

Malpica Zapata, W. A., & Castro Figueroa, A. M., (2025) Recuperación económica postpandemia en las finanzas de pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero colombiano. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 86, 215-230. Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n86a09>

# Recuperación económica postpandemia en las finanzas de pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero colombiano<sup>1</sup>

**William Alexander Malpica Zapata**

william-malpica@unipiloto.edu.co

Orcid: 0000-0002-0989-8465

Universidad Piloto de Colombia

**Andrés Mauricio Castro Figueroa**

andres-castro2@unipiloto.edu.co

Orcid: 0000-0002-5255-7770

Universidad Piloto de Colombia

---

1 Artículo de investigación derivado del desarrollo del proyecto de investigación: “Impacto del COVID en las finanzas de las empresas colombianas: estudio de caso sobre las pymes del sector manufacturero” patrocinado y ejecutado por la Facultad de Ciencias Sociales y Empresariales de la Universidad Piloto de Colombia.

## **Recuperación económica postpandemia en las finanzas de pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero colombiano**

**Resumen:** Este artículo examina la evolución de la rentabilidad y el endeudamiento en pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector manufacturero colombiano, así como su grado de recuperación postpandemia en comparación con el desempeño financiero obtenido en períodos previos al COVID-19. Para ello, se analizaron estados financieros de 1682 pymes del sector manufacturero colombiano. La información fue recolectada del Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS) correspondiente a los períodos comprendidos del 2018 hasta 2023. La investigación permitió identificar cuáles actividades económicas tuvieron un mejor desempeño financiero en los años posteriores a la crisis sanitaria. Las conclusiones señalan una recuperación heterogénea: algunos subsectores registran sólidos incrementos en rentabilidad, mientras otros mantienen altos niveles de endeudamiento. Respecto a la rentabilidad del sector, la evolución de los indicadores evidencia que la mayoría de las actividades económicas han alcanzado y en casos aislados superado los valores de rentabilidad obtenidos en períodos previos al COVID-19.

**Palabras clave:** indicadores financieros, sector manufacturero, postpandemia, pymes.

## **Post-pandemic economic recovery in the finances of small and medium-sized manufacturing companies in Colombia**

**Abstract:** This article examines the evolution of profitability and indebtedness in small and medium-sized enterprises (SMEs) in the Colombian manufacturing sector and their degree of post-pandemic recovery compared to their pre-COVID-19 financial performance. Financial statements from 1682 SMEs in Colombia's manufacturing sector were examined for this purpose. The information was collected from the Integrated Corporate Information System (SIIS) for the years 2018 to 2023. The research enabled the identification of the economic activities that exhibited superior financial performance in the years after the health crisis. The findings indicate a mixed recovery, with some subsectors recording solid increases in profitability while others remain heavily indebted. In terms of sector profitability, the evolution of indicators reveals that most economic activities have reached, and in certain instances surpassed, the profitability levels achieved in pre-COVID-19 periods.

**Keywords:** Financial indicators, manufacturing sector, post-pandemic, SMEs.

## **Recuperação econômica pós-pandemia nas finanças de pequenas e médias empresas do setor manufatureiro colombiano**

**Resumo:** Este artigo examina a evolução da rentabilidade e da dívida em pequenas e médias empresas (PMEs) do setor manufatureiro colombiano, bem como seu grau de recuperação pós-pandemia em comparação com o desempenho financeiro obtido em períodos anteriores à COVID-19. Para isso, foram analisados os estados financeiros de 1.682 PMEs do setor manufatureiro colombiano. As informações foram coletadas do Sistema Integrado de Informações Corporativas (SIIS) referentes aos períodos de 2018 a 2023. A pesquisa identificou quais atividades econômicas apresentaram melhor desempenho financeiro nos anos posteriores à crise sanitária. Os resultados apontam para uma recuperação mista: alguns subsetores mostram aumentos sólidos na rentabilidade, enquanto outros mantêm altos níveis de dívida. Em relação à rentabilidade do setor, a evolução dos indicadores mostra que a maioria das atividades econômicas atingiu, e em casos isolados superou, os níveis de rentabilidade obtidos em períodos anteriores à COVID-19.

**Palavras-chave:** Indicadores financeiros, setor manufatureiro, pós-pandemia, PMEs.

## **La reprise économique post-pandémie dans les finances des petites et moyennes entreprises du secteur manufacturier en Colombie**

**Résumé :** Cet article examine l'évolution de la rentabilité et de l'endettement des petites et moyennes entreprises (PME) du secteur manufacturier colombien, ainsi que leur capacité de reprise post-pandémique par rapport à leurs performances financières obtenues avant la COVID-19. Pour ce faire, les états financiers de 1 682 PME du secteur manufacturier colombien ont été analysés. Les informations ont été recueillies auprès du Système intégré d'information sur les sociétés (SIIS) pour les périodes allant de 2018 à 2023. L'étude a permis d'identifier les secteurs d'activité économique qui ont obtenu les meilleurs résultats financiers depuis le début de la crise sanitaire. Les conclusions indiquent une reprise hétérogène : certains sous-secteurs enregistrent une hausse significative de leur rentabilité, tandis que d'autres maintiennent des niveaux d'endettement élevés. Concernant la rentabilité du secteur, l'évolution des indicateurs montre que la plupart des activités économiques ont atteint, et dans certains cas isolés, dépassé les niveaux de rentabilité d'avant la pandémie.

