3	4.6
	2007	3.2	2.7	3.5	3.3	6.0	5.3
	2008	3.3	2.8	2.7	2.7	4.3	3.8
	2009	3.8	1.9	2.0	2.0	3.5	3.0
	2010	3.0	2.0	2.3	2.3	3.6	3.2
	2011	2.7	1.7	1.9	1.9	3.2	2.8
	2012	3.1	1.6	2.1	2.0	3.2	2.9
	2013	16.7	2.6	1.8	2.0	2.6	2.5
	2014	-19.3	2.1	0.8	1.0	1.9	1.6
2015	-26.3	2.3	0.8	1.1	2.8	1.9	
Productividad laboral (\$ miles de 2006)	2000	22.366	22.776	32.098	28.794	89.066	55.727
	2001	19.230	28.800	38.614	35.029	99.843	65.076
	2002	20.145	20.739	38.799	32.520	101.602	65.069
	2003	20.361	20.247	36.054	30.638	88.083	56.944
	2004	22.161	24.781	37.684	33.925	131.732	77.531
	2005	27.535	23.259	40.813	35.759	139.616	84.632
	2006	32.090	25.752	44.805	38.904	143.460	95.812
	2007	32.938	31.029	52.050	45.538	225.822	136.588
	2008	34.543	31.746	39.381	37.164	152.644	91.490
	2009	44.535	26.877	40.465	37.613	130.685	83.250
	2010	32.786	28.888	47.987	43.212	118.363	85.190
	2011	36.267	27.977	51.605	43.829	119.112	84.491
	2012	40.358	29.724	58.288	53.322	122.977	109.161
	2013	304.190	48.941	50.173	49.804	90.671	77.432
	2014	-302.035	40.169	20.745	26.308	87.110	57.950
2015	-425.220	45.881	21.332	28.141	99.612	61.938	
Costo unitario laboral (%)	2000	20.3	21.6	15.8	17.2	9.3	10.7
	2001	21.3	18.0	13.3	14.5	6.7	7.9
	2002	14.8	18.8	15.2	16.0	5.9	7.4
	2003	12.3	20.6	13.1	14.7	6.3	7.6
	2004	12.2	16.1	14.0	14.5	4.8	6.2
	2005	12.1	18.9	12.3	13.5	4.7	6.0
	2006	10.9	17.2	12.3	13.3	4.6	5.6
	2007	11.3	15.6	12.3	13.0	4.3	5.2
	2008	12.0	15.5	16.1	15.9	6.3	7.7
	2009	9.5	27.7	18.9	19.9	9.5	11.6
	2010	10.3	24.3	16.4	17.5	7.9	9.5
	2011	12.9	21.4	15.7	16.8	7.1	8.9
	2012	12.8	21.2	13.8	15.1	7.5	9.0
	2013	1.1	15.3	16.5	16.2	9.0	9.8
	2014	2.1	16.6	30.4	25.7	16.0	17.2
2015	2.8	15.7	25.7	22.5	11.7	13.7	
Índice de temporalidad	2000	2.6	4.3	3.2	3.5	2.0	2.6
	2001	3.7	2.6	2.1	2.3	1.2	1.7
	2002	2.8	2.6	2.3	2.4	1.2	1.7
	2003	1.7	2.9	2.4	2.6	1.2	1.8
	2004	1.2	2.9	1.7	2.0	1.1	1.5
	2005	1.4	2.0	1.7	1.7	0.8	1.2
	2006	1.8	2.0	2.0	2.0	0.7	1.1
	2007	2.3	2.1	2.0	2.0	0.8	1.3
	2008	3.0	2.2	2.0	2.0	0.8	1.3
	2009	2.0	1.9	2.2	2.1	0.9	1.4
	2010	2.4	1.7	1.9	1.8	0.8	1.1
	2011	3.1	1.9	1.6	1.7	0.5	0.9
	2012	2.8	2.1	1.8	1.9	0.6	0.9
	2013	2.2	1.9	2.0	1.9	0.7	1.0
	2014	2.1	1.9	1.5	1.6	0.7	1.0
2015	2.4	2.2	1.6	1.7	0.8	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	32.227	23.447	32.916	29.559	111.598	66.463
	2001	30.064	29.305	30.554	30.098	96.352	61.082
	2002	23.433	24.728	33.516	30.461	88.916	58.070
	2003	17.853	32.282	30.954	31.409	98.315	62.009
