

El top de las empresas más importantes del país

La SuperSociedades dio a conocer la información financiera de las compañías más grandes y su desempeño durante el 2018.



El Grupo **Ecopetrol** tiene una capacidad instalada en todas sus operaciones de más de 1.100 megawatts.

REUTERS

POB: PORTAFOLIO - MAYO 15 DE 2019 - 06:47 PM.

Las empresas más importantes del país, supervisadas por la **Superintendencia de Sociedades, la Superintendencia Financiera, la Superintendencia Nacional de Salud, la Superintendencia de Servicios Públicos y la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad**

Privada dieron a conocer recientemente sus informes financieros de 2018, los cuales fueron consolidados por la SuperSociedades, en un informe que ya está a disposición del público.

En este balance, que reúne la información de las 1.000 empresas más grandes por ingresos operacionales se destacan **Ecopetrol, Terpel, Reficor, Éxito, EPM, Avianca, Claro, Nueva EPS, Cemil y Olímpica**, que están entre el top 10 de las compañías con mejor desempeño financiero del 2018.

La información corresponde a empresas del sector real no financiero y su análisis se efectúa con información financiera separada.

Según la SuperSociedades, **Ecopetrol** con ingresos por \$62,5 billones lidera esta lista, seguida muy de lejos por **Terpel** que obtuvo ingresos por \$14,8 billones al cierre del año pasado.

Reficor, por su parte, ganó \$12,9 billones en lo corrido del año pasado, mientras que Éxito obtuvo ingresos por \$11,4 billones.

Por su parte, EPM ganó \$8,9 billones de pesos y **Avianca** \$8,7 billones. A su vez, **Claro** tuvo ingresos operacionales superiores a \$8,6 billones.

En el sector de la salud se destaca Nueva EPS con ingresos por \$7 billones y **el top lo cierran Cemil y Olímpica** con \$6,7 billones y \$6,1 billones respectivamente.

Este reporte tomó en cuenta la información financiera reportada oportunamente a 30 de abril de 2019.

RELACIONADOS

RECOMENDADOS



EMPRESAS
Acesco pide agilizar protección para la industria del acero
Última actualización - mayo 15 de 2019 - 08:04 pm.



EMPRESAS
Claro lanzó en Colombia su servicio SD-WAN para empresas



EMPRESAS
Estudios cualitativos de Ipsos, en modo 'online'



NEGOCIOS
'Empresas deben saber qué meteo a un líder'

REPORTAR ERROR

IMPRIMIR

TE PUEDE GUSTAR



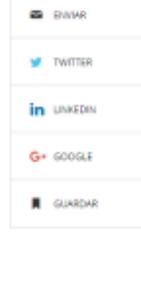
Siga bajando

PARA ENCONTRAR MÁS CONTENIDO



Acesco pide agilizar protección para la industria del acero

Aranceles de EE.UU. y exportaciones chinas hacia la región preocupan a la compañía, por lo que piden medidas antidumping para mejorar productividad.



Felipe González, presidente de Acesco, compañía dedicada a producir y comercializar productos de acero.

POB: PORTAFOLIO - MAYO 15 DE 2019 - 08:04 PM.

Si hay un sector que ha visto el impacto directo de la guerra comercial en este último año, es el del acero. La famosa '232' de Estados Unidos -sección que fijó aranceles de 25% al acero y 10% al aluminio que ese país importa-, ha resultado un duro reto para el sector metalúrgico en Colombia. Acesco, en específico, ha visto reducidas sus exportaciones hacia el norte del continente y ve una 'competencia desleal' por parte de la producción china que está llegando a la región.

Felipe González, presidente de la compañía, habló con Portafolio sobre las medidas que esperan para hacer frente al problema, así como las expectativas y lanzamientos para este año y los nuevos mercados a los que le apuntan.

Un año y algo más después de que iniciara la guerra comercial, ¿cómo ha impactado a Acesco?

Ha tenido impacto por dos vías. La parte que hemos sentido más directa es que nuestras exportaciones a Estados Unidos se han visto extremadamente disminuidas. No están en cero, pero están muy cerca del cero. En el 2017 exportamos casi 4.000 toneladas a ese mercado y el año pasado, en el segundo semestre, después de que entró la medida, vimos más el impacto. Hemos tenido que compensar eso con las ventas nacionales pero aún así el mercado de exportación es muy importante para nosotros, Estados Unidos era nuestro principal destino. Desde el punto de vista político no se ve que esa medida se vaya a acabar pronto, en ese sentido no tenemos una expectativa de cambio; por lo menos no en el corto plazo.