**Mots-clés :** Indicateurs financiers, secteur manufacturier, post-pandémie, PME.

# Recuperación económica postpandemia en las finanzas de pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero colombiano

*William Alexander Malpica Zapata y Andrés Mauricio Castro Figueroa*

<https://doi.org/10.17533/udea.rc.n86a09>

*Primera versión recibida en noviembre de 2023 – versión aceptada en abril de 2025*

## I. Introducción

La crisis generada por la pandemia de la COVID-19 supuso un desafío global sin precedentes, impactando severamente el funcionamiento de diversos sectores económicos. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector manufacturero colombiano no fueron la excepción, ya que debieron sortear el cierre temporal de operaciones, las restricciones de movilidad y el descenso en la demanda tanto a nivel nacional como internacional (Zutshi et al., 2021). En este contexto, el panorama financiero de estas organizaciones se vio comprometido, obligándolas a replantear sus estrategias de supervivencia y crecimiento para afrontar una realidad marcada por la incertidumbre económica.

El proceso de reactivación económica postpandemia ha planteado un escenario en el cual las pymes manufactureras buscan recuperar su estabilidad financiera y aprovechar nuevas oportunidades de negocio. Sin embargo, los efectos de la crisis sanitaria revelaron vulnerabilidades estructurales, como la limitada capacidad de acceso a financiamiento y la fragilidad en las cadenas de suministro. Analizar la forma en que estas empresas han respondido al choque económico constituye un paso esencial para comprender los factores que inciden en su resiliencia y trazar estrategias efectivas de recuperación y sostenibilidad (Sanjoy y Proyabrata, 2021).

En este artículo, se examinan las dinámicas que caracterizan la recuperación económica postpandemia en las pymes manufactureras colombianas, prestando especial atención a las transformaciones en su gestión financiera. Se aborda la evolución de indicadores financieros como liquidez, endeudamiento y rentabilidad, y se revisan las principales herramientas de política y apoyo gubernamental.

mental disponibles para este segmento empresarial. Asimismo, se analizan los mecanismos que han permitido a las compañías adaptarse a los cambios en la demanda, incorporar procesos de digitalización y fortalecer sus redes de colaboración con miras a impulsar su competitividad.

La relevancia de este estudio radica no solo en identificar las buenas prácticas para la recuperación, sino también en evidenciar las brechas y desafíos que persisten en el entorno económico postpandemia. De esta manera, la investigación aporta un marco de referencia para el diseño de políticas públicas y estrategias empresariales que favorezcan la sostenibilidad financiera de las pymes, contribuyendo al desarrollo económico y social del país. A lo largo de las siguientes secciones, se profundizará en los fundamentos teóricos, la metodología utilizada y los resultados obtenidos, para finalmente proponer recomendaciones orientadas a fortalecer la resiliencia y la competitividad del sector (Hernandez, 2017).

## **II. Revisión de literatura**

### *II.1 Desempeño financiero de las organizaciones durante la pandemia*

A pesar de que el estudio sobre los efectos de la COVID-19 en las finanzas empresariales se originó de manera repentina y lleva relativamente poco tiempo en desarrollo, se han obtenido numerosos hallazgos. En el caso de las grandes compañías que cotizan en bolsa, una de las primeras consecuencias fue la reducción significativa de los dividendos decretados y de las expectativas de dividendos a corto plazo. Esta situación provocó una rápida desvalorización de los activos más líquidos en los principales mercados financieros, impulsada por el traslado de capital hacia inversiones de menor riesgo (Krieger y Mauck, 2021).

Un estudio realizado en grandes firmas pertenecientes a los países miembros del G-12 confirma estos hallazgos. No obstante, en dichas economías los efectos fueron menos severos y se ajustaron de manera progresiva a lo largo de la pandemia. Algunas de las empresas analizadas lograron mantener el pago de dividendos, e incluso un pequeño grupo incrementó su valor de dividendos durante el primer trimestre de 2021. Esto sugiere que el impacto financiero puede resultar más drástico en naciones consideradas subdesarrolladas o en vías de desarrollo (Heba, 2022).

En lo que respecta al sector salud con fines de lucro, se ha observado un impacto financiero positivo a largo plazo. Sin embargo, las necesidades de liquidez para cubrir los sobrecostos inmediatos derivados de la alta demanda de servicios han generado alertas de riesgo en firmas de gran tamaño. A pesar de un incremento notable en los ingresos, muchas de estas organizaciones podrían enfrentar problemas de liquidez a corto plazo, lo que incrementaría el riesgo de incumplir sus obligaciones y pondría en peligro sus flujos de caja (Kruse y Jeurissen, 2020).

En el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes), la mayor parte de los estudios que buscan medir o identificar el impacto de la COVID-19 se han llevado a cabo principalmente en economías desarrolladas. Por ejemplo, en China, la mayoría de las pymes registró una caída significativa en sus márgenes de rentabilidad durante 2020, e incluso un número relevante presentó márgenes negativos, debido a un aumento de los costos fijos y los gastos operativos frente a ingresos que disminuyeron drásticamente tras la caída en la demanda de bienes y servicios (Sun et al., 2022).

Otros trabajos, como el desarrollado por Pedauga y Saez (2021), señalan que las medidas de confinamiento adoptadas por la mayoría de los países fueron el factor más determinante en la afectación a las finanzas de las empresas. En España las restricciones y el cierre de ciertas actividades económicas provocaron que numerosas pymes redujeran significativamente su plantilla de personal durante el primer cuatrimestre de la pandemia, lo que se tradujo en un marcado incremento de las cifras de desempleo.

