



31 de enero de 2011

Causas de la informalidad y el desempleo e incentivos para combatirlos

María Mercedes Cuéllar
Presidente

Daniel Castellanos
Vicepresidente Económico
+57 1 3266600
dcastellanos@asobancaria.com

Resumen. El desempleo y la informalidad son dos de los principales obstáculos que la economía colombiana enfrenta para acelerar el crecimiento, reducir la pobreza y mejorar la equidad. Por eso, con el doble propósito de incentivar la creación de empresas formales y estimular la demanda de trabajo formal, el Gobierno Nacional propuso y el Congreso de la República aprobó la Ley de Formalización y Generación de Empleo.

La ley creó, por un lado, una serie de descuentos temporales para las pequeñas empresas nuevas sobre el impuesto de renta y las contribuciones sobre la nómina que deberán pagar. Y por otro lado, estableció la posibilidad para que los empleadores deduzcan del impuesto de renta, también temporalmente, las contribuciones correspondientes a los nuevos empleados, que reúnan ciertas características de edad, género y condición social. La Ley también procura ampliar el acceso al crédito formal para las empresas informales y fortalecer la formación técnica y gerencial de sus propietarios. Además, simplificó algunos trámites para facilitar la formalización. Y finalmente, creó un sistema nacional de información sobre la demanda laboral.

El diagnóstico del GN nacional es acertado, los cambios propuestos van en la dirección correcta y los incentivos tratan de atacar el origen de la informalidad y de la alta tasa de desempleo natural. Sin embargo, la temporalidad de los incentivos y su baja cobertura no remueven significativa y definitivamente las causas fundamentales en ninguno de los dos casos. Además, en el caso de la promoción del empleo, sin desconocer que intenta concentrarse en las personas más jóvenes, vulnerables y socialmente excluidas, el otorgamiento de ventajas tributarias sobre los gastos que ocasionarían los trabajadores nuevos con esas características, es discriminatorio en contra de los que no las tienen. En caso extremo, podría alterar la composición de la demanda adicional de trabajo, dificultando la obtención de empleo al resto de los desempleados.

Por estas razones, las soluciones propuestas lucen tímidas respecto de la magnitud de los fenómenos que pretenden reducir. Las autoridades hubieran podido optar por otras medidas más estructurales, pero tal vez políticamente más costosas, como remover las rigideces del mercado laboral colombiano, fondear adecuadamente el gasto social y eliminar las trabas que impiden ampliar el acceso al crédito para los empresarios informales. Sin este tipo de estrategias es más difícil reducir las tasas de informalidad y desempleo natural, e incrementar más rápido la tasa de crecimiento potencial.

Para suscribirse a Semana Económica por favor envíe un correo electrónico a avesga@asobancaria.com o visítenos en <http://www.asobancaria.com>

Causas de la informalidad y el desempleo e incentivos para combatirlos

Miguel Medellín Numerosos estudios han identificado la informalidad y el desempleo como dos de los principales obstáculos que Colombia enfrenta para acelerar el crecimiento, reducir la pobreza y mejorar la equidad¹. Por eso, con el doble propósito de incentivar la creación de empresas formales y estimular la demanda de trabajo formal, el Gobierno Nacional propuso y el Congreso de la República aprobó la Ley de Formalización y Generación de Empleo.

Andrea Vesga

Ana Isabel Mejía

José Rodrigo Vélez

Como el establecimiento y la permanencia de relaciones económicas al margen de la legalidad imperante en los diferentes mercados ocurren, probablemente, porque las instituciones que las enmarcan no proveen a los participantes marginales los incentivos apropiados para operar acatando las normas vigentes, la Ley pretende reducir los costos y aumentar los beneficios de la formalidad, tanto para las empresas como para los trabajadores. En esta Semana Económica hacemos un recuento de las causas de la informalidad y el elevado desempleo estructural, junto con el esfuerzo del gobierno para reducirlos.

Con el doble propósito de incentivar la creación de empresas formales y estimular la demanda de trabajo formal, el GN propuso y el Congreso de la República aprobó la Ley de Formalización y Generación de Empleo (LFGE)². La ley creó, por un lado, una serie de descuentos temporales para las pequeñas empresas nuevas sobre el impuesto de renta y las contribuciones sobre la nómina que deberán pagar. Y por otro lado, estableció la posibilidad para que los empleadores deduzcan del impuesto de renta, también temporalmente, las contribuciones correspondientes a los nuevos empleados que reúnan ciertas características de edad, género y condición social. Al mismo tiempo, procura ampliar el acceso al crédito formal para las empresas informales y fortalecer la formación técnica y gerencial de sus propietarios. Además, simplificó algunos trámites para facilitar la formalización. Y finalmente, creó un sistema nacional de información sobre la demanda laboral.