	2004	18.611	27.714	28.829	28.504	99.837	60.281
	2005	20.066	25.827	33.052	30.972	87.327	57.375
	2006	25.958	26.153	37.195	33.775	76.541	56.981
	2007	31.477	126.104	35.722	63.720	100.919	82.070
	2008	33.538	30.838	32.477	32.001	111.495	69.448
	2009	48.816	28.563	46.997	43.129	108.227	75.066
	2010	51.314	37.641	47.421	44.976	88.695	69.614
	2011	52.354	27.591	51.625	43.716	86.163	143.032
	2012	45.253	56.977	55.452	55.717	98.322	89.864
	2013	362.406	35.717	73.095	61.898	85.589	80.074
	2014	312.898	38.169	67.532	59.122	96.266	84.414
2015	311.567	44.019	70.023	62.811	86.641	79.300	
Eficiencia en procesos (%)	2000	80.5	101.5	67.2	74.2	28.0	34.0
	2001	67.4	111.2	71.2	79.8	24.1	30.0
	2002	64.2	85.4	76.2	78.1	28.8	34.4
	2003	54.1	86.6	71.8	74.7	25.6	31.4
	2004	60.7	68.4	77.8	75.6	28.9	33.8
	2005	67.9	71.1	62.1	63.6	30.6	34.6
	2006	67.4	72.2	63.5	65.1	32.1	35.4
	2007	57.0	73.5	74.3	74.1	34.7	38.0
	2008	64.6	76.5	76.6	76.6	37.6	42.1
	2009	90.7	116.0	58.6	63.3	50.3	52.9
	2010	75.3	97.0	61.4	65.4	39.9	43.7
	2011	69.5	76.0	55.7	59.0	37.7	41.2
	2012	85.2	64.7	50.0	52.5	37.5	40.6
	2013	27.5	83.1	53.3	59.6	36.1	39.4
	2014	-33.6	71.4	38.7	48.4	60.1	48.7
2015	-49.0	86.7	34.8	47.7	70.2	53.6	
Contenido de valor agregado (%)	2000	44.6	50.4	40.2	42.6	21.9	25.4
	2001	40.3	52.7	41.6	44.4	19.4	23.1
	2002	39.1	46.1	43.3	43.8	22.4	25.6
	2003	35.1	46.4	41.8	42.8	20.4	23.9
	2004	37.8	40.6	43.8	43.1	22.4	25.3
	2005	40.5	41.6	38.3	38.9	23.4	25.7
	2006	40.3	41.9	38.8	39.4	24.3	26.2
	2007	36.3	42.3	42.6	42.6	25.8	27.5
	2008	39.2	43.3	43.4	43.4	27.3	29.6
	2009	36.0	53.7	36.9	38.7	33.5	34.6
	2010	30.8	49.3	38.0	39.5	28.5	30.4
	2011	41.0	43.2	35.8	37.1	27.4	29.2
	2012	46.0	39.3	33.3	34.4	27.3	28.7
	2013	21.6	45.4	34.8	37.3	26.5	28.3
	2014	-50.5	41.7	27.9	32.6	37.5	32.7
2015	-96.0	46.4	25.8	32.3	41.2	34.9	
Valor de las materias primas compradas/Ingresos por ventas (%)	2000	48.5	41.2	55.0	51.8	76.0	72.0
	2001	49.2	43.3	53.7	51.4	79.2	75.2
	2002	57.7	43.5	55.5	52.9	76.5	73.1
	2003	64.3	44.6	53.5	51.6	75.2	71.7
	2004	74.7	61.9	64.3	63.7	81.7	79.6
	2005	57.4	58.4	62.7	61.9	73.6	72.1
	2006	59.9	61.9	63.1	62.8	73.8	72.6
	2007	50.7	47.9	51.9	51.1	74.8	72.3
	2008	45.5	49.5	49.6	49.6	66.2	63.9
	2009	41.6	36.2	56.0	53.9	61.9	60.2
	2010	44.6	41.1	55.6	53.6	69.9	67.1
	2011	47.7	44.6	59.5	56.8	72.9	69.8
	2012	46.7	49.4	61.6	59.5	73.5	70.7
	2013	52.6	46.4	59.8	56.6	66.6	63.7
	2014	175.2	50.6	62.3	58.3	57.4	60.8
2015	153.5	47.8	66.5	60.6	52.7	57.2	