Asimismo, muchas pymes experimentaron una drástica disminución de sus índices de liquidez, mientras que el endeudamiento externo aumentó de manera considerable. Aunque dicha deuda, por lo general, tuvo un costo inferior al previo a la aparición de la COVID-19 (debido a líneas de crédito especiales respaldadas por los gobiernos), se requiere combinar estas medidas con políticas sectoriales específicas. Ello se justifica porque el impacto de la pandemia en la salud financiera de las pymes varía en función de su actividad económica, ubicación geográfica, número de empleados, entre otros factores (Juerguensen y Guimon, 2020).

## *II.2 Estudios sobre el impacto COVID en las finanzas de las organizaciones.*

Aun cuando la mayoría de las actividades del sector empresarial experimentaron una afectación financiera negativa, cabe mencionar que ciertos rubros —especialmente aquellos vinculados a productos medicinales naturales o considerados insumos básicos de la canasta familiar— reportaron un aumento en su volumen de ventas y en sus exportaciones al finalizar el primer año de pandemia (Lin y Yvette, 2020).

Parte del impacto negativo observado en las organizaciones del sector manufacturero, como la disminución de ingresos, retrasos en los tiempos de entrega y dificultades de abastecimiento, proviene de problemas generados en industrias de apoyo, por ejemplo, las empresas de transporte, logística y suministro de insumos básicos. Estas redujeron su capacidad operativa durante la pandemia, lo que generó entregas tardías, sobrecostos en la cadena de suministro e incluso la pérdida total de productos debido al deterioro (Mukhamedjanova, 2020).

Para los pequeños productores, el efecto ha sido aún más profundo, pues la mayoría de las actividades empresariales requiere la participación y presencial de la fuerza laboral. En algunos casos, la pandemia no solo redujo la liquidez y la rentabilidad de las empresas, sino que las medidas sanitarias y el distanciamiento social obligaron a suspender por completo e indefinidamente las labores de fomento y oferta de productos (Pulubuhu et al., 2020).

Aunque diversos estudios realizados en Sudamérica indican que los sistemas productivos de la región no están preparados para operar en condiciones prolongadas como las impuestas por la COVID-19 —lo que podría comprometer la seguridad alimentaria (Luque y Lanchipa, 2021)—, otras investigaciones evidencian casos de rápida adaptación. En estos, las organizaciones agrícolas lograron ser competitivas y sostenibles incluso durante la pandemia, gracias a la implementación de la transformación digital, la gestión eficiente del tiempo y la diversificación de productos o servicios (Haggag, 2021).

Otro factor que ha afectado considerablemente las finanzas de las organizaciones agrícolas a escala global es la escasez generada por la disminución en las operaciones de comercio exterior. Esto ha sido especialmente notorio en países en vías de desarrollo, donde insumos, maquinaria y equipos esenciales para la tecnificación del campo han sufrido retrasos y cancelaciones (Hai-ying y Chang, 2020). En Latinoamérica, la COVID-19 ha evidenciado la ausencia de políticas públicas específicas para mitigar los problemas propios del sector manufacturero, lo que podría poner en riesgo a largo plazo la oferta de productos de primera necesidad en la región (Blanco, 2020).

### *II.3 Recuperación económica de las empresas manufactureras*

Las empresas manufactureras han enfrentado numerosos desafíos derivados de la pandemia, principalmente relacionados con la disrupción de las cadenas de suministro y la caída en la demanda de ciertos bienes no esenciales (Jingzhe et al., 2021). La reducción en la actividad económica mundial afectó la producción y el flujo de ingresos, obligando a muchas compañías a replantear sus estrategias de abastecimiento y de gestión de inventarios.

Un factor clave en la recuperación económica de este sector ha sido la adaptación tecnológica y la automatización de procesos, lo que ha permitido a las organizaciones operar con mayor eficiencia y reducir costos de producción (Kamarthi y Wei, 2020). Estas mejoras tecnológicas también han acelerado la transformación digital en áreas como el mantenimiento preventivo y la logística interna.

Al reactivar operaciones, el aseguramiento de la cadena de valor se ha convertido en una prioridad para los fabricantes, quienes han diversificado a sus proveedores, además de establecer canales alternativos de aprovisionamiento (Dwivedi et al., 2022). Con ello, han buscado disminuir la vulnerabilidad frente a futuras crisis y garantizar el suministro continuo de insumos.

La reactivación económica de las fábricas también ha dependido de medidas gubernamentales que incentiven la inversión y la estabilidad financiera, como subsidios, créditos blandos y políticas de alivio tributario (Banco Mundial, 2022). Estos apoyos han proporcionado liquidez a las empresas y han estimulado la reapertura de líneas de producción.

La colaboración entre instituciones públicas, centros de investigación y empresas privadas ha favorecido la innovación en el sector, impulsando la creación de productos con alto valor agregado y la adopción de tecnologías emergentes (Akomea-Frimpong et al., 2023). Este enfoque cooperativo ha sido fundamental para reconfigurar la oferta productiva y alinearla con las nuevas demandas del mercado.

Otro aspecto crucial en la recuperación ha sido la adopción de prácticas sostenibles, orientadas a reducir el impacto ambiental y fortalecer la resiliencia de la cadena de suministro (Adams, 2021). La implantación de procesos ecológicos y el uso eficiente de los recursos ha contribuido a generar una imagen más responsable y atractiva para los consumidores, facilitando la reapertura de mercados internacionales.

Finalmente, se destaca la importancia de la diversificación de productos y el desarrollo de estrategias de marketing digital como mecanismos para retomar y expandir la base de clientes (Yaya et al., 2022). Esto ha permitido que las empresas manufactureras no solo compensen las pérdidas ocasionadas por la pandemia, sino que, en muchos casos, obtengan nuevas oportunidades de negocio en nichos previamente inexplorados.

### **III. Metodología**

La investigación tiene una naturaleza descriptiva con un enfoque cuantitativo, enfocada en el análisis comparativo de indicadores financieros antes y durante la pandemia, utilizando datos provenientes del Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS). Mediante la revisión de estados financieros individuales de pequeñas y medianas empresas, se exploran las variaciones en la rentabilidad y el endeudamiento entre 2018 y 2023, con énfasis en el desempeño financiero pre y post pandemia, así como la recuperación económica de estas organizaciones con base en el último año estudiado.

El conjunto de datos utilizado en esta investigación incluye los estados financieros individuales de situación y resultados de organizaciones clasificadas como pequeñas y medianas empresas (según criterios del decreto 957 del 2019), las cuales reportan su información ante la superintendencia al cierre de los períodos comprendidos entre 2018 y 2023. A partir de esta fuente, se identificaron 1682 compañías que cumplen los criterios de tamaño y actividad económica (véase Tabla 1). Para la categorización por actividad, se utilizó la Sección C de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), que corresponde específicamente al sector manufacturero.

**Tabla 1.** Actividades del sector manufacturero analizadas

| CIIU                                | Actividad económica   | Empresas    | Peso (%)    |
|-------------------------------------|---|-------------|-------------|
| C1410                               | Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel  | 286         | 17,00%      |
| C2229                               | Fabricación de artículos de plástico  | 188         | 11,18%      |
| C1011                               | Procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos  | 106         | 6,30%       |
| C2511                               | Fabricación de productos metálicos para uso estructural   | 102         | 6,06%       |
| C1811                               | Actividades de impresión  | 101         | 6,00%       |
| C2100                               | Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico | 100         | 5,95%       |
| C2023                               | Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir; perfumes y preparados de tocador           | 95          | 5,65%       |
| C3110                               | Fabricación de muebles  | 88          | 5,23%       |
| C2599                               | Fabricación de otros productos elaborados de metal  | 88          | 5,23%       |
| C1089                               | Elaboración de otros productos alimenticios   | 87          | 5,17%       |
| C1040                               | Elaboración de productos lácteos  | 84          | 4,99%       |
| C1081                               | Elaboración de productos de panadería   | 82          | 4,88%       |
| C1051                               | Elaboración de productos de molinería   | 79          | 4,70%       |
| C3290                               | Otras industrias manufactureras   | 73          | 4,34%       |
| C3312                               | Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo   | 65          | 3,86%       |
| C2221                               | Fabricación de formas básicas de plástico   | 58          | 3,45%       |
| <b>Total de empresas estudiadas</b> |   | <b>1682</b> | <b>100%</b> |

*Fuente:* elaboración propia.

Para estimar los indicadores financieros anuales, se seleccionaron métricas vinculadas a la rentabilidad y el endeudamiento de las empresas (véase Tabla 2). Esta decisión se apoya en investigaciones realizadas en diversos contextos económicos, las cuales señalan que dichas variables suelen experimentar alteraciones significativas ante eventos macroeconómicos y de salud pública, como la aparición de la COVID-19 (Papíková y Papík, 2022).

**Tabla 2.** Indicadores financieros analizados

| Categoría     | Indicador                    | Métrica de estimación                  |
|---------------|------------------------------|--|
| Rentabilidad  | Retorno sobre activos ROA    | (Utilidad neta / Activo total)*100     |
|               | Retorno sobre patrimonio ROE | (Utilidad neta / Patrimonio total)*100 |
|               | Margen sobre ingresos M.I    | (Utilidad neta / Ingresos brutos)*100  |
| Endeudamiento | Apalancamiento socios        | Patrimonio / Activo total              |
|               | Endeudamiento externo        | Pasivo / Activo total                  |
|               | Deuda corto plazo            | Pasivo corriente / Pasivo total        |
|               | Deuda largo plazo            | Pasivo no corriente / Pasivo total     |

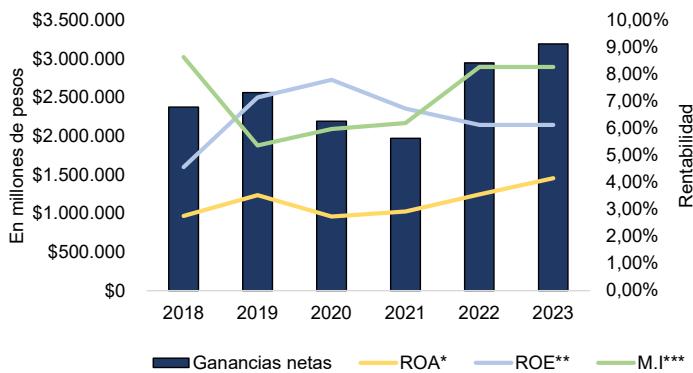
*Fuente:* elaboración propia.

El análisis se centra en detectar las variaciones anuales de las métricas descritas, tanto por actividad económica como a nivel global del sector manufacturero. Para ello, se comparan los promedios de los años 2018 a 2019, considerados como etapa previa a la pandemia, con los valores de 2021 a 2023, que representan el desempeño postpandemia. La comparación de las métricas para los dos períodos puede permitir identificar el grado de recuperación económica para estas organizaciones.