El diagnóstico del GN nacional es acertado, los cambios propuestos van en la dirección correcta y los incentivos tratan de atacar el origen de la informalidad y el desempleo natural. Sin embargo, la temporalidad de los incentivos y su baja cobertura no

¹ Consejo Privado de Competitividad, Informe Nacional de Competitividad 2010-2011, Ruta a la Prosperidad Colectiva, 2010. Cárdenas, Mauricio – Rozo, Sandra, “Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones”, Desarrollo y Sociedad 63, 2009. Ydrovo, Carolina, “Informalidad empresarial en Colombia: un obstáculo a la destrucción creativa”, Documentos CEDE 17, CEDE–Universidad de los Andes, 2010. Santamaría, Mauricio, “Informalidad empresarial en Colombia: alternativas para impulsar la productividad, el empleo y los ingresos”, Memorias del Foro Experiencias en Formalización Empresarial y Laboral en Ciudades de América Latina, BID-IFC-CEPAL-Cámara de Comercio de Bogotá, 2009.

² Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010.

remueven las causas estructurales. Adicionalmente, en el caso de la promoción del empleo, el otorgamiento de beneficios tributarios sobre los gastos que ocasionarían los trabajadores nuevos con determinadas características, es discriminatorio en contra de los que no las tienen.

Por estos motivos las soluciones propuestas lucen tímidas respecto de la magnitud de los fenómenos que pretenden reducir.

Los canales a través de los cuales la informalidad afecta el crecimiento

Las empresas informales son normalmente menos productivas e innovadoras que las formales. Sin embargo, en algunos nichos compiten con ellas porque el incumplimiento de las normas les permite reducir sus costos. Un ejemplo de ello es la ventaja que les proporciona la evasión de impuestos y la utilización del trabajo informal, que es más barato. Como sus menores costos les permiten sobrevivir en ciertos segmentos del mercado, no tienen la obligación de innovar, ni la de incorporar tecnología moderna o trabajo altamente calificado, para competir con las empresas formales. Por eso son menos productivas y frenan el progreso tecnológico. Como no producen con tecnología de punta ni trabajo calificado, su oferta no es internacionalmente competitiva.

La evasión de impuestos reduce los ingresos tributarios y recarga el esfuerzo fiscal en las empresas formales, entorpeciendo su desarrollo, por la reducción de sus utilidades netas, que deja menos recursos para la inversión. Además, la utilización de trabajo informal conduce a que el GN, por mandato constitucional y legal, deba subsidiar la protección social de los trabajadores enganchados en esas condiciones. Esto disminuye los recursos del Estado para la provisión de otros bienes públicos e infraestructura, que generan economías externas para potenciar el crecimiento. Las mayores erogaciones para proteger a la población que vive en la informalidad, cuando se financian con impuestos, sustraen fondos que podría utilizar más productivamente la inversión privada. Y cuando se financian con deuda, deterioran la solvencia fiscal. En el largo plazo, por tanto, la informalidad puede también ocasionar inestabilidad macroeconómica.

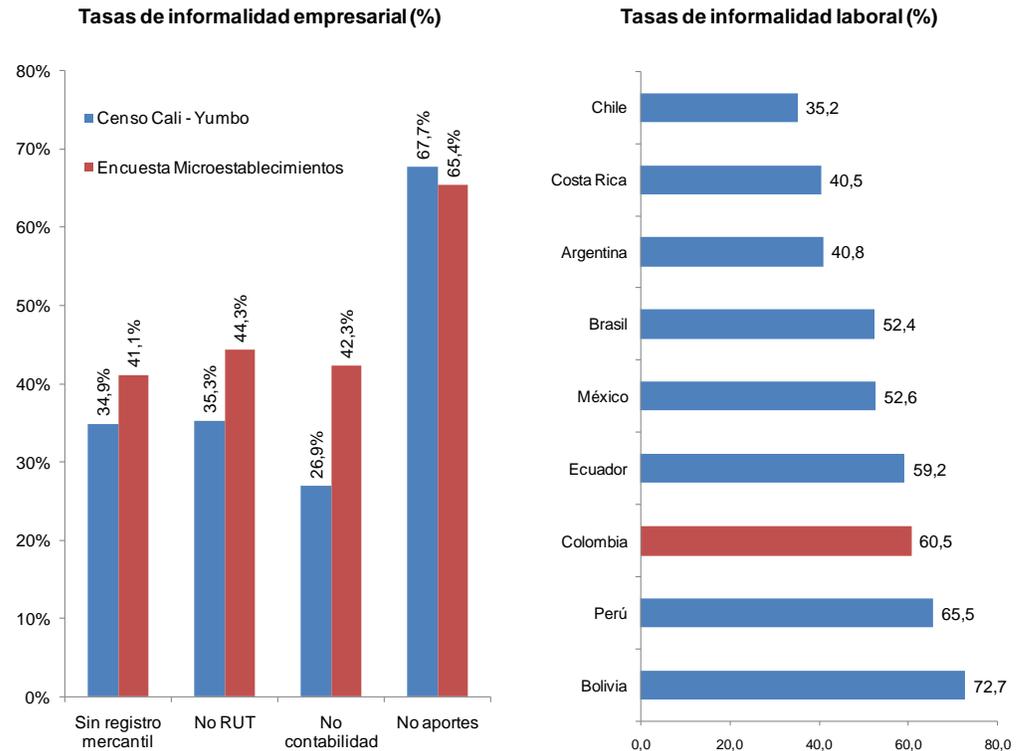
Por estas razones, las empresas informales impiden una utilización más eficiente y productiva de los recursos, con lo cual frenan el crecimiento económico.