*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	22.6	22.5	15.9	17.4	9.3	10.7
	2001	22.4	21.3	13.4	15.2	6.8	8.0
	2002	15.9	19.7	16.3	17.1	5.9	7.5
	2003	13.4	21.3	13.7	15.3	6.1	7.5
	2004	17.3	18.8	17.5	17.8	4.9	6.4
	2005	14.1	21.7	14.5	15.8	4.7	6.1
	2006	12.6	20.6	13.6	14.9	4.6	5.7
	2007	11.7	15.8	12.4	13.1	4.4	5.3
	2008	11.7	16.5	16.0	16.1	5.8	7.2
	2009	12.7	27.5	18.7	19.6	9.2	11.3
	2010	14.1	24.1	16.2	17.3	8.0	9.5
	2011	12.9	21.4	15.9	16.9	7.3	9.1
	2012	12.9	21.6	13.7	15.1	7.8	9.2
	2013	1.1	15.3	16.3	16.0	8.6	9.5
	2014	3.5	16.4	30.2	25.5	15.9	17.4
2015	3.2	15.7	25.7	22.6	11.5	13.6	
Materia prima importada/Materia prima total (%)	2000	0.0	6.9	57.2	48.0	73.0	69.9
	2001	0.7	5.3	63.6	52.7	76.2	73.8
	2002	0.4	10.4	55.0	47.1	70.6	68.0
	2003	1.9	5.5	51.5	43.1	70.8	67.6
	2004	0.0	1.8	17.3	13.7	29.9	28.4
	2005	0.0	5.1	20.2	17.7	25.4	24.5
	2006	2.9	7.3	23.2	20.3	30.2	29.2
	2007	0.0	4.6	6.0	5.7	1.3	1.7
	2008	0.0	8.2	37.3	30.5	1.7	4.7
	2009	0.6					
	2010	4.1	2.7	13.6	12.5	42.2	38.1
	2011	0.5	5.1	45.3	38.0	63.5	59.5
	2012	0.4	7.4	41.3	35.5	60.4	54.8
	2013	1.4	4.7	16.9	9.0	16.2	8.2
	2014	2.8	7.1	18.8	11.3	21.0	10.5
2015	11.4	5.9	18.7	10.7	31.2	12.4	
Apertura exportadora (%)	2000	0.0	6.9	21.3	17.9	31.8	29.3
	2001	1.3	6.2	27.4	22.0	45.2	41.8
	2002	1.8	14.8	14.6	14.6	29.7	27.4
	2003	0.9	8.8	11.4	10.8	14.8	14.1
	2004	0.8	5.0	6.1	5.8	27.3	24.3
	2005	0.6	3.9	8.7	7.8	33.0	29.3
	2006	0.5	6.7	7.8	7.6	23.1	21.2
	2007	0.0	5.5	7.3	6.9	28.7	26.4
	2008	1.7	8.4	17.8	15.5	19.0	18.5
	2009	0.8	18.1	33.8	32.1	6.9	11.9
	2010	0.0	4.4	34.0	30.1	10.9	14.0
	2011	0.2	2.9	31.5	26.5	12.0	16.2
	2012	0.6	5.0	36.1	33.0	26.6	31.7
	2013	1.5	4.8	17.4	9.2	12.5	8.0
	2014	3.0	6.3	14.0	9.0	9.4	8.0
2015	1.5	7.1	18.7	11.4	23.2	10.7	
Sensibilidad a las condiciones externas	2000		0.4	1.5	1.4	1.8	1.7
	2001	0.3	0.3	1.2	1.2	1.3	1.3
	2002	0.1	0.3	2.0	1.6	1.8	1.8
	2003	1.2	0.3	2.3	2.0	3.7	3.5
	2004	0.0	0.2	1.5	1.2	0.9	0.9
	2005	0.0	0.7	1.2	1.2	0.6	0.6
	2006	2.8	0.6	1.7	1.5	1.0	1.0
	2007	0.0	0.4	0.4	0.4	0.0	0.0
	2008	0.0	0.5	1.0	1.0	0.1	0.2
	2009	2.4	0.3	0.2	0.2	2.5	1.3
	2010		0.2	0.2	0.2	2.7	1.8
	2011	1.0	0.4	0.9	0.7	2.5	1.5
	2012	0.2	0.3	0.8	0.7	2.5	1.1
	2013						
	2014						
2015							

