Formalizando la informalidad empresarial en Colombia

Borradores de Economia
Número:
676
Publicado:
Sábado, 1 Octubre 2011
Clasificación JEL:
E2, E6, H3, J4
Palabras clave:
Formalidad, Informalidad, Políticas de formalización empresarial
Descargar documento

Lo más reciente

Geopolitical risk and emerging market sovereign risk premia
Fredy Gamboa-Estrada, José Vicente Romero
Assessing the effects of recent provisioning rules on consumer credit allocation in Colombia
Fredy Gamboa-Estrada, Diego Cuesta, Camilo Sanchez-Quinto
Settlement liquidity in the Colombian large-value payment system: the role of reserve requirements
Fredy Gamboa-Estrada, Freddy Cepeda-López, Javier Iván Miguélez-Márquez
Otras Publicaciones

Este trabajo presenta un modelo de equilibrio parcial dinámico de emprendedores que escogen establecerse en el sector formal o en el informal. Esta decisión es el resultado de un análisis de los costos y beneficios estáticos y dinámicos asociados a operar en cada uno de los dos sectores que incluyen los costos salariales, las tasas impositivas, los costos de crear y liquidar una empresa formal y la posibilidad de acceder al sistema financiero. El modelo es calibrado para replicar tanto el promedio como una medida de la dispersión del valor agregado relativo del sector formal versus el sector informal en Colombia para el período 2000-2007. Posteriormente, el trabajo investiga el impacto de diversas políticas de formalización sobre el tamaño relativo del sector formal. Las simulaciones encuentran que reducciones en los costos asociados a operar en el sector formal pueden conducir a aumentos considerables en el tamaño relativo del sector formal. El costo de montar una empresa, en especial, tiene efectos grandes sobre el tamaño de la formalidad. Los resultados sugieren, entonces, que el marco legal de regulación del sector formal en Colombia actúa como una barrera importante para la formalización empresarial.