La magnitud de los problemas

Las cifras existentes sugieren que en Colombia la tasa de informalidad empresarial, de acuerdo con varias definiciones –no tener registro mercantil, no pagar impuestos, no hacer contribuciones a la seguridad social de sus empleados y no llevar contabilidad–, está entre una tercera y dos terceras partes de las MYPIMES (Gráfico 1). Un porcentaje similar del empleo se genera en esas condiciones. La magnitud de estos fenómenos en la economía colombiana fue alta inclusive en la parte ascendente del ciclo y se

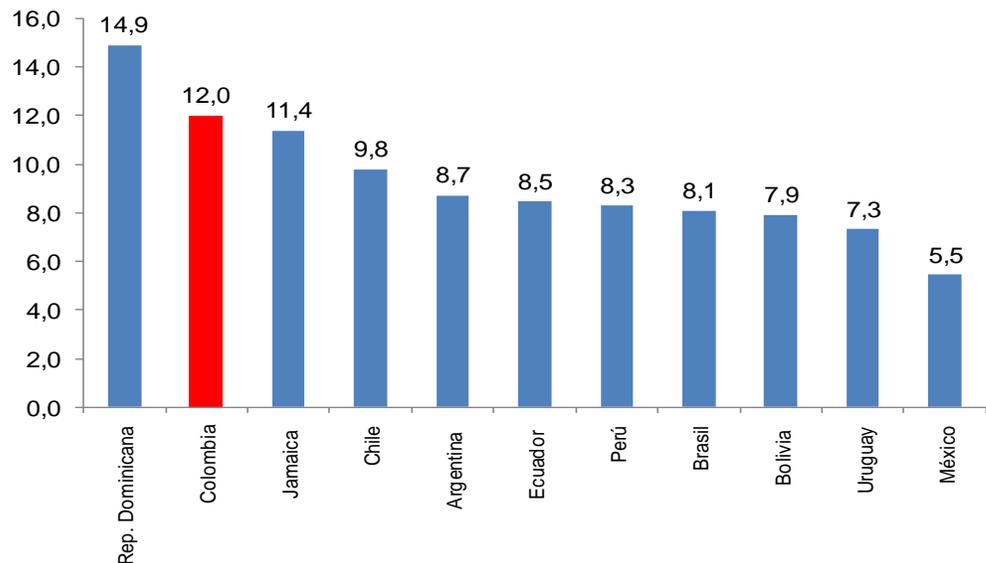
incrementó con la recesión. Nuestras tasas de informalidad son elevadas en América Latina (Gráfico 2) y la de desempleo en es una de las más altas en la región (Gráfico 3).

Gráfico 1: Tasas de informalidad en Colombia (%)



Fuente: DANE – Cárdenas y Rozo 2009 – SEDLAC (CEDLAS and World Bank).

Gráfico 2: Tasas de desempleo en América Latina (%)



Fuente: FMI

Las causas de los fenómenos

Las rigideces del mercado laboral, un fondeo inapropiado del gasto público social, la generosidad del régimen de protección social, una estructura inadecuada de la tributación, un acceso restringido al crédito y la tramitomanía crearon, en conjunto, poderosos incentivos para que las firmas permanezcan en la informalidad, los trabajadores accedan a emplearse en estas condiciones y la tasa de desempleo permanezca elevada inclusive en la parte más alta del ciclo.

Los altos costos laborales no salariales (CLNS)³ y la inflexibilidad a la baja del salario mínimo real por mandato constitucional, que constituyen las principales distorsiones imperantes en el mercado laboral colombiano, encarecen el trabajo formal. Su alto costo relativo respecto del informal estimula la demanda de éste último. Además, los beneficios tributarios a la acumulación de capital, imperantes hasta finales del año pasado, generaron un aumento de la relación capital/trabajo en las empresas formales, que desestimuló en términos relativos la demanda de trabajo formal y pudo contribuir a incrementar el exceso de oferta de trabajo.

La generosidad del sistema público de protección, que provee cobertura subsidiada para los trabajadores informales, sin que ellos contribuyan con sus aportes ni los de sus empleadores a cubrir los costos, hace que algunos de ellos prefieran trabajar en esas condiciones, recibiendo los beneficios sin sufrir los descuentos salariales correspondientes.

La falta de garantías de las pequeñas empresas nuevas y el mayor riesgo que entraña financiarlas, pueden constituir un obstáculo para su crecimiento, porque restringen su acceso al crédito formal y las obligan a buscar financiación en el mercado informal, a costos exorbitantes. En un esfuerzo por reducir sus otros costos –laborales y tributarios, por ejemplo– tales firmas pueden preferir perpetuar su informalidad. Por otro lado, la condición de informalidad de las firmas constituye también una limitación importante para obtener crédito formal, por la falta de información sobre la naturaleza de sus actividades y su situación financiera.