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

	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Pyme	Grande	Total
Número de establecimientos	2000	27	79	39	118	9	154
	2001	26	88	37	125	9	160
	2002	32	81	39	120	11	163
	2003	38	81	42	123	11	172
	2004	38	84	49	133	11	182
	2005	38	89	52	141	11	190
	2006	34	85	50	135	16	185
	2007	31	81	47	128	10	169
	2008	32	82	50	132	13	177
	2009	42	45	53	98	14	154
	2010	39	47	46	93	14	146
	2011	37	108	48	156	16	209
	2012	27	106	46	152	17	196
	2013	40	99	53	152	19	211
	2014	41	93	53	146	18	205
2015	36	89	53	142	15	193	
Producción bruta (\$ millones constantes de 2006)	2000	7.678	60.850	195.731	256.581	1.309.464	1.573.724
	2001	7.018	90.319	266.334	356.652	2.109.214	2.472.884
	2002	10.419	82.272	307.633	389.906	2.241.701	2.642.025
	2003	15.151	83.505	316.536	400.040	2.174.683	2.589.874
	2004	14.575	116.926	401.170	518.096	3.258.983	3.791.654
	2005	17.164	113.919	536.350	650.269	3.902.820	4.570.253
	2006	17.252	129.155	541.022	670.177	4.957.242	5.644.671
	2007	17.425	141.630	525.942	667.572	5.776.176	6.461.174
	2008	16.906	139.538	422.720	562.257	3.358.927	3.938.090
	2009	33.786	69.175	570.146	639.321	2.561.975	3.227.067
	2010	27.133	90.269	582.529	672.798	3.397.408	4.089.673
	2011	21.768	157.850	716.879	874.729	3.934.658	4.831.154
	2012	17.456	178.228	846.903	1.025.131	4.230.413	5.272.999
	2013	366.563	236.732	740.710	977.442	3.701.657	5.045.662
	2014	146.995	204.797	393.686	598.483	2.572.047	3.317.524
2015	101.040	206.426	449.627	656.052	2.344.504	3.101.596	
Valor agregado (\$ millones constantes de 2006)	2000	4.428	39.630	101.719	141.349	370.869	516.646
	2001	3.404	57.312	133.489	190.801	493.326	687.532
	2002	4.190	39.009	136.923	175.932	515.730	695.853
	2003	5.172	37.660	128.641	166.301	430.198	601.670
	2004	5.452	47.035	173.950	220.985	723.474	949.910
	2005	7.077	48.262	209.451	257.713	931.659	1.196.448
	2006	6.899	53.821	208.745	262.566	1.197.601	1.467.066
	2007	6.324	59.979	224.180	284.160	1.488.168	1.778.652
	2008	6.632	60.476	183.396	243.871	917.088	1.167.591
	2009	12.158	37.144	210.577	247.722	857.165	1.117.044
	2010	8.360	44.459	221.556	266.014	969.747	1.244.122
	2011	8.922	68.180	256.372	324.552	1.076.770	1.410.244
	2012	8.031	70.001	282.232	352.233	1.154.503	1.514.767
	2013	79.089	107.426	257.489	364.915	982.598	1.426.603
	2014	74.301	85.319	109.784	195.103	965.527	1.086.330
2015	96.950	95.845	116.113	211.958	966.734	1.081.742	
Personal ocupado	2000	198	1.740	3.169	4.909	4.164	9.271
	2001	177	1.990	3.457	5.447	4.941	10.565
	2002	208	1.881	3.529	5.410	5.076	10.694
	2003	254	1.860	3.568	5.428	4.884	10.566
	2004	246	1.898	4.616	6.514	5.492	12.252
	2005	257	2.075	5.132	7.207	6.673	14.137
	2006	215	2.090	4.659	6.749	8.348	15.312
	2007	192	1.933	4.307	6.240	6.590	13.022
	2008	192	1.905	4.657	6.562	6.008	12.762
	2009	273	1.382	5.204	6.586	6.559	13.418
	2010	255	1.539	4.617	6.156	8.193	14.604
	2011	246	2.437	4.968	7.405	9.040	16.691
	2012	199	2.355	4.842	7.197	9.388	16.784
	2013	260	2.195	5.132	7.327	10.837	18.424
	2014	246	2.124	5.292	7.416	11.084	18.746
2015	228	2.089	5.443	7.532	9.705	17.465	