## IV. Resultados

### *IV.1 Recuperación económica en términos de rentabilidad*

Los resultados obtenidos respecto a la rentabilidad del sector manufacturero indican una sólida recuperación de las ganancias tras el retroceso observado entre 2019 y 2021 (Periodo COVID-19). En 2022, las utilidades rebasan los valores registrados en 2018 (un incremento de 900.000 millones aproximadamente). Para el caso del margen de rentabilidad sobre activos (ROA) este llega a su valor más alto para el año 2023, superando valores prepandemia (Ver Figura 1), reflejando una mejora progresiva desde el 2021. Además, el incremento sostenido en las ganancias netas evidencia la adopción de estrategias de eficiencia y resiliencia financiera, reforzadas por la reactivación económica que ha caracterizado los años posteriores a la crisis.



**Figura 1.** Evolución, ganancia y rentabilidad del sector manufacturero 2018–2023

Fuente: elaboración propia con base en datos SIIS.

Adicionalmente, se identifican varios cambios relevantes en los indicadores de rentabilidad y en las ganancias absolutas. El retorno sobre activos (ROA) muestra su nivel más bajo en 2020 (2,74%) y aumenta sostenidamente hasta 2023 (4,16%). El retorno sobre patrimonio (ROE), por su parte, alcanza un valor máximo en 2019 (10,35%) y luego desciende de manera pronunciada, manteniéndose en 6,13% tanto en 2022 como en 2023. El margen neto, que inicia

elevado en 2018 (8,64%), disminuye en 2019, pero vuelve a subir en 2020 y 2021, para estabilizarse en 8,27% en 2022 y 2023. Respecto a las ganancias netas, se observa un descenso continuo entre 2019 y 2021, pasando de \$2.564.728 a \$1.974.522, antes de recuperarse de forma significativa en 2022 (\$2.950.614) y 2023 (\$3.195.949). Estos resultados sugieren que, tras la caída registrada en los primeros años de la pandemia, las empresas han mejorado su capacidad de generar utilidades, lo cual se refleja tanto en el incremento de las ganancias totales como en la recuperación de algunos indicadores de rentabilidad.

Respecto a los indicadores de rentabilidad estudiados para cada actividad económica que integra el sector, algunos subsectores económicos presentan mejoras notables tras la pandemia, especialmente en el retorno sobre activos (ROA) por ejemplo, las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir pasan de -4,06% a 2,00%, y elaboración de productos de molinería aumenta de 4,98% a 10,91% (Ver Tabla 3).

**Tabla 3.** Rentabilidad promedio del sector manufacturero pre y post COVID

| CIIU                | ROA          |              | ROE          |              | M.I          |              |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                     | MPC*         | MPSC**       | MPC*         | MPSC**       | MPC*         | MPSC**       |
| C1410               | -4,06%       | 2,00%        | -3,26%       | 3,03%        | -0,85%       | 7,81%        |
| C2229               | 2,62%        | 5,79%        | 4,02%        | 10,79%       | 10,42%       | 7,52%        |
| C1011               | 0,76%        | 2,37%        | 1,78%        | 4,93%        | 1,08%        | 3,02%        |
| C2511               | 16,85%       | 3,02%        | 30,64%       | 5,19%        | 4,67%        | 3,70%        |
| C1811               | 12,16%       | 4,18%        | 25,04%       | 19,32%       | 3,98%        | 1,04%        |
| C2100               | 5,34%        | 1,23%        | 8,22%        | 2,69%        | 28,57%       | 17,65%       |
| C2023               | 0,52%        | 2,53%        | 0,92%        | 4,32%        | 2,28%        | 10,81%       |
| C3110               | -0,12%       | 4,66%        | -0,14%       | 6,56%        | -0,37%       | 9,67%        |
| C2599               | 3,39%        | 1,78%        | 5,17%        | 2,53%        | 11,25%       | 7,35%        |
| C1089               | 3,85%        | 4,91%        | 5,11%        | 6,65%        | 25,04%       | 29,76%       |
| C1040               | 0,16%        | 5,42%        | 0,64%        | 16,02%       | 0,15%        | 4,61%        |
| C1081               | -0,32%       | 4,80%        | -0,61%       | 8,25%        | -1,63%       | 12,65%       |
| C1051               | 4,98%        | 10,91%       | 8,00%        | 16,42%       | 4,78%        | 8,00%        |
| C3290               | 7,47%        | -0,23%       | 12,00%       | -0,95%       | 7,56%        | -0,15%       |
| C3312               | -9,58%       | -1,58%       | -14,75%      | -2,75%       | 2,70%        | -7,93%       |
| C2221               | 4,16%        | 0,09%        | 7,78%        | -0,08%       | 6,98%        | 0,24%        |
| <b>Media sector</b> | <b>3,01%</b> | <b>3,24%</b> | <b>5,66%</b> | <b>6,43%</b> | <b>6,66%</b> | <b>7,23%</b> |

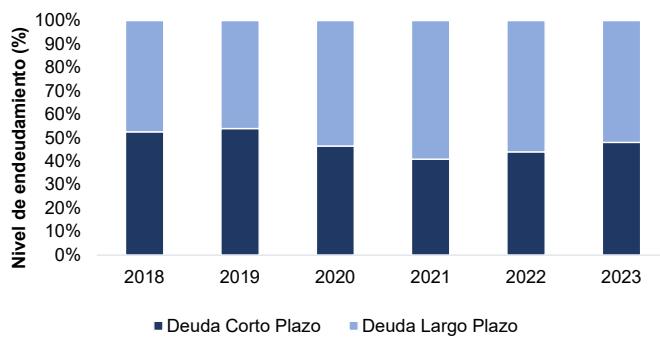
MPC\*: Media Pre-COVID, MPSC\*\*: Media Post-COVID.

Fuente: elaboración propia con base en datos SIIS.

A pesar de que la mayoría de las actividades del sector ha tenido una evolución positiva, también hay casos donde la rentabilidad disminuye de manera significativa, las pymes dedicadas a las actividades de impresión industrial han visto disminuido su margen de rentabilidad neto (M.I) pasando de 3,98% a 1,04% (Ver tabla 3). De igual forma, las empresas dedicadas a la fabricación de productos metálicos para uso estructural experimentaron la contracción más significativa en su rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), cuyo indicador pasó de 30,64% antes de la pandemia a 5,19% en el período posterior. Este descenso, de más de 25 puntos porcentuales, indica un notable deterioro en su capacidad de generar utilidades en relación con su patrimonio.

#### *IV.2. Evolución del endeudamiento en el sector manufacturero*

En el período comprendido entre 2018 y 2023 se observa un cambio significativo en la estructura de endeudamiento del sector manufacturero. Durante 2018 y 2019, la proporción de deuda a corto plazo se situó en torno al 53-54%, mientras que la deuda a largo plazo rondaba el 46-47%. Sin embargo, a partir de 2020 se registra un traslado hacia obligaciones de mayor plazo, con un punto máximo en 2021 (59% de deuda a largo plazo), coincidiendo con los efectos más críticos de la pandemia y la búsqueda de financiamiento más estable. Posteriormente, en 2022 y 2023 se aprecia un ligero retorno a los préstamos a corto plazo (48% en 2023), lo cual sugiere una reactivación de las operaciones y un posible ajuste a mejores condiciones de mercado o menores incertidumbres macroeconómicas, aunque todavía prevalece un porcentaje relevante de deuda de largo plazo (ver Figura 2).



**Figura 2. Distribución deuda corto y largo plazo sector manufacturero 2018 – 2023**

Fuente. Elaboración propia con base en datos SIIS.

Los resultados también permiten evidenciar que la deuda a corto plazo conserva un peso significativo dentro de la estructura financiera del sector manufacturero, superando en todos los años el 40% (Ver figura 2). Aunque entre

2020 y 2021 se registra un aumento notable de la deuda a largo plazo, el corto plazo nunca deja de ser una porción relevante y, de hecho, repunta hasta el 48% en 2023. Esta concentración sugiere que, pese a la búsqueda de financiamiento estable en los momentos más críticos de la pandemia, las empresas mantienen una marcada preferencia o necesidad de recurrir a pasivos de vencimiento más inmediato, posiblemente para afrontar fluctuaciones operativas y aprovechar oportunidades de mercado con mayor agilidad.

Los resultados respecto al endeudamiento según el tipo de la deuda reflejan que las empresas del sector manufacturero optaron por incrementar su financiamiento interno (patrimonio o socios de la organización) tras la pandemia, pasando de un promedio sectorial de 46,50% a 54,74%, mientras que se redujo la participación de la deuda externa (pasivo, bancos, proveedores), pasando de 53,50% a 45,26% (ver tabla 4). Sin embargo, esta tendencia no es uniforme en todos los subsectores. Por ejemplo, la confección de prendas de vestir experimentó un fuerte aumento en la deuda con socios, pasando de 42% a 66% y una reducción equivalente en la deuda externa de 58% a 34%, lo que sugiere una preferencia por capital interno en respuesta a la crisis.

**Tabla 4.** Endeudamiento del sector manufacturero

| CIIU                | Apalancamiento socios |               | Endeudamientos externos |               |
|---------------------|-----------------------|---------------|-------------------------|---------------|
|                     | MPC*                  | MPSC**        | MPC*                    | MPSC**        |
| C1410               | 42%                   | 66%           | 58%                     | 34%           |
| C2229               | 57%                   | 53%           | 43%                     | 47%           |
| C1011               | 46%                   | 48%           | 54%                     | 52%           |
| C2511               | 43%                   | 58%           | 57%                     | 42%           |
| C1811               | 46%                   | 25%           | 54%                     | 75%           |
| C2100               | 56%                   | 49%           | 44%                     | 51%           |
| C2023               | 54%                   | 59%           | 46%                     | 41%           |
| C3110               | 55%                   | 71%           | 45%                     | 29%           |
| C2599               | 43%                   | 70%           | 57%                     | 30%           |
| C1089               | 45%                   | 74%           | 55%                     | 26%           |
| C1040               | 40%                   | 34%           | 60%                     | 66%           |
| C1081               | 41%                   | 57%           | 59%                     | 43%           |
| C1051               | 42%                   | 66%           | 58%                     | 34%           |
| C3290               | 40%                   | 46%           | 60%                     | 54%           |
| C3312               | 53%                   | 60%           | 47%                     | 40%           |
| C2221               | 41%                   | 40%           | 59%                     | 60%           |
| <b>Media sector</b> | <b>46,50%</b>         | <b>54,74%</b> | <b>53,50%</b>           | <b>45,26%</b> |

MPC\*: Media Pre-COVID, MPSC\*\*: Media Post-COVID.

Fuente: elaboración propia con base en datos SIIS.

Las empresas dedicadas a la elaboración de productos de molinería destacan por presentar la mayor disminución en su deuda externa luego de pandemia, al pasar de un 58% antes de la pandemia a tan solo un 30% en el periodo posterior, lo que equivale a 28 puntos porcentuales menos. Este cambio sugiere que el subsector logró reducir de forma significativa sus costos financieros asociados al pago de intereses y, con ello, mejorar su estructura de endeudamiento.

## V. Discusión

La puesta en marcha de investigaciones sectoriales ofrece una perspectiva cuantitativa precisa sobre la evolución de la rentabilidad en diferentes subsectores, permitiendo identificar patrones y tendencias a lo largo del tiempo. Al comparar períodos antes y después de la crisis provocada por la COVID-19, se obtiene un diagnóstico integral de las estrategias de adaptación y resiliencia financiera implementadas por las empresas. Asimismo, la utilización de datos consolidados facilita la creación de líneas base para evaluar el desempeño y diseñar planes de mejora específicos, contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad sectorial.

Con excepción al margen de retorno sobre el patrimonio en las pequeñas y medianas empresas del sector se evidencia que tanto las ganancias netas como los demás márgenes de rentabilidad han aumentado, producto de un incremento en las ventas de bienes por parte de las empresas que ejercen actividades económicas agrupadas en el sector manufacturero, este incremento en la demanda podría estar relacionado con el surgimiento de la pandemia, por otro lado, la disminución en el margen de retorno sobre patrimonio ROE puede ser explicado por un aumento en el valor del patrimonio total que al aumentar puede reflejar una disminución del margen sin que esto implique un efecto negativo para las finanzas de estas empresas.

A pesar de que los márgenes de endeudamiento a corto y largo plazo, así como la distribución de la deuda entre socios y externos no hayan tenido una variación significativa luego del surgimiento del COVID-19 al estudiar las finanzas del sector, una evaluación detallada a la variación de magnitudes como el volumen neto de pasivos, activos y otros ratios financieros podría reflejar hallazgos no identificados por esta investigación, por lo que se requieren estudios posteriores para obtener una comprensión más completa sobre el impacto del COVID-19 a las finanzas de las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero en Colombia.

Varios factores podrían subyacer a los resultados observados en la rentabilidad de los distintos subsectores, si bien es fundamental interpretar estas correlaciones con cautela. Uno de ellos puede ser la magnitud de las disruptciones en la cadena de suministro, que tiende a variar según la complejidad logística y la dependencia de insumos externos. Por otro lado, las fluctuaciones

en la demanda de ciertos bienes, influenciadas por medidas de confinamiento o cambios en el poder adquisitivo de los consumidores, también habrían afectado de manera desigual el desempeño de cada actividad económica. Asimismo, las estrategias internas de cada empresa, incluyendo la adopción de tecnologías digitales, la disponibilidad de capital de trabajo y la diversificación de productos, pudieron mitigar o exacerbar el impacto inicial de la crisis. Es importante reconocer, no obstante, que estos factores no necesariamente operan de forma aislada, sino que pueden interactuar entre sí para moldear la recuperación financiera de cada subsector.

## **VI. Conclusiones**

Los datos evidencian que la recuperación postpandemia varía notablemente entre actividades manufactureras, algunas muestran incrementos destacados en rentabilidad como las empresas dedicadas a la elaboración de productos lácteos, mientras que otras presentan descensos considerables, reflejando la adaptación diferencial de cada industria a los desafíos de la pandemia a pesar de pertenecer al sector manufacturero colombiano.

Industrias como la confección de prendas de vestir evidencian un cambio positivo al pasar de valores negativos a rentabilidades positivas posteriores a la crisis, lo que sugiere que ciertos subsectores lograron implementar estrategias de recuperación más efectivas, pese al contexto adverso, logrando una recuperación exitosa que lleva a determinadas empresas de la muestra a obtener valores de rentabilidad en sus operaciones superiores a los obtenidos previo a pandemia.

Los resultados evidencian la necesidad de analizar cada subsector de manera individual, ya que la disparidad en el desempeño económico y en la recuperación de la rentabilidad revela brechas de resiliencia y adaptación. Estas diferencias obedecen tanto a factores globales como a las particularidades de cada industria en términos de estructura productiva, gestión de la cadena de suministro y capacidad de innovación.

Las métricas analizadas evidencian una transición en la estructura de financiamiento de las empresas manufactureras, reflejada en una menor dependencia de fuentes externas y un incremento del capital de socios. Esta reorientación supone la reducción de costos financieros y el fortalecimiento de la resiliencia del sector ante posibles incertidumbres futuras, al tiempo que destaca la importancia de implementar enfoques de apalancamiento ajustados a las particularidades de cada subsector.

## Referencias bibliográficas

- Adams, R. (2021). Sustainable Practices and Post-Pandemic Recovery in the Manufacturing Sector. *Journal of Industrial and Environmental Research*, 45(2), 89-104.
- Akomea-Frimpong, I., Jin, X., Osei-Kyei, R. and Tumpa, R.J. (2023), "A critical review of public-private partnerships in the COVID-19 pandemic: key themes and future research agenda", Smart and Sustainable Built Environment, Vol. 12 No. 4, pp. 701-720. <https://doi.org/10.1108/SASBE-01-2022-0009>
- Banco Mundial. (2022). *Industrial Recovery and Economic Stimulus in Developing Regions*. World Bank Publications. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099542403162311587/pdf/IDU0f6e85a340d9b4040ee0828b060b095204a20.pdf>
- Blanco, L. (2020). El sector agropecuario frente al COVID-19. *Journal of the Selva Andina Biosphere*, 8(1), 12-31. <https://doi.org/10.36610/j.jsab.2020.080100001>
- Dwivedi, A., Srivastava, S., Agrawal, D. et al. Analyzing the Inter-relationships of Business Recovery Challenges in the Manufacturing Industry: Implications for Post-pandemic Supply Chain Resilience. *Glob J Flex Syst Manag* 24 (Suppl 1), 31–48 (2023). <https://doi.org/10.1007/s40171-023-00365-w>
- Haggag, W. M. (2021). Agricultural Digitalization and Rural Development in COVID-19. *International Journal of Agricultural Technology*, 17(1), 67-74. [https://www.thaiscience.info/view\\_content.asp?id=10993339](https://www.thaiscience.info/view_content.asp?id=10993339)
- Hai-ying, G., y Chang, W. (2020). Impacts of the COVID-19 Pandemic on Vegetable Production and Countermeasures from an Agricultural Insurance Perspective. *Journal of Integrative Agriculture*, 19(12), 2866-2876. [https://doi.org/10.1016/S2095-3119\(20\)63429-3](https://doi.org/10.1016/S2095-3119(20)63429-3)
- Heba, A. (2022). Corporate Dividend Policy in the Time of COVID-19: Evidence from the G-12 Countries. *Finance Research Letters*, 46(B), 45-72. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102493>
- Hernandez Sampieri, R. (2017). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- Jingzhe, C., Hongfeng, W., y Ray Y. (2021). A supply chain disruption recovery strategy considering product change under COVID-19. *Journal of Manufacturing Systems*, 60 (1), 920-927, <https://doi.org/10.1016/j.jmsy.2021.04.004>
- Juerguensen, J., y Guimon, J. (2020). European Smes Amidst the COVID-19 Crisis: Assessing Impact and Policy Responses. *Journal of Industrial and Business Economics*, 47(1), 499–510. <https://doi.org/10.1007/s40812-020-00169-4>
- Kamarthi, S. y Wei L. (2022). Technology Enablers for Manufacturing Resilience in the COVID-19 and Post-COVID-19 Era. *Smart and sustainable manufacturing systems*, 4(3), 294-298. <https://doi.org/10.1520/SSMS20200064>.
- Krieger, K., y Mauck, N. (2021). The Impact of the COVID-19 Pandemic on Dividends. *Finance Research Letters*, 42(1), 5-16. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101910>
- Kruse, F., y Jeurissen, P. (2020). For-Profit Hospitals Out of Business? Financial Sustainability During the COVID-19 Epidemic Emergency Response. *International Journal of Health Policy Management*, 9(10), 423–428. <https://doi.org/10.34172/ijhpm.2020.67>
- Lin, B.-x., y Yvette, Z. (2020). Impact of the COVID-19 Pandemic on Agricultural Exports. *Journal of Integrative Agriculture*, 19(12), 2937-2945. [https://doi.org/10.1016/S2095-3119\(20\)63430-X](https://doi.org/10.1016/S2095-3119(20)63430-X)

- Luque, B., y Lanchipa, T. (2021). Impactos del COVID-19 en la agricultura y la seguridad alimentaria. *Centro Agrícola*, 48(1), 72-82. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0253-57852021000100072](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-57852021000100072)
- Mukhamedjanova, K. (2020). The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Supply Chain of. *Asian Journal of Technology & Management Research*, 10(1), 49-62. [https://ajtmr.com/papers/Vol10Issue1/Vol10Iss1\\_P7.pdf](https://ajtmr.com/papers/Vol10Issue1/Vol10Iss1_P7.pdf)
- Papíková, L., y Papík, M. (2022). Intellectual Capital and Its Impacts on SMEs Profitability During COVID-19 Pandemic. *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, 9(3), 521-531. <https://doi.org/10.15549/jeecar.v9i3.894>
- Pedauga, L., y Saez, F. (2021). Macroeconomic Lockdown and SMEs: The Impact of the COVID-19 Pandemic in Spain. *Small Business Economics*, 58(1), 665–688. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00476-7>
- Presidencia de la República de Colombia. (2019, 5 de junio). Decreto 957 de 2019. *Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamenta el artículo 2º de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011.* <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550>
- Pulubuhu, D., Unde, A., y Sumartias, S. (2020). The Economic Impact of COVID-19 Outbreak on the Agriculture Sector. *International Journal of Agricultural System*, 8(1), 82-101. <https://doi.org/10.20956/ijas.v8i1.2337>
- Sanjoy, P., y Proyabrata, C. (2021). Strategies for Managing the Impacts of Disruptions During COVID-19: An Example of Toilet Paper. *Global Journal of Flexible Systems Management*, 21(1), 283–293. <https://doi.org/10.1007/s40171-020-00248-4>
- Sun, Y., Zen, X., Zhao, H., Simkins, B., y Xuegang, C. (2022). The Impact of COVID-19 on SMEs in China: Textual Analysis and Empirical Evidence. *Finance Research Letters*, 45(1), 122-145. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102211>
- Yaya, R., Suryanto, R., Abubakar, Y.A., Kasim, N., Raimi, L. and Irfana, S.S. (2024), “Innovation-based diversification strategies and the survival of emerging economy village-owned enterprises (VOEs) in the COVID-19 recession”, *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 16 No. 2, pp. 339-365. <https://doi.org/10.1108/JEEE-06-2021-0213>
- Zutshi, A., Mendy, J., Sharma, G., Asha, T., y Tapan, S. (2021). From Challenges to Creativity: Enhancing SMEs' Resilience in the Context of COVID-19. *Sustainability*, 13(12), 42-65. <https://doi.org/10.3390/su13126542>