La poca experiencia y/o baja educación de los pequeños empresarios es frecuentemente otra causa de informalidad (Cárdenas y Roza 2009), porque retrasa su acceso al crédito, a la tecnología más desarrollada, a los métodos de administración y a los sistemas de contabilidad más avanzados. Además, les impide percibir claramente los beneficios de la formalidad.

³ Equivalentes a 58,7% del salario, distribuidos así: 20,82 por la seguridad social a cargo del empleador, 20,83% por las prestaciones sociales; 9% por contribuciones parafiscales y 8% por la seguridad social a cargo del empleado.

Incentivos para la formalización de las pequeñas empresas

Con el propósito de incentivar la formalización de las pequeñas empresas⁴ nuevas y su utilización de trabajo formal, la LFGE crea una serie de descuentos en el impuesto sobre la renta⁵, las contribuciones parafiscales para el SENA, el ICBF y las Cajas de Compensación Familiar, el aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del FOSYGA⁶ y la matrícula mercantil⁷.

Para tener una idea de la magnitud de los incentivos, en el Cuadro 1 se reporta los resultados de una estimación del valor que tendría que pagar una empresa por contribuciones parafiscales sobre el salario de uno de sus directivos, uno de sus profesionales, uno de sus técnicos, uno de sus operarios y uno de sus trabajadores no calificados, a lo largo de cinco años. El cuadro reporta también lo que pagaría una pequeña empresa nueva, que se formalizara en 2011 y se acogiera a los beneficios de la Ley, durante los cinco años de duración de los descuentos, en los pagos que debería hacer por las contribuciones parafiscales sobre los salarios de los mencionados trabajadores. El incentivo que recibiría la empresa para formalizarse equivale, de esta manera, a 68% de los pagos que debería hacer por los aportes parafiscales sobre su nómina. Adicionalmente, el cuadro contiene los montos que deberían pagar los trabajadores de una empresa sobre sus salarios a la cuenta de solidaridad del FOSYGA, con y sin la aplicación de la Ley. En caso de resultar formalizados, los trabajadores se ahorrarían también 68% de los aportes que deberían hacer durante los cinco años.

El Cuadro 2 incluye el pago que tendría que hacer una empresa por obtener y renovar la matrícula mercantil, sin acogerse y acogiéndose a los beneficios de la Ley. En este

⁴ La Ley define las pequeñas empresas como aquellas con un número de trabajadores inferior a 50 y unos activos cuyo valor no exceda los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).

⁵ A las pequeñas empresas creadas con posterioridad a la entrada en vigencia de la Ley corresponde una tarifa de 0% de impuesto sobre la renta en los dos primeros años; de 25% de la tasa general en el tercer año; de 50% de esa tasa en el cuarto año; de 75% de la misma en el quinto año y del 100% de ella a partir del sexto año. Estos descuentos son más extensos en Vichada, Guainía y Vaupés, donde una tarifa de 0% se aplica a las nuevas pequeñas empresas los ocho primeros años; una tarifa de 50% de la tasa general en el noveno año; una tarifa de 75% de esa tasa en el décimo año y 100% de la mencionada tasa a partir del undécimo año.

⁶ Los descuentos aplicables a estas contribuciones son del mismo porcentaje y cubren idénticos períodos que los establecidos sobre la tasa general del impuesto de renta. En consecuencia, en los dos primeros años la pequeña empresa recién formalizada no pagaría contribuciones parafiscales, ni sus trabajadores aportarían al FOSYGA. En el tercer año, la tasa de las contribuciones parafiscales sería de 2,25% del salario y no de 9%, que es la tasa actual. En el cuarto año, la tasa de esas contribuciones sería de 4,5% del salario. En el último año de aplicación del descuento, la tasa de las contribuciones sería de 6,75%. A partir del sexto año, la empresa tendría que pagar 9% sobre su nómina por aportes parafiscales. Las rebajas aplicables en Vichada, Guainía y Vaupés son también de la misma magnitud y extensión que en el caso del impuesto sobre la renta.

⁷ Las rebajas para matrícula mercantil de las pequeñas empresas nuevas son de 100% para su obtención, de 75% para su renovación en el segundo año, de 50% para su renovación en el tercero y de 25% para la correspondiente al cuarto. A partir del quinto la renovación no tendrá descuento alguno.

caso, el ahorro equivaldría al 37,5% de lo que debería pagar.