Fuente: cálculos Anif con base en EAM (2000-2015)-Dane.

Nota: las cifras de 2009 a 2015 son preliminares y están sujetas a cambios.

• Situación **financiera**

Evolución reciente

Durante el año 2016, los indicadores de rentabilidad del segmento Pyme del sector de vehículos y autopartes presentaron resultados mixtos. El margen operacional aumentó del 7.4% en 2015 al 7.7% en 2016. Por el contrario, se presentaron reducciones en el margen de utilidad neta (2% en 2016 vs. 2.7% en 2015); la rentabilidad del activo (1.7% en 2016 vs. 2.7% en 2015); y la rentabilidad del patrimonio (3.2% vs. 5%).

Ahora bien, los indicadores de eficiencia de las Pymes se mantuvieron prácticamente inalterados en 2016 y en línea con el promedio industrial. Así, la relación de ingresos operacionales a activos totales fue de 0.9 veces (vs. 1 vez en 2015). Por su parte, los ingresos operacionales fueron superiores al costo de ventas, representándolas 1.4 veces, al igual que en 2015.

En 2016, los indicadores de liquidez presentaron resultados mixtos con respecto al año anterior. Los activos corrientes se incrementaron 0.4pp al-

canzando 2 veces los pasivos corrientes. Por su parte, el capital de trabajo como porcentaje de los activos se incrementó, pasando del 22.7% en 2015 al 27.4% en 2016. Además, en 2016, los empresarios del sector de vehículos y autopartes tuvieron más tiempo para pagar sus obligaciones que en 2015. En efecto, la rotación de cuentas por pagar pasó de 40.7 días a 110.1 días, afectando positivamente su liquidez. De manera similar, la rotación de cuentas por cobrar disminuyó levemente de 69.5 días en 2015 a 57.8 en 2016. Con respecto a la industria, el sector se ubicó por encima del promedio en todos los indicadores de liquidez en 2016.

Por último, los indicadores de endeudamiento del sector presentaron una tendencia decreciente entre 2015 y 2016 (con valores inferiores al promedio industrial). El apalancamiento financiero pasó de 21.1% en 2015 al 19.9% en 2016 (vs. 29.4% de la industria). Por su parte, la deuda neta se redujo, pasando del 20.7% al 12.1% (vs. 24% de la industria). Por el contrario, la razón de endeudamiento se incrementó marginalmente en 0.2pp, alcanzando un 46% (vs. 53.3% de la industria).

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

Al comparar los resultados financieros de las Pymes vs. las grandes empresas, se observan resultados mixtos: el mejor desempeño según tamaño varía entre indicadores. Así, el margen operacional de las grandes firmas pasó del 7.4% en 2015 al 5.0% en 2016 (inferior al 7% de las Pymes). Por el contrario, las grandes empresas superaron a las Pymes en lo referente al margen de utilidad neta aumentó (4.3% vs. 2% en las pymes), rentabilidad del activo (3% vs. 1.7% en las Pymes) y rentabilidad del patrimonio (5.8% vs. 3.2% en las Pymes).

En 2016, los indicadores de eficiencia de las grandes empresas del sector de vehículos y autopartes se mantuvieron prácticamente en los mismos niveles de 2015. Así, la proporción de ingresos operacionales sobre los activos totales fue de 0.7 veces (vs. 0.8 en 2015), lo que ubica a las grandes empresas ligeramente por debajo de las Pymes (0.9 veces). Asimismo, los ingresos operacionales de las grandes empresas representaron 1.2 veces su costo de ventas, lo cual fue inferior a lo reportado por las Pymes (1.4).

Con relación a los indicadores de liquidez, la razón corriente de las grandes empresas fue de 1.5 veces en 2016 (manteniéndose igual que el año anterior), la cual continuó siendo inferior a las 2 veces

de las empresas del segmento Pyme. En cuanto a la rotación de cuentas por cobrar, los tiempos de espera de las grandes empresas para cobrarles a sus acreedores se mantuvieron casi inalterados en 68.6 días (vs. 68.5), superando lo observado en el promedio de las Pymes (57.8 días). Por el contrario, la rotación de cuentas por pagar es significativamente más baja para las grandes empresas que para las Pymes (46.3 días vs. 110.1), lo cual les da menos tiempo para pagar sus obligaciones, otorgándoles menor liquidez a las grandes empresas en este caso. Por último, el capital de trabajo como porcentaje de los activos de las firmas grandes se incrementó en 2016 (21.7% vs. 20.2% en 2015). Ello ubica a estas empresas por debajo de las Pymes, que tuvieron un capital de trabajo del 27.4% como porcentaje de los activos en 2016.

Finalmente, en cuanto a los indicadores de endeudamiento de las grandes empresas, la razón de endeudamiento fue del 48% en las grandes empresas (vs. 52.3% en 2015) frente al 46% en las Pymes. Por su parte, el apalancamiento financiero, que pasó del 21.5% en 2015 al 34.1% en 2016, fue superior al de las Pymes (19.9%). Asimismo, aunque la deuda neta de las grandes empresas subió apenas 1.2pp, alcanzando un 22%, estuvo por encima del 12.1% de las empresas del segmento Pyme.

Vehículos y autopartes Razones financieras por tamaño de empresa

	Grande		Pyme		Industria
	2015	2016	2015	2016	2016*
Rentabilidad					
Margen operacional (%)	7.4	5.0	7.4	7.7	8.0
Margen de utilidad neta (%)	2.6	4.3	2.7	2.0	3.7
Rentabilidad del activo (%)	2.0	3.0	2.7	1.7	4.1
Rentabilidad del patrimonio (%)	4.2	5.8	5.0	3.2	8.7
Eficiencia					
Ingresos operacionales/Total activo (veces)	0.8	0.7	1.0	0.9	1.1
Ingresos operacionales/Costo ventas (veces)	1.3	1.2	1.4	1.4	1.4
Liquidez					
Razón corriente (veces)	1.5	1.5	1.6	2.0	1.5
Rotación CxC (días)	68.5	68.6	69.5	57.8	37.6
Rotación CxP (días)	49.4	46.3	40.7	110.1	34.2
Capital trabajo/Activo (%)	20.2	21.7	22.7	27.4	15.9
Endeudamiento					
Razón de endeudamiento (%)	52.3	48.0	45.8	46.0	53.3
Apalancamiento financiero (%)	21.5	34.1	21.1	19.9	29.4
Deuda neta (%)	20.8	22.0	20.7	12.1	24.0

Para este sector se contó con información financiera de 82 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