¿Y cómo les ha afectado el crecimiento de las exportaciones chinas de acero hacia la región?

Ese es el segundo impacto. Además de los aranceles de Estados Unidos, el impacto más grande para el país es que China sigue siendo el gran productor de acero aliado en el mundo, con un exceso de capacidad gigante, más de 400 millones de toneladas. La guerra arancelaria hizo que China buscara otras maneras de entrar a estos mercados emergentes. Primero directamente, y la reacción de muchos países del mundo fueron medidas de protección a sus industrias. Colombia, si bien tiene algunas medidas, realmente no ha sido muy fuerte en esa reacción, entonces China ha traído un montón de exportaciones de su capacidad excedente y en muchos de esos casos a precios dumping o productos con unas especificaciones muy subestandar a lo que se produce en Colombia.

¿A qué productos afecta más?

Ahora tenemos el caso de la tubería de acero, que tenía unas medidas temporales de antidumping que puso el Gobierno el año pasado y ahora, por una serie de discusiones que hemos tenido, las tumbó; y ese tubo entra con unos precios de -7%, -20%, o -25% por debajo de los costos de producción nacional, cuando el principal factor de costo de esos productos es la materia prima, que es el 82% del costo de cualquier elemento de acero. Esto se nos está haciendo una competencia desleal muy fuerte.

Además de la tubería también se afecta a los perfiles livianos, la lámina galvanizada en general y la lámina prepintada.

En cifras, ¿cómo los ha golpeado este problema?

Estamos exportando entre 4% y 5% de nuestra producción, cuando veníamos de entre el 10% y 12%. Hemos podido compensar un poco con la producción nacional.

Viendo los números fríos, la producción nacional hoy tiene una capacidad instalada en exceso, por ejemplo en tubería, de más del 60%.

Tenemos mucha capacidad y es muy doloroso ver que no podemos utilizarla en beneficio del mercado colombiano porque están entrando productos que vienen a precios subsidiados.

Es complejo, porque, volviendo al tema de China, además de entrar de forma directa, están entrando vía Ecuador y de ese último país la materia prima ingresa 'cero arancel', como tubos y láminas colaborantes. Las importaciones desde Ecuador, en tubería, han crecido 26%, cuando el mercado decreció 3%.

¿Ya le hicieron alguna propuesta al Gobierno para que los proteja?

El tipo de protección para las industrias ante estos casos siempre vienen con medidas de salvaguarda y de antidumping. Las más rápidas son las de salvaguarda, las antidumping ya son más técnicas y requieren estudios profundos.

El Gobierno nos ha venido colaborando pero nosotros pedimos que sean más rápidos en la resolución de estos estudios, y que nos ayuden a armar estrategias vía política - industrial y a mejorar nuestra productividad.

El tema de las medidas de protección, siendo algo complejo, también es muy evidente. Lo único que necesitamos es que la balanza sea nivelada.

Aparte de aumentar la producción nacional, ¿qué otras medidas están tomando?

Hemos buscado potenciar el mercado de Centroamérica y el Caribe y algunas pocas exportaciones a Venezuela, que son complejas por la situación actual, y hay algunas a Ecuador y a Bolivia.

El mensaje que le estamos dando al mercado es: 'confíen en la producción nacional'.

¿Qué esperan para este año?

Esperamos un crecimiento anual de 7%, que va a estar mejor adelantado en el segundo semestre. Acabamos de lanzar una versión mejorada del metaldeck, también sacamos nuestro sistema de productos pintados llamado 'Protec', estamos preparando un catálogo bioclimático con todos nuestros productos y hay dos lanzamientos más en entropiso que están a punto de salir.

RELACIONADOS

RECOMENDADOS



EMPRESAS
El top de las empresas más importantes del país
Última actualización - mayo 15 de 2019 - 06:47 pm.



EMPRESAS
Claro lanzó en Colombia su servicio SD-WAN para empresas



EMPRESAS
Estudios cualitativos de Ipsos, en modo 'online'



NEGOCIOS
'Empresas deben saber qué meteo a un líder'

REPORTAR ERROR

IMPRIMIR

TE PUEDE GUSTAR