Cuadro 1: Valor de los incentivos por descuento sobre los parafiscales y sobre los aportes al FOSYGA al cabo de cinco años (COP)⁸

| Descuento | Directivos | Profesionales | Técnicos | Operarios | No calificado |
|--|------------|---------------|-----------|-----------|---------------|
| Total a pagar por parafiscales sin la Ley (COP) [a] | 26.548.373 | 12.794.365 | 5.793.009 | 3.595.305 | 3.071.059 |
| Total a pagar por parafiscales con la Ley (COP) [b] | 8.395.327 | 4.045.931 | 1.831.909 | 1.136.934 | 971.154 |
| Porcentaje de ahorro en parafiscales (%) $([a] - [b])/[a]$ | 68,4 | 68,4 | 68,4 | 68,4 | 68,4 |
| Total a pagar por FOSYGA sin la Ley (COP) [a] | 2.949.819 | 1.421.596 | NA | NA | NA |
| Total a pagar por FOSYGA con la Ley (COP) [b] | 932.814 | 449.548 | NA | NA | NA |
| Porcentaje de ahorro en FOSYGA (%) $([a] - [b])/[a]$ | 68,4 | 68,4 | NA | NA | NA |

Fuente: Iregui, Melo y Ramírez 2011. Cálculos: Asobancaria

Cuadro 2: Valor de los incentivos para la formalización de las pequeñas empresas por descuento sobre la matrícula mercantil al cabo de cuatro años (COP)⁹

| EMPRESAS POR RANGO DE ACTIVOS | Entre 0 y 500 SMMLV | Entre 500 y 1000 SMMLV | Entre 1000 a 2000 SMMLV | Entre 2000 y 3000 SMMLV | Entre 3000 y 5000 SMMLV |
|---|---------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Total a pagar por matrícula sin la Ley (COP) [a] | 1.475.243 | 3.602.000 | 3.908.667 | 4.112.000 | 4.226.667 |
| Total a pagar por matrícula con la Ley (COP) [b] | 922.027 | 2.251.250 | 2.442.917 | 2.570.000 | 2.641.667 |
| Porcentaje de ahorro en matrícula (%) $([a] - [b])/[a]$ | 37,5 | 37,5 | 37,5 | 37,5 | 37,5 |

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá. Cálculos: Asobancaria

Aunque el valor de los descuentos no es despreciable, no es del todo evidente que una pequeña empresa prefiera pagar los costos plenos de la formalidad a partir del quinto año, e inclusive obtener los descuentos durante el período de formalización, si no tiene claros sus beneficios. En consecuencia, es imprescindible difundir entre los empresarios informales las ventajas de operar cumpliendo las normas legales.

⁸ Los salarios promedio se calcularon con base en los reportados por Iregui, AM. Melo, LA y Ramírez, MT. “Diferenciales salariales en el mercado de trabajo formal en Colombia: evidencia a partir de una encuesta a nivel de firma”, Borradores de Economía 629E, Banco de la República, 2011. Con base en esa escala salarial se aplicó el esquema de incentivos que propone la Ley y para cada año el valor del salario correspondiente se incrementó en 3%, extendiendo la meta de inflación de 2011 a los siguientes.

⁹ Las cifras reportadas en el cuadro fueron calculadas promediando las tasas correspondientes al intervalo del valor de los activos y aplicando la tasa promedio al límite superior del correspondiente rango.

Para promover la formalización empresarial y laboral, las autoridades hubieran podido escoger una solución más radical, que atacara directamente las causas estructurales de la informalidad y el desempleo, como han propuesto los analistas: eliminar las contribuciones parafiscales, fondear el gasto social con impuestos generales y ampliar la base de éstos y reducir su tasa. Sin embargo, quizá por su viabilidad política y fiscal, prefirieron los descuentos temporales, que tendrán probablemente un efecto menor.

También para incentivar la formalización de las pequeñas empresas y su demanda de trabajo formal, la LFGE busca ampliar su acceso al crédito y al microcrédito. Con este objetivo encomienda al GN diseñar y promover programas de subsidio a la tasa de interés y al capital, períodos de gracia, provisión de garantías y simplificación de trámites. Hasta el momento las autoridades no han diseñado la modalidad ni establecido la magnitud específica de los subsidios, la longitud ni los causales de los períodos de gracia o la forma de provisión de las garantías correspondientes. Por tanto, para evaluar sus posibles efectos hay que esperar hasta que diseñen los programas correspondientes, en el desarrollo de lo ordenado por la Ley.

Las autoridades hubieran podido optar por una política de promoción del acceso al crédito y al microcrédito técnicamente más radical, pero políticamente menos viable: eliminar los topes a las tasas de interés del crédito formal, establecidos mediante las certificaciones de la tasa de interés bancario corriente (IBC) y la tasa de interés remuneratorio máxima para los créditos de vivienda. Han puesto en práctica, en cambio, una nueva metodología de cálculo para el IBC, que ha permitido que aumente la tasa de usura. Esto favorece, sin duda, el acceso al crédito formal para los demandantes más riesgoso, pero no es la solución óptima.

La LFGE pretende también, por otra parte, agenciar la creación de programas de apoyo especializado y financiero para asistencia técnica, capital de trabajo y activos fijos para este tipo de firmas, tanto en el nivel central de la administración, como en los territoriales. La norma persigue, paralelamente, promover la puesta en marcha de programas de formación, capacitación, asistencia técnica y asesoría especializada para la formalización y generación empresarial, del empleo y el teletrabajo. Además, ordena fortalecer las relaciones entre las universidades, las empresas y el Estado, para que trabajen juntos en el desarrollo innovador en las regiones. Al mismo tiempo, prescribe mejorar la oportunidad de los jóvenes de ser ocupados, mediante el diseño, la gestión y la evaluación de una oferta de formación que contemple todas las necesidades de una persona en situación de exclusión y que cubra todas las etapas que necesite para su inserción formal y laboral.

Por último, la LFGE establece la obligación para el GN de promover e incentivar entre los gobiernos locales, la adopción de unos descuentos similares a los aplicados en el impuesto sobre la renta, para el pago del gravamen de industria y comercio correspondiente a las pequeñas empresas.

Estímulos para la generación de empleo formal

Con el fin de estimular la demanda de trabajo formal, la Ley dispone que los empleadores podrán descontar de la determinación de su impuesto de renta el pago de las contribuciones parafiscales al SENA, al ICBF y a las Cajas de Compensación Familiar, así como el aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del FOSYGA y el aporte al Fondo de Garantía de Pensión Mínima, correspondientes a los nuevos trabajadores, cuando estos sean menores de 28 años, o cabeza de familia pertenecientes a los niveles 1 y 2 del SISBEN, o mujeres desempleadas mayores de 40 años, o cuya remuneración sea inferior a 1,5 SMMLV, o que sean desplazados, reintegrados o discapacitados. En este último caso, los descuentos serán aplicables solo en los tres primeros años de vigencia de los correspondientes contratos laborales. En el resto de los casos, lo serán únicamente durante los dos primeros años.

A manera de ilustración del valor del incentivo, el Cuadro 3 contiene la estimación de los gastos de personal menor de 28 años, en el cual incurrieron las pequeñas empresas que reportaron datos a la Superintendencia de Sociedades en 2009, junto con los aportes que hicieron por los parafiscales y las contribuciones al FOSYGA y al Fondo de Garantía de Pensión mínima. El ahorro máximo posible que tendría una pequeña empresa *nueva* de este tipo, si utilizara personal de esa edad en la misma proporción en que éste participa en la población ocupada total (22,5%), equivaldría al 8,3% de lo que debería pagar por impuesto de renta.

Cuadro 3: Valor de los incentivos para la generación de empleo formal en las pequeñas empresas por descuento de contribuciones parafiscales, FOSYGA y Fondo de Garantía de Pensión Mínima sobre el impuesto de renta (COP miles)

| Concepto | COP miles |
|---|-----------|
| Pago de impuestos (renta y complementarios) [a] | 1.417.995 |
| Gastos de personal menor a 28 años [b] | 1.028.408 |
| Aportes parafiscales, FOSYGA y Fondo Garantía de Pensión Mínima (11,5%) [c] = [b]*11,5% | 118.267 |
| Descuento sobre el impuesto de renta (%) [c] / [a] | 8,3 |

Fuente: Superintendencia de Sociedades. Cálculos: Asobancaria

Nuevamente se prefirió una solución parcial de menor impacto, pero políticamente menos costosa, que una más radical. Desafortunadamente, las autoridades optaron por no remover las rigideces estructurales del mercado laboral colombiano, ni fondear adecuadamente el gasto social. Sin este tipo de soluciones será más difícil reducir las tasas de informalidad y desempleo natural e incrementar más rápido la tasa de crecimiento potencial.

Además, en el caso de la promoción del empleo, sin desconocer que intenta concentrarse en las personas más jóvenes, vulnerables y socialmente excluidas, el otorgamiento de ventajas tributarias sobre los gastos que ocasionarían los trabajadores

nuevos con esas características, podría ser discriminatorio en contra de los que no las tienen. En caso extremo, podría alterar la composición de la demanda adicional de trabajo, dificultando la obtención de empleo al resto de los desempleados.

Creación y desarrollo de sistemas de información del mercado laboral

La Ley crea el Sistema Nacional de Información de Demanda Laboral –SINIDEL–. El DANE será el operador del Sistema. Con esa función, deberá estandarizar, sistematizar y consolidar la información que publicará en el Boletín (semestral) de Demanda Laboral Insatisfecha. Esa información permitirá determinar más precisamente que hasta ahora las características sectoriales y regionales de la demanda, así como las peculiaridades de calificación de la mano de obra y el capital humano requeridos. La Ley ordena al GN fortalecer el Sistema Nacional de Formación de Capital Humano, mediante la promoción de la formación para el trabajo de buena calidad, de acuerdo con la demanda. También le encarga promover una oferta de capacitación adecuada y suficiente, involucrando a los diferentes oferentes de formación tanto privados como públicos y facilitando la incorporación de los grupos más vulnerables. Finalmente, crea el Registro Rural Colombiano, que acopiará la información de las empresas, actos y contratos originados en las actividades agropecuarias y agroindustriales.

Estos sistemas de información ayudarán a adecuar el perfil de la oferta laboral al de la demanda, contribuyendo a disminuir el tiempo durante el cual un trabajador promedio estará desempleado. También promoverán una utilización más eficiente del trabajo en el mediano plazo y contribuirán a mejorar su productividad.

Colombia. Principales Indicadores Macroeconómicos

| | 2007 | 2008 | 2009 | | | | | 2010 | | | | 2011 | |
|--|--------------|--------------|------|------|------|------|-------------|-------------|-------------|-------------|------|--------------|--------------|
| | | | T1 | T2 | T3 | T4 | total | T1 | T2 | T3 | T4 | Proy. | Proy. |
| PIB Nominal (USD B) | 207.8 | 242.6 | 60 | 61 | 62 | 63 | 247 | 68.2 | 70.3 | 74.6 | ... | ... | ... |
| PIB Nominal (COP MM) | 432 | 477 | 123 | 126 | 127 | 129 | 505 | 131.5 | 134.7 | 134.3 | ... | ... | ... |
| Crecimiento Real | | | | | | | | | | | | | |
| PIB real (% Var. Interanual) | 6.3 | 2.7 | -0.4 | -0.1 | 0.8 | 2.9 | 0.8 | 4.5 | 4.4 | 3.6 | 3.6 | 4.0 | 4.1 |
| Precios | | | | | | | | | | | | | |
| Inflación (IPC, % Var. Interanual) | 5.7 | 7.7 | 6.1 | 3.8 | 3.2 | 2.0 | 2.0 | 1.8 | 2.3 | 2.3 | 3.2 | 3.2 | 3.7 |
| Inflación básica (% Var. Interanual) | 5.2 | 5.9 | 5.4 | 4.5 | 3.9 | 2.7 | 2.7 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.6 | 2.6 | 2.5 |
| Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo) | 2002 | 2234 | 2561 | 2159 | 1922 | 2046 | 2046 | 1929 | 1916 | 1800 | 1990 | 1990 | 1822 |
| Tipo de cambio (Var. % interanual) | -10.4 | 11.6 | 40.6 | 17.8 | -1.2 | -8.4 | -8.4 | -24.7 | -11.2 | -6.4 | -2.8 | -2.8 | -8.4 |
| Sector Externo | | | | | | | | | | | | | |
| Cuenta corriente (% del PIB) | -2.8 | -2.8 | -2.0 | -1.7 | -2.5 | -2.5 | -2.2 | -1.9 | -2.3 | -4.6 | ... | -2.5 | -3.7 |
| Cuenta corriente (USD mmM) | -5.8 | -6.8 | -1.0 | -0.9 | -1.5 | -1.7 | -5.1 | -1.3 | -1.6 | -3.4 | ... | -7.2 | -11.6 |
| Balanza comercial (USD mmM) | -0.6 | 1.0 | 0.1 | 0.8 | 0.4 | 0.8 | 2.1 | 1.1 | 1.2 | -0.4 | ... | 3.5 | -0.2 |
| Exportaciones F.O.B. (USD mmM) | 29.4 | 37.1 | 7.5 | 7.8 | 8.3 | 9.0 | 32.6 | 9.5 | 10.2 | 10.0 | ... | 41.7 | 44.8 |
| Importaciones F.O.B. (USD mmM) | 30.1 | 36.3 | 7.4 | 7.0 | 7.9 | 8.2 | 30.5 | 8.4 | 9.0 | 10.4 | ... | 38.2 | 45.0 |
| Servicios (neto) | -2.6 | -3.1 | -0.5 | -0.5 | -0.7 | -1.0 | -2.7 | -0.7 | -0.8 | -1.0 | ... | -3.1 | -3.1 |
| Renta de los factores | | | | | | | | | | | | -11.7 | -10.9 |
| Transferencias corrientes (neto) | 5.2 | 5.5 | 1.2 | 1.1 | 1.1 | 1.3 | 4.6 | 0.9 | 1.1 | 1.1 | ... | 4.1 | 3.7 |
| Inversión extranjera directa (USD mmM) | 9.0 | 10.6 | 2.1 | 2.8 | 1.3 | 0.9 | 7.2 | 2.1 | 2.2 | 2.2 | ... | 8.6 | 11.1 |
| Sector Público | | | | | | | | | | | | | |
| Bal. primario del Gobierno Central (% del PIB) | 0.8 | 0.9 | ... | ... | ... | ... | -1.1 | ... | ... | ... | ... | -1.3 | -0.7 |
| Bal. del Gobierno Central (% del PIB) | -3.2 | -2.3 | -2.7 | -0.5 | -0.5 | -0.4 | -4.2 | ... | ... | ... | ... | -4.3 | -4.1 |
| Bal. primario del SPNF (% del PIB) | ... | -0.1 | ... | ... | ... | ... | -2.4 | ... | ... | ... | ... | -0.6 | 0.0 |
| Bal. del SPNF (% del PIB) | -0.6 | -0.1 | -0.3 | -0.8 | -0.8 | -0.7 | -2.6 | ... | ... | ... | ... | -3.6 | -3.4 |
| Indicadores de Deuda | | | | | | | | | | | | | |
| Deuda externa bruta (% del PIB) | 21.4 | 18.9 | 20.2 | 20.0 | 22.1 | ... | 24.1 | ... | ... | ... | ... | 20.4 | 25.0 |
| Pública (% del PIB) | 13.8 | 12.2 | 13.2 | 13.4 | 15.1 | ... | 16.3 | ... | ... | ... | ... | 14.3 | 13.0 |
| Privada (% del PIB) | 7.7 | 6.9 | 7.0 | 6.6 | 7.0 | ... | 7.8 | ... | ... | ... | ... | 6.1 | 12.0 |
| Deuda del Gobierno (% del PIB, Gob. Central) | 36.5 | 36.4 | 38.5 | 36.6 | 35.3 | ... | 43.2 | ... | ... | ... | ... | 38.6 | 39.6 |

Fuente: DANE, Banco de la República, Minhacienda, Superfinanciera y Asobancaria.

Colombia. Estados financieros*

| | Dic-10 (a) | Nov-10 | Dic-09 (b) | Var real anual entre (a) y (b) |
|--|----------------|----------------|----------------|-----------------------------------|
| Activo | 242,571 | 237,487 | 202,137 | 16.3% |
| Disponible | 16,198 | 15,087 | 15,292 | 2.7% |
| Inversiones | 53,795 | 48,947 | 44,568 | 17.0% |
| Cartera Neta | 151,648 | 150,217 | 122,335 | 20.1% |
| Consumo Bruta | 42,300 | 41,594 | 35,611 | 15.1% |
| Comercial Bruta | 102,066 | 99,166 | 79,258 | 24.8% |
| Vivienda Bruta | 10,739 | 12,902 | 10,747 | -3.1% |
| Microcrédito Bruta | 3,980 | 3,933 | 3,576 | 7.9% |
| Provisiones** | 7,437 | 7,378 | 6,857 | 5.1% |
| Consumo | 2,585 | 2,644 | 2,634 | -4.9% |
| Comercial | 4,313 | 4,181 | 3,743 | 11.7% |
| Vivienda | 362 | 392 | 335 | 4.7% |
| Microcrédito | 177 | 160 | 145 | 18.2% |
| Otros | 20,930 | 23,235 | 19,942 | 1.7% |
| Pasivo | 211,158 | 206,113 | 175,734 | 16.5% |
| Depósitos y Exigibilidades | 157,550 | 155,377 | 141,293 | 8.1% |
| Cuentas de Ahorro | 77,327 | 76,714 | 64,832 | 15.6% |
| CDT | 40,689 | 42,937 | 43,254 | -8.8% |
| Cuentas Corrientes | 32,938 | 29,340 | 27,627 | 15.6% |
| Otros | 6,596 | 6,386 | 5,580 | 14.6% |
| Otros pasivos | 53,608 | 50,736 | 34,440 | 50.9% |
| Patrimonio | 31,413 | 31,374 | 26,403 | 15.3% |
| Ganancia/Pérdida del ejercicio | 4,819 | 4,414 | 4,388 | 6.4% |
| Ingresos por intereses | 16,527 | 15,068 | 18,796 | -14.8% |
| Gastos por intereses | 5,247 | 4,802 | 7,907 | -35.7% |
| Margen neto de Intereses | 11,261 | 10,249 | 10,877 | 0.3% |
| Ingresos netos diferentes de Intereses | 7,647 | 6,938 | 8,097 | -8.5% |
| Margen Financiero Bruto | 18,907 | 17,186 | 18,975 | -3.4% |
| Costos Administrativos | 9,140 | 8,214 | 8,363 | 5.9% |
| Provisiones Netas de Recuperación | 2,057 | 1,866 | 3,427 | -41.8% |
| Margen Operacional | 7,711 | 7,107 | 7,184 | 4.0% |
| Indicadores | | | | Variación (a) - (b) |
| Indicador de calidad de cartera | 2.78 | 3.13 | 3.91 | -1.14 |
| Consumo | 4.36 | 4.93 | 6.47 | -2.11 |
| Comercial | 1.94 | 2.26 | 2.65 | -0.71 |
| Vivienda | 3.94 | 3.49 | 4.15 | -0.21 |
| Microcrédito | 4.30 | 4.87 | 5.76 | -1.46 |
| Cubrimiento** | 168.26 | 149.49 | 135.62 | 32.64 |
| Consumo | 140.21 | 129.01 | 114.35 | 25.86 |
| Comercial | 217.58 | 186.32 | 178.12 | 39.46 |
| Vivienda | 85.64 | 87.12 | 75.28 | 10.36 |
| Microcrédito | 103.35 | 83.78 | 70.40 | 32.95 |
| ROA | 2.18% | 2.14% | 2.24% | -0.1% |
| ROE | 16.72% | 16.38% | 18.45% | -1.7% |
| Solvencia | n.d | 14.28% | 14.05% | n.d |

1/ El Margen Financiero es calculado como la diferencia entre ingresos y gastos por intereses menos Prima amortizada de cartera - cuenta PUC 510406.

2/ Indicador de calidad de cartera en mora = Cartera Vencida /Cartera Bruta.

*Datos mensuales a diciembre de 2010 del sistema bancario. Cifras en miles de millones de pesos. Fuentes y cálculos Asobancaria.

** No se incluyen otras provisiones. El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones.