



LOS COSTOS ADMINISTRATIVOS DE LA REGULACIÓN EMPRESARIAL COMO VARIABLE INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE: UN ESTADO DE LA CUESTIÓN

BUSINESS REGULATION ADMINISTRATIVE COSTS AS INDEPENDENT AND DEPENDENT VARIABLE: A STATE OF AFFAIRS

PABLO DANIEL GARIBALDI^{i ii}

Fecha de Recepción: 29/04/2019 | Fecha de Aprobación: 24/06/2019

Resumen: El presente estudio realiza una evaluación de la literatura sobre el rol que los costos administrativos de la regulación empresarial cumplen tanto como variable independiente y dependiente y sus limitaciones. Esta revisión pretende contribuir a la comprensión de la regulación empresarial y proveer explicaciones, por un lado, a las diferencias encontradas en los distintos países en términos de desempeño económico en la medida en que los costos administrativos de las regulaciones cumplen un rol como variable independiente. En este sentido, entre los principales resultados económicos observados se encuentran la entrada de nuevas firmas legalmente constituidas, la producción per cápita, la exportación de bienes y servicios y el crecimiento económico. Por otro lado, se busca reconstruir los determinantes políticos y económicos que permiten dar cuenta del nivel de costos administrativos de la regulación empresarial. Esta última producción académica, notoriamente más acotada y menos sistematizada que la dedicada a los efectos económicos, aborda tanto factores estructurales como políticas públicas implementadas por una determinada administración para reducir la carga administrativa en cuestión. A partir de esta revisión se sugieren posibles investigaciones que contribuyan al análisis de los costos administrativos de la regulación empresarial en tiempos recientes. Para ello, se ha analizado una muestra de trabajos publicados en las décadas del 2000 y 2010.

Palabras Clave:

*Regulación.
Costos administrativos.
Crecimiento económico.
Determinantes institucionales y económicos.*

ⁱ Licenciado en Ciencia Política (UBA). Magíster en Economía Política (FLACSO). Investigador del Instituto Nacional de la Administración Pública (INAP). Buenos Aires, Argentina.

ⁱⁱ El autor agradece el valioso comentario de un evaluador anónimo de la Revista Administración Pública y Sociedad.

Abstract: The present study carries out an evaluation of the literature on the role that administrative costs of business regulation fulfill both as an independent and dependent variable and its limitations. This review aims to contribute to the understanding of business regulation and provide explanations, on the one hand, of differences found in different countries in terms of economic performance to the extent that administrative costs of the regulations fulfill a role as an independent variable. In this sense, the main economic results observed are the entry of new legally constituted firms, production per capita, goods' and services export and economic growth. On the other hand, this work seeks to reconstruct the political and economic determinants that allow to account for the level of administrative costs of business regulation. This last academic production, notoriously more limited and less systematized than that devoted to economic effects, addresses both structural factors and public policies implemented by a given administration to reduce the administrative burden in question. From this review, we suggest possible investigations that contribute to administrative costs' analysis of business regulation in recent times. To that end, a sample of works published in the decades of 2000 and 2010 has been analyzed.

Keywords:

*Regulation.
Administrative costs.
Economic growth.
Institutional and
economic
determinants.*

1. Introducción

El presente estudio realiza una evaluación de la literatura sobre el rol que los costos administrativos de la regulación empresarial cumplen tanto como variable independiente y dependiente y sus limitaciones. Esta revisión pretende contribuir a la comprensión de la regulación empresarial y proveer explicaciones, por un lado, a las diferencias encontradas en los distintos países en términos de desempeño económico en la medida en que los costos administrativos de las regulaciones cumplen un rol como variable independiente. En este sentido, entre los principales resultados económicos observados se encuentran la entrada de nuevas firmas legalmente constituidas, la producción y productividad, la exportación de bienes y servicios y el crecimiento económico. Por otro lado, se busca reconstruir los determinantes políticos y económicos que permiten dar cuenta del nivel de costos administrativos de la regulación empresarial. Esta última producción académica, notoriamente más acotada y menos sistemática que la dedicada a los efectos económicos, aborda tanto factores estructurales como políticas públicas implementadas por una determinada administración para reducir la carga administrativa en cuestión. A partir de esta revisión se sugieren posibles investigaciones que contribuyan al análisis de los costos administrativos de la regulación empresarial en tiempos recientes. Para ello, se ha analizado una muestra de trabajos publicados en las décadas del 2000 y 2010.

Teniendo en cuenta estos objetivos, el presente trabajo se organiza en tres partes. La primera propone una definición conceptual de costos administrativos de la regulación empresarial y contextualiza el objeto de estudio. Posteriormente, se realiza un análisis de contenido de la literatura académica, evaluando sus contribuciones y limitaciones. Por un lado, se analiza la

producción dedicada a indagar los efectos económicos de los costos administrativos a fin de determinar si estos costos realmente importan a la hora de dar cuenta de ciertos aspectos del desempeño de la economía de un país y, en caso de que importe, en qué medida y cómo lo hace. Por otro lado, se avanza en reconstruir los determinantes institucionales y económicos del nivel de costos administrativos. Aquí, se distingue entre una lectura que enfatiza condiciones estructurales y otra que analiza variables explicativas asociadas con políticas públicas específicas, diseñadas e implementadas por una administración. Finalmente, se ofrece una breve conclusión donde se sugieren líneas futuras de investigación.

2. Definición y contexto del objeto de estudio

Los costos o carga administrativa de la regulación empresarial son el tiempo y los recursos monetarios que las empresas dedican a satisfacer las obligaciones de información comprendidas en las regulaciones cuyo cumplimiento es exigido por un Estado determinado. Estos recursos son destinados por las empresas, más precisamente, a desarrollar actividades administrativas como el llenado de formularios, la solicitud de permisos y licencias, el reporte de información, la notificación de cambios, siempre y cuando estén incluidas en reglas legales. Por consiguiente, no se considera un costo de esta naturaleza a los recursos invertidos por parte del capital en el desarrollo de actividades administrativas que lleva adelante una empresa por voluntad propia pero que no son requeridas por una regulación estatal.

Las propuestas definicionales más extendidas tienden a distinguir a los costos administrativos de la regulación empresarial, asociados a la obligación de producir y proveer información al Estado, de los costos vinculados con el contenido de la regulación empresarial, los cuales refieren a aquellas acciones o procedimientos que los empresarios deben desarrollar para adecuarse a las regulaciones vigentes en un país dado. A modo de ejemplo, Renda et al. (2013) clasifican los costos de la regulación entre carga administrativa (obligación de información), costo de cumplimiento sustantivo (obligación de contenido) y carga regulatoria (derechos, impuestos, etc.).

Existe un importante conjunto de investigaciones que ha avanzado en el estudio de los costos administrativos del pago de impuesto por parte de las empresas. Estas investigaciones, que en general plantean un objetivo descriptivo de estimación, trabajan con el concepto de costo de cumplimiento (*compliance costs*) del pago de impuestos para referirse a aquellos recursos monetarios invertidos por el sector privado, empresarios o ciudadanos, para cumplir con una estructura y un nivel impositivo determinado (Sandford, Godwin y Hardwick, 1989; Evans 2008). Esta literatura utiliza la categoría de costos administrativos del pago de impuestos para aludir a los gastos de la administración pública destinados a sostener el funcionamiento del sistema fiscal. Teniendo en cuenta estas definiciones, la literatura que aborda los efectos y determinantes del nivel de costos de cumplimiento del pago de impuesto resulta pertinente para esta revisión y evaluación de los costos administrativos de la regulación empresarial.

Analizar la producción académica dedicada a estudiar los costos administrativos de la regulación empresarial resulta de suma relevancia porque, en primer lugar, estos últimos se han ubicado en el centro de la agenda regulatoria y de reforma del Estado de los gobiernos centrales de los países desarrollados en tiempos recientes (Wegrich, 2009). De hecho, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, en adelante) estableció, hacia mediados de la década del '90, uno de los primeros conjuntos de principios internacionalmente aceptados sobre la política regulatoria que incluyó entre sus recomendaciones de iniciativas a la reducción de los costos administrativos en el contexto de una nueva política regulatoria que reemplazó la dinámica de la

desregulación por la de la *better regulation*. Esta última combina el reconocimiento del valor permanente de la regulación para alcanzar ciertos equilibrios sociales y económicos deseables, incluyendo metas de sustentabilidad y medioambientales, con la intención de atenuar consecuencias regresivas de un entorno regulatorio demasiado restrictivo para el comportamiento de los actores empresariales. En términos de Baldwin, Cave y Lodge (2010), la agenda de la *better regulation* se caracteriza, además, por conciliar la preocupación por la calidad de la regulación, la eliminación del *red tape* o excesiva e ineficaz burocratización y la planificación racional del *policy making*. Más recientemente, países en desarrollo y de bajos ingresos económicos han ingresado en una difundida ola de reformas regulatorias dedicadas a contraer la carga administrativa que pesa sobre el capital (Banco Mundial, 2019).

Malyshev (2006), observando los países que integran la OCDE, distingue cuatro grandes tendencias en las políticas implementadas para reducir los costos administrativos de la regulación empresarial. En primer lugar, la tendencia más relevante refiere a un cambio gradual desde un enfoque centrado en intentar contraer la carga administrativa una vez que la regulación ya se encuentra vigente hacia uno que reconoce la necesidad de asegurar que el entorno regulatorio diseñado resulte óptimo, evitando que costos innecesarios o poco racionales sean implementados. Adicionalmente, Malyshev registra un énfasis en el diseño de iniciativas de tipo *top down*, entendiéndose por esto último que las políticas públicas destinadas a generar un bajo nivel de costos administrativos están incrementalmente integradas en una agenda más amplia y comprehensiva de reforma regulatoria. En tercer lugar, la concepción de la política de reducción de costos administrativos está cada vez más orientada por la lógica de las reformas de mercado, la cual entiende que los agentes económicos operan de un modo virtuoso cuando soportan una mínima intervención regulatoria estatal. Finalmente, la creciente y acelerada incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC, en adelante) a la administración pública ejerce una efectiva presión a los gobiernos nacionales y subnacionales para adoptar acciones que contraigan exitosamente los costos administrativos.

La dinámica política, arriba descrita, que ha recuperado el valor permanente de la regulación para inducir determinados equilibrios económicos y sociales convive con una creciente literatura empírica sobre los efectos de la regulación económica que coincide, desde las últimas décadas del siglo pasado, en la imposibilidad de construir proposiciones simples de alto nivel de generalidad debido a que la naturaleza y relevancia del impacto regulatorio varía significativamente en función de las características de la regulación, del mercado y del entorno político y legal (Joskow y Rose, 1989). Por consiguiente, resulta de sumo interés abordar los principales aportes de la literatura sobre costos administrativos de la regulación empresarial para reconstruir y descifrar aquellos factores económicos e institucionales significativos que pueden hacer variar los efectos regulatorios.

En segundo lugar, la nutrida producción académica dedicada a estudiar los costos administrativos de la regulación empresarial, tanto aquella preocupada por sus efectos económicos como la que atiende sus factores explicativos, presenta una severa dispersión de propuestas de estimación y conceptuales. Por un lado, algunas investigaciones indagan en el impacto económico de una o unas pocas regulaciones mientras que otras priorizan la construcción de índices que permite la agregación de una cantidad mayor de regulaciones. Por otro lado, existen investigaciones que elevan el nivel de abstracción conceptual, desplazándose del concepto de costos administrativos de la regulación hacia una categoría que incorpora otras cargas regulatorias más vinculadas al contenido. Lógicamente, la existencia de un campo de estudios con diversas propuestas de

estimación de los costos administrativos de la regulación y distintas definiciones conceptuales se traduce en diferentes resultados que dificultan un conocimiento sistematizado en esta área.

Por todo lo expuesto, dada la combinación de un contexto de creciente relevancia de la política de reducción de costos administrativos de la regulación empresarial y de un campo de estudios que muestra una notoria dispersión de propuestas de estimación y de definición conceptual, una evaluación de las investigaciones permite reconstruir consensos y desacuerdos acerca de los efectos económicos y los determinantes de los costos administrativos de la regulación empresarial así como detectar limitaciones de la literatura analizada y ofrecer líneas futuras de investigación.

3. Análisis de contenido

3. 1. Los costos administrativos de la regulación empresarial como variable independiente

La gran mayoría de los estudios sostiene que los costos administrativos de la regulación empresarial afectan el desempeño económico de un país. Este extendido consenso sostiene que un elevado nivel de costos, estimados, generalmente, en función de la cantidad de tiempo y dinero que las empresas dedican para cumplir con las obligaciones de información de la regulación empresarial, impacta de forma negativa en los siguientes resultados: entrada de nuevas firmas legalmente constituidas, crecimiento económico, exportaciones, producción y productividad. De este modo, la reducción de los costos administrativos del entorno regulatorio de la actividad empresarial constituye lo que Schneider (2015) denomina una política industrial pasiva. Según este autor, la política industrial pasiva es aquella en la que el gobierno pretende disminuir los costos de la actividad empresarial mediante la modificación del propio comportamiento estatal, con la expectativa de que la dinámica de las firmas responderá positivamente. En contraste, la política industrial activa intenta alterar directamente el comportamiento del sector privado.

En esta sección, se pretende realizar un análisis de contenido de esta literatura, haciendo énfasis en las principales contribuciones acerca de los efectos económicos de los costos administrativos de la regulación empresarial, y señalando la cantidad de casos (estudio de un caso, pocos casos o muchos casos³), el nivel de análisis (general, regional o nacional) y el período de tiempo observados, así como la naturaleza de la regulación analizada.

Estudios de caso acerca de los efectos económicos de los costos administrativos de una única regulación

Un conjunto de investigaciones se ha dedicado a estudiar los efectos del nivel de costos administrativos de una única regulación empresarial en particular sobre cierto aspecto del desempeño económico de un solo país. La mayor parte de esta literatura se concentró en el estudio de la relación entre una reforma que reduce costos administrativos comprendidos en la regulación de la constitución de empresas y la entrada de nuevas firmas al mercado formal. En este sentido, distintos estudios de caso sobre los efectos económicos de reformas regulatorias tienden a coincidir en que la disminución de los costos administrativos estimula la entrada de nuevas firmas. Dentro de este conjunto de investigaciones, algunos autores intentaron avanzar en precisar los canales a través de los que actúa el efecto virtuoso de la disminución de costos y qué características presentan los actores empresariales beneficiados. Bruhn (2008 y 2011) evalúa, a través de técnicas estadísticas, resultados económicos de una reforma implementada a nivel municipal en México que minimizó la cantidad de trámites así como el tiempo que los empresarios

³ La distinción entre estudios de pocos casos y de muchos casos sigue la propuesta de Landmann (2000), quien afirma que los primeros comprenden entre 2 y 20 casos mientras que los segundos más de 20.

debían dedicar para registrar y constituir legalmente una empresa. La autora sostiene que esta reforma logró entre el segundo trimestre de 2000 y el cuarto trimestre de 2004 incrementar efectivamente el número total de empresas registradas en un 5% y el trabajo asalariado en un 2,2% en un conjunto de industrias seleccionadas. Puesto de otro modo, un menor nivel de costos administrativos estimuló la formalización de la economía y alentó la creación de empleo. Sin embargo, otro hallazgo relevante de esta investigación radica en haber logrado detectar que el incremento de empresas registradas provino de asalariados que abrieron un nuevo emprendimiento mientras que los empresarios informales no tendieron a registrar su negocio. Finalmente, Bruhn indica que la competencia generada por los nuevos actores empresariales registrados colaboró en la disminución de los precios en un 1%, al mismo tiempo que el ingreso económico de las firmas líderes preexistentes se contrajo en un 3,5%.

En otra investigación asociada a los efectos económicos de la misma reforma, Bruhn (2013) enfrenta el interrogante acerca de quiénes son los empresarios que registran sus firmas. Para llevar adelante este análisis, se distingue entre dos tipos de empresarios. Un tipo está constituido por empresarios informales que asumen características similares (ingreso económico y formación educativa) a los trabajadores asalariados y un segundo tipo se asemeja a empresarios formales. La principal conclusión de la autora consiste en mostrar que estos últimos tienden a registrar sus emprendimientos, luego de la implementación de la reforma, en mayor medida que los propietarios informales similares a los asalariados. En contraste, resulta más probable que estos últimos se conviertan en trabajadores asalariados. Más en general, la reforma no generó un impacto positivo significativo en la formalización de empresas en aquellos municipios que exhibían con antelación bajas restricciones administrativas pero sí en aquellos en donde se registraban elevados costos para cumplir con las obligaciones de la información contenidas en la regulación vigente.

Branstetter et al. (2014) y Amici et al. (2016) también avanzaron en precisar quiénes son los actores empresariales que protagonizan el aumento de la entrada de firmas al mercado legal. Branstetter et al., en su análisis de los efectos de corto plazo de una reforma implementada en Portugal en 2005, basada en la simplificación de procedimientos administrativos y en la contracción de los requisitos monetarios, sostienen que existió un incremento en la constitución legal de firmas y en el nivel de empleo. Las “firmas marginales”, aquellas que se constituyeron legalmente luego de la reforma, fueron, fundamentalmente, las más agredidas por los altos costos de entrada, pequeñas por su tamaño, con propietarios de baja educación y más edad, e insertas en sectores de baja incorporación tecnológica como agricultura, construcción y comercio. Adicionalmente, estas firmas, en contraste con las empresas que se formaron en ausencia de la reforma en cuestión, exhibieron una menor probabilidad de supervivencia en sus dos primeros años de existencia, inferior productividad y salarios más débiles. En una misma línea, Amici et al. abordan el impacto de una reforma llevada adelante en Italia en 2010 para reducir el tiempo que debe enfrentar un empresario para registrar su emprendimiento sobre la dinámica de las firmas. Esta política, según los autores, generó un incremento en la tasa de entrada y, también, en la probabilidad de supervivencia. Adicionalmente, al distinguir las firmas por sus características legales, tamaño y distribución sectorial, Amici et al. encuentran que esos resultados virtuosos se explican, esencialmente, por empresas de un solo propietario, muy pequeñas e insertas en actividades de baja complejidad.

Cavalcanti, Magalhaes y Tavares (2008) y González - Torres Fernández (2014) analizan la relación entre costos administrativos comprendidos en una regulación empresarial y producción agregada

mientras que Chari (2007) se concentra en los efectos sobre la productividad. Los primeros realizan un estudio de caso sobre la relación entre costos regulatorios de *start up* y producción per cápita en Brasil. En este estudio, los costos regulatorios incluyen no solo la carga administrativa, sino también aspectos vinculados al sistema judicial, al mercado laboral y a la protección jurídica del capital. Respecto del componente administrativo, el presente estudio toma en consideración al número de procedimientos que un proyecto de emprendimiento debe atravesar para obtener su status legal y el promedio de tiempo exigido para cumplir con procedimientos de insolvencia, registrar una propiedad y realizar *enforcement* de contratos. El resultado de esta investigación afirma que a menor nivel de costos implicados en la constitución legal de una firma y en el registro de una propiedad, la producción per cápita resulta más elevada.

González - Torres Fernández, por su parte, desarrolla un modelo macroeconómico que pretende distinguir los efectos de la reducción del tiempo y del dinero que demanda constituir legalmente una empresa -costos burocráticos de *start up*, en términos del autor- sobre el nivel del producto agregado de un país. Esta investigación concluye que el componente temporal tiene un impacto mayor sobre la producción que el monetario. Sin embargo, además de precisar el efecto individual de cada uno de los componentes del costo, se distinguen los canales por medio de los cuales esta carga administrativa actúa sobre el desempeño económico a través de la selección de proyectos de negocios. En este sentido, los pagos por adelantado tienden a agredir los proyectos de baja productividad debido a que exigir un costo monetario fijo vuelve rentable únicamente a aquellos emprendimientos que cuentan con una expectativa de alto flujo de ganancias, mientras que una elevada demora ejerce un efecto negativo de selección sobre la entrada de nuevos competidores con alto costo de oportunidad. Puesto más claramente, los procedimientos administrativos que consumen mucho tiempo impiden al empresario generar ingresos mientras intenta cumplir con las obligaciones de información surgidas de la regulación por lo que el costo de oportunidad de establecer un emprendimiento empresarial es más elevado a medida que aumenta la capacidad de obtener ganancias. En conclusión, los costos monetarios mejoran la selección de emprendedores mientras que los costos de tiempo bloquean a los proyectos más eficientes, generando un nivel de productividad y producción agregadas significativamente más bajas.

De Jong y Van Witteloostuijn (2014), por su parte, analizan la relación entre costo administrativo de la regulación empresarial impuesta por los diferentes niveles de gobierno (local, nacional e internacional), entendiéndolo por este último al tiempo y a los recursos monetarios comprendidos en el cumplimiento de las obligaciones de información legalmente requeridas, y el volumen de ventas de las firmas individualmente consideradas a partir de datos recolectados a 530 empresas privadas holandesas. El principal hallazgo de los autores consiste en afirmar que un mayor nivel de costos genera efectos negativos sobre el volumen de ventas.

La relación entre costo administrativo de la regulación empresarial y productividad también es abordada por Chari (2007) quien analiza el efecto de una reforma implementada a principios de la década del '80 en la India que comprimió las obligaciones de información requeridas para constituir legalmente una firma. La principal conclusión del autor consiste en afirmar que la reducción de los costos administrativos incrementó la productividad promedio al cambiar la composición de las firmas en las décadas del 80 y '90, permitiendo que se incorporen empresas con una función de producción más eficiente. De este modo, la intuición de Chari es que los altos costos de entrada protegen de la competencia a las empresas que ocupan una posición relevante en determinado mercado y les permiten sobrevivir, evitando los efectos disciplinarios de la competencia.

Un conjunto de investigaciones ha avanzado en analizar los efectos económicos de los costos administrativos de las regulaciones impositivas en un solo país aunque estos estudios se han abocado, principalmente, a un esfuerzo descriptivo de estimación de la carga administrativa regulatoria. Esta producción académica, si bien se inició concentrada en países desarrollados, empezando por Estados Unidos, Canadá, Alemania e Inglaterra, luego se extendió hacia Europa Occidental (Irlanda, Holanda, España, Portugal, Suecia y Suiza), Australia, Nueva Zelanda, Asia (Singapur, Malasia, Hong Kong, India y Corea del Sur), Europa del Este (Croacia y Eslovenia), y culminó abarcando muchos países en desarrollo (Coolidge, 2012).

Retomando los principales hallazgos, esta literatura tiende a converger en torno a cuatro conclusiones, siguiendo las lecturas de Evans (2008) y Tran Nam (2015). En primer lugar, los costos administrativos de la regulación impositiva son relevantes para las empresas a nivel mundial, tanto en recursos monetarios absolutos como en términos relativos a la recaudación fiscal agregada o al PIB. En segundo lugar, esta producción académica entiende que los costos laborales internos dominan la composición de la carga administrativa -los costos laborales representan aproximadamente dos tercios del total de costos administrativos-. Más en general, Evans (2008) sostiene que el componente más estable de los costos está conformado por: a) el tiempo de trabajo consumido en el cumplimiento de las actividades impositivas, b) la *expertise* contratada adicionalmente para asistir en el proceso de cumplimiento de las actividades impositivas como el pago a profesionales externos a la organización, y 3) el gasto incurrido por la empresa en el intento de dar seguimiento de las actividades impositivas, como la compra de un software. En tercer lugar, los costos administrativos son regresivos debido a que a medida que aumenta el tamaño del pagador de impuestos, estimado por su capacidad de venta anual, los costos se vuelven una fracción menor de las ventas. Además, el costo administrativo aumenta con la orientación internacional del pagador de impuestos. En cuarto y último lugar, los costos administrativos de la regulación empresarial no muestran ninguna tendencia decreciente a lo largo del tiempo, a pesar de las políticas públicas implementadas por diferentes gobiernos.

Estudios de muchos casos acerca de los efectos económicos de los costos administrativos de una única regulación empresarial

Los estudios que analizan los efectos económicos de los costos administrativos de la regulación empresarial en muchos casos tienden a confluir en torno a conclusiones similares a las señaladas en la subsección anterior. Nuevamente, la literatura se concentra en la relación entre la regulación de la constitución de firmas y la entrada de nuevos competidores al mercado formal. En este sentido, Dreher y Gassebner (2007) distinguen el impacto específico de los diferentes componentes del costo administrativo de la regulación de la constitución de las firmas en 43 países durante el período comprendido entre 2003 y 2005. Estos autores sostienen que una mayor cantidad de procedimientos administrativos y de capital mínimo requeridos para registrar formalmente una empresa agrede de forma más significativa la entrada respecto de la cantidad de días y el costo monetario. En contraste con este hallazgo, Ciccone y Papaioannau (2007) concluyen, luego de analizar 45 países durante la década del '80, que en los países donde toma menos tiempo registrar un nuevo proyecto empresarial tienen una tasa de entrada superior en las industrias que experimentaron una demanda global expansiva y mayor innovación tecnológica. Por lo tanto, en este último trabajo, el tiempo demandado para registrar un nuevo negocio permanece como un determinante significativo y negativo de la entrada.

Klapper et al. (2006) analizan la relación entre costo administrativo de la regulación de la constitución legal de empresas y la tasa de entrada de sociedades de “responsabilidad limitada”, su tamaño promedio y el crecimiento de empresas que ocupan una posición relevante en determinados mercados en más de veinte países de Europa Occidental y Oriental durante los últimos años de la década del ‘90⁴. Ellos sostienen que un elevado nivel de costos administrativos, estimados como el número de procedimientos burocráticos y el monto monetario requerido, afecta el surgimiento de empresas legalmente constituidas como sociedades de “responsabilidad limitada”, especialmente en industrias caracterizadas por una alta tasa de entrada de nuevos competidores. En segundo lugar, esta investigación encuentra que las empresas que ingresan al mercado formal cuando los costos administrativos son elevados tienden a ser más grandes, debido a que las pequeñas empresas no logran formalizarse por su relativamente débil volumen de ventas. Estas últimas están forzadas a expandirse sin la protección de la “responsabilidad limitada” hasta alcanzar una escala que vuelva superable la barrera administrativa de la regulación. Por consiguiente, la restricción a la entrada de nuevos competidores y la correspondiente contracción de la competencia conduce a que los actores empresariales líderes en sectores industriales caracterizados por una alta tasa de entrada muestren un crecimiento más bien lento. Es decir, al contraerse la competencia y limitarse sus efectos disciplinarios, las empresas de mayor antigüedad que no tienden a fortalecer la productividad y que se vuelven más dependientes de las rentas derivadas de su posición dominante logran sobrevivir gracias, en buena medida, a la protección de los altos costos administrativos.

Ciriaci (2014) converge con este último hallazgo en su estudio estadístico de 17 países europeos durante el período comprendido entre 2004 y 2011. Los resultados alcanzados confirman la expectativa teórica y la evidencia empírica existente: a mayor nivel de costos administrativos, menor dinámica en la entrada de nuevas firmas. Asimismo, la autora afirma que las reformas destinadas a disminuir los costos administrativos de las regulaciones a la entrada en tres países europeos -estos son, España, Italia y Portugal- tuvieron un impacto positivo en el surgimiento y constitución legal de nuevas firmas. Más precisamente, en Italia, como consecuencia de los cambios en el costo administrativo de iniciar un negocio, la tasa de surgimiento de nuevas firmas se incrementó de 6,7% a 7,2%, en España de 7,9% a 9,2% y en Portugal, luego de una iniciativa que combinó la reducción en el costo de empezar un negocio y en el número de días necesario para exportar, de 12,4% a 13,6%.

Djankov et al. (2010) y Penfold y Aguilera (2011) orientan su investigación al análisis del efecto de los costos administrativos sobre otros resultados económicos menos abordados en la literatura que tiene una pretensión de validez general o regional. De hecho, Djankov et al. abordan un efecto muy poco explorado de los costos administrativos de la regulación empresarial. En esta investigación se analiza el impacto del tiempo que les demanda a las empresas resolver los costos administrativos de la regulación que rige el comercio exterior sobre el volumen de exportación de bienes y servicios en 126 naciones durante el año 2005. Los autores estiman que cada día adicional en que

⁴ En otra investigación, Klapper et al. (2009) también encuentran que las barreras administrativas impuestas a la constitución legal de empresas están significativa y negativamente asociados con la densidad empresarial, estimada como el número total de empresas registradas como porcentaje de la Población Económicamente Activa. De acuerdo a los autores, cada 10 puntos porcentuales de caída de los costos administrativos, la densidad empresarial incrementa un punto porcentual. Previamente, Djankov et al. (2009) habían señalado también que un procedimiento extra para la entrada de una nueva empresa reduce la tasa de entrada en un 0,32 puntos porcentuales, por lo que ir de un país poco regulado al más regulado reduciría la tasa de entrada en 5 puntos porcentuales por año.

un producto demora su embarcación, gracias a los costos administrativos, genera una reducción del comercio en más del 1%, observándose un efecto mayor en el tráfico de productos agrícolas, más sensibles, naturalmente, al paso del tiempo. Por lo tanto, el tamaño del efecto hallado sugiere que una reducción de un día de retraso en el trayecto de la carga vendida hacia su destino de exportación es equivalente al beneficio de contraer, en promedio, 70 kilómetros la distancia con los socios comerciales.

Finalmente, Penfold y Aguilera (2011) llevan adelante uno de los pocos estudios comparados sobre casos latinoamericanos. Los autores abordan la relación entre el nivel de costo administrativo de las regulaciones exigidas para constituir una empresa, medido como el número de días que requiere la apertura legal de una nueva firma, y el desempeño económico de los países considerados, estimado como la tasa de crecimiento anual. Este estudio sostiene que en Argentina, Chile, Panamá y Perú, la simplificación del costo administrativo está altamente relacionada con mayores tasas de crecimiento económico, en comparación con aquellas economías que registran costos elevados. En este sentido, el análisis concluye que la política de reducción de costos administrativos contribuye de manera significativa con la disminución de los costos de transacción y, por consiguiente, estimula la incorporación de inversión doméstica y extranjera y la dinamización de la actividad económica gracias al aumento de la competencia.

La producción académica hasta aquí revisada tiende a no estar guiada por una teoría explícita de la regulación y/o de las políticas públicas. En contraste con esta marcada tendencia, Djankov et al. (2002) realizan un estudio estadístico de 85 países a fin de poner a prueba teorías económicas de la regulación respecto de los efectos económicos y políticos de los costos administrativos regulatorios sobre la entrada de nuevas firmas al mercado formal. Esta investigación concluye que un costo administrativo más elevado no está asociado con bienes y servicios de calidad superior, mejores registros de polución o de salubridad, o mayor nivel de competencia. Por el contrario, la regulación más estricta en términos de costo administrativo está asociada con niveles más altos de corrupción y un mayor tamaño relativo de la economía informal. De este modo, los autores obtienen evidencia que favorece a la teoría de la elección pública y un débil respaldo al enfoque del interés público de la regulación en la medida en que los altos costos regulatorios benefician principalmente a los políticos y a las burocracias en lugar de redundar en retornos sociales visibles.

Estudios de muchos casos acerca de los efectos económicos del costo administrativo de dos o más regulaciones empresariales

Un segundo conjunto de estudios ha recurrido a estrategias de investigación de muchos casos pero empleando una definición de costos administrativos de la regulación empresarial que permite agregar más de una regulación y, por consiguiente, evaluar su efecto sobre cierto aspecto del desempeño económico del país o de la dinámica de las firmas. Puesto de otro modo, si en los análisis previos se abordan, principalmente, los efectos económicos del costo administrativo de la regulación requerida por un Estado para constituir una empresa, en los estudios que a continuación se revisan, la definición y estimación de la variable independiente incorpora dos o más regulaciones sobre, por ejemplo, el pago de impuestos, el comercio exterior, la solicitud de permisos de construcción, entre otras.

Djankov et al. (2006) analizan la relación entre costos administrativos de la regulación empresarial y crecimiento económico en más de cien países en los primeros años de la década del 2000. En este estudio, la variable independiente se estima a partir de un índice que agrega, a través de un promedio simple, diferentes componentes del costo administrativo de las regulaciones como el

tiempo y requerimientos monetarios demandados para cumplir con las obligaciones de información. Los autores concluyen que los costos administrativos de la regulación es un determinante significativo del crecimiento económico. En un mismo sentido, Poet et al. (2014) sostienen que reducir la carga administrativa de la regulación en ciertas áreas de políticas estimula el crecimiento económico. Para medir la carga administrativa, los autores consideran tres regulaciones -constitución legal de un negocio, permiso de construcción y pago de impuestos- y miden el tiempo, el número de procedimientos y la cantidad de contactos necesarios con la administración pública para cumplir con las obligaciones de información. En su análisis de regresión para un panel de 182 países, Poet et al. precisan que las variables con mayor impacto son el tiempo requerido para pagar los impuestos y el número de procedimientos necesarios para constituir formalmente un negocio.

Torrite e Ikpe (2014), por su parte, realizan un estudio estadístico para analizar en qué medida las iniciativas del gobierno dedicadas a reducir los costos administrativos de la regulación mediante la implementación de un modelo de estimación de costos denominado *Standard Cost Model (SCM*, en adelante) atrae inversión extranjera directa en 32 países en desarrollo. Este estudio comprueba que, en la mayoría de los casos, la implementación del *SCM* conduce a una mayor inversión extranjera directa y que este beneficio resulta más significativo cuando el modelo de estimación ha estado en vigencia por un período más largo de tiempo.

Haidar (2012) analiza el efecto de reformas regulatorias que redujeron tanto los costos administrativos de las regulaciones como otros aspectos del entorno regulatorio pertenecientes al mercado de trabajo y al sistema fiscal sobre el crecimiento económico entre los años 2006 y 2010 en 172 países. Por lo tanto, en este estudio se entiende por reforma regulatoria a aquella política que intentó disminuir significativamente el tiempo, el dinero o la cantidad de procedimientos que las empresas deben realizar para cumplir con las exigencias regulatorias así como proteger los derechos de propiedad. En este caso, la variable dependiente es estimada como la tasa anual de crecimiento per cápita y la explicativa se estima como el número total de reformas regulatorias implementadas en un país en un período de tiempo. El hallazgo clave de Haidar consiste en obtener evidencia estadística significativa acerca de que el crecimiento económico responde positivamente a las reformas regulatorias. Más precisamente, cada reforma adicional durante el período observado está asociada en promedio con un 0,15% de incremento en el crecimiento económico.

En otra definición general de costos de la regulación empresarial que incorpora aspectos vinculados con el contenido regulatorio, Monteiro y Assuncao (2012) evalúan el impacto de la simplificación administrativa y la reducción impositiva sobre la formalización de firmas pequeñas y sus consecuencias sobre la inversión en Brasil. La implementación de un nuevo sistema impositivo denominado *SIMPLES* diseñado para empresas pequeñas significó un incremento de 13 puntos porcentuales en la constitución legal de firmas en el sector de comercio minorista. Sin embargo, los autores no encuentran un respaldo robusto al mismo efecto positivo en otros sectores como construcción, transporte, servicios e industrias. Además, este estudio encuentra un efecto estadísticamente significativo y positivo de la formalización sobre la cantidad invertida por *retailers* y una orientación de tales inversiones hacia proyectos de largo plazo. En conclusión, la carga impositiva y administrativa asociada al pago de impuestos representa un obstáculo sensible a la regularización de los *retailers* y, asimismo, el mayor registro formal de empresas estimula la inversión.

En síntesis, la literatura que estudia los efectos económicos de los costos administrativos de la regulación empresarial, tanto aquella que analiza uno, pocos o muchos casos, así como la que considera una o varias regulaciones, tiende a no estar guiada explícitamente por una teoría de la regulación o de las políticas públicas. Por consiguiente, no existe una lógica explicativa precisa que argumente la relación entre la variable independiente y la dependiente. Algunas investigaciones, sin embargo, recuperan ligeramente el enfoque de la nueva economía institucional y a uno de sus principales referentes, Douglas North, para señalar la incidencia que tienen las instituciones -la regulación empresarial en este caso- sobre las estrategias de los actores económicos y, más en general, el desempeño económico a través de los costos de transacción.

La segunda limitación importante de esta producción académica radica en su concentración en torno a los efectos económicos de los costos administrativos de una única regulación, aquella que ordena la constitución legal de las empresas. La regulación impositiva también ha recibido atención pero, en general, la principal preocupación apuntó a estimar en términos monetarios la carga administrativa que soportan las empresas para cumplir con las obligaciones de información comprendidas en el pago de impuestos en un país determinado. Los efectos económicos del resto de las regulaciones han sido escasamente analizados.

Considerando las dos primeras limitaciones, resulta relevante subrayar que el extendido consenso acerca de un efecto positivo de una regulación que minimiza los costos administrativos sobre la entrada de empresas al mercado formal, se deteriora cuando se precisan las características de las firmas formalizadas (tamaño, inserción sectorial y eficiencia productiva) y el componente del costo que más incide en la decisión de los empresarios de conformar legalmente un emprendimiento empresarial.

En tercer lugar, los estudios que abordan los efectos económicos de los costos administrativos de dos o más regulaciones agregadas difieren significativamente en las regulaciones seleccionadas así como en los estimadores elegidos. Por lo tanto, en la medida en que no se establezcan estas últimas definiciones, se dificulta seriamente la posibilidad de sistematizar y acumular conocimiento en esta área.

3. 2. Los costos administrativos de la regulación empresarial como variable dependiente

En la sección anterior, se ha intentado mostrar que un extendido consenso académico entiende que los costos administrativos de la regulación empresarial importan en la explicación de ciertos aspectos del desempeño económico de un país y, conjuntamente, se ha buscado describir en qué medida y cómo importan. Por su parte, la producción académica dedicada a analizar las condiciones tanto institucionales como económicas que permiten dar cuenta del nivel existente de costos administrativos de la regulación empresarial es notoriamente más acotada y menos sistematizada. Este último conjunto de estudios sigue dos grandes énfasis explicativos: un grupo de investigaciones enfatiza factores estructurales, caracterizados por su invariación a lo largo de un extenso período de tiempo y por su difícil modificación, mientras un segundo grupo de estudios acentúa el valor explicativo de políticas públicas diseñadas e implementadas por una determinada administración.

Inscritos en el primer conjunto de investigaciones, Morisset y Lumenga Neso (2002) llevan adelante un estudio estadístico para determinar si las variaciones registradas en el nivel de costos administrativos de 32 países, tanto desarrollados como en desarrollo, son explicadas por condiciones estructurales. Este enfoque centrado en factores que tienden a variar poco a lo largo del tiempo en comparación con las políticas que pueden ser implementadas y eliminadas por

sucesivas administraciones posibilita, según los autores, estimar la eficacia de las reformas específicamente diseñadas para contraer el tiempo y el dinero que las empresas dedican a cumplir con las regulaciones existentes. Más precisamente, las condiciones estructurales analizadas son el régimen político, la corrupción, la apertura de la economía, la política salarial del sector público y el sistema legal usado en cada país. El principal hallazgo de esta investigación consiste en haber encontrado respaldo a la asociación entre elevado nivel de costos administrativos y alta corrupción, por un lado, y baja apertura financiera de la economía doméstica, por otro. ¿Por qué la corrupción y la apertura financiera son condicionantes del nivel de costos administrativos de la regulación empresarial? Según Morisset y Lumenga Neso, en un país con alto nivel de corrupción, el gobierno ve debilitada su capacidad de recolectar ingresos por medio de los canales impositivos formales y, como consecuencia, debe descansar incrementalmente sobre procedimientos administrativos distorsivos e ineficientes para financiar la provisión de bienes públicos. Por consiguiente, únicamente cuando el nivel de corrupción resulte significativamente reducido o cuando la recolección impositiva mejore de manera notoria, los costos administrativos podrían reducirse. Por su parte, en economías relativamente cerradas, un alto costo administrativo de la regulación empresarial tiende a proteger a las empresas que ocupan una posición relevante en determinados mercados de nuevos competidores⁵. En síntesis, teniendo en cuenta estos resultados, la política de reducción de costos administrativos de la regulación empresarial debe incorporar reformas más amplias que incluyan liberalización financiera, iniciativas para combatir la corrupción y reformas del sector público.

Kaufmann et al. (2018) se aproxima al estudio de los determinantes institucionales formales e informales del nivel de costos administrativos de la regulación empresarial desde el enfoque de la percepción de *red tape*. La percepción de *red tape* es estimada a partir de datos suministrados por la *Executive Opinion Survey of the World Economic Forum*, la cual recolecta información, a través de una encuesta realizada a ejecutivos de grandes empresas, acerca de la carga administrativa que las firmas enfrentan para cumplir con los requerimientos que exigen las regulaciones. A través de un estudio estadístico, Kaufmann encuentra que la percepción de *red tape* es notoriamente más pronunciada en países con una ideología política conservadora y con altos niveles de corrupción. Por ideología política conservadora, el autor entiende a las ideas que prefieren menos regulaciones y abogan por la implementación radical de reformas de mercado. Por lo tanto, en sociedades conservadoras, la percepción de una regulación restrictiva tiende a ser más elevada. Por su parte, la corrupción afecta la percepción de *red tape* debido a que la existencia de una onerosa e ineficaz carga administrativa constituye un terreno fértil para que las burocracias obtengan réditos privados. Al mismo tiempo, Kaufmann registra una asociación, más débil, entre percepción de *red tape* y el nivel de formalización, la efectividad del *enforcement* de la ley y la distribución federal del poder político.

Por último, Lapuente y Provost (2010) realizan un estudio estadístico que examina la relación entre número de actores de veto y *red tape*, entendiendo por este último al conjunto de reglas, regulaciones y procedimientos que permanecen vigentes pero que no tienen eficacia para el objetivo funcional de la organización pública. El *red tape* es medido de dos formas: a través 1) del índice de calidad regulatoria del Banco Mundial, el cual incluye la estimación de la carga

⁵ En esta investigación, los autores también encuentran que los costos administrativos de la regulación empresarial tienden a ser más bajos en un régimen político competitivo porque los políticos y las burocracias tienen menos incentivos para captar rentas extras. Los bajos salarios de los trabajadores de la administración pública también están asociados a un mayor nivel de costo administrativo.

administrativa de la regulación empresarial junto a otros indicadores del entorno regulatorio más vinculados con el mercado laboral y el sistema fiscal, y 2) del índice de libertad económica construido por la *Freedom Foundation*. Esta investigación sostiene que existe una relación no lineal entre el número de actores de veto y el nivel de *red tape*. Más precisamente, a medida que el número de actores de veto aumenta progresivamente, el *red tape* se reduce, pero después de cierta cantidad de *veto players* se incrementa significativamente. Por lo tanto, el nivel elevado de *red tape* es un efecto de la concentración y de la separación extrema de poder.

A diferencia de los estudios arriba expuestos, un conjunto de investigaciones se ha dedicado a analizar el efecto de ciertas políticas públicas, en particular el valor explicativo de la incorporación de TIC y las iniciativas de estimación, sobre el nivel de costos administrativos de la regulación empresarial. En este sentido, Bonger y Arendsen (2006) llevan adelante una encuesta a empresarios europeos a fin de evaluar la incorporación de TIC en los procesos administrativos implicados en el cumplimiento de las regulaciones. Los autores encuentran una respuesta moderadamente positiva. Aproximadamente entre 40% y 45% de los empresarios que respondieron la encuesta consideran que se requiere incorporar más servicios digitalizados y más velocidad en la resolución de las operaciones administrativas aunque una importante fracción plantea que no requiere tales servicios. Según este estudio, las empresas con mayor experiencia en trabajar con servicios digitalizados son las que parecen demandar más servicios de este tipo respecto de las compañías que no tienen experiencia.

Más recientemente, Arendsen et al. (2014) exploran si la incorporación de TIC en los procesos administrativos asociados con el cumplimiento de las regulaciones empresariales ha disminuido el costo administrativo de acuerdo a la evaluación de empresarios europeos. En este estudio tampoco se encuentran con una respuesta general positiva o negativa aunque las percepciones positivas prevalecen: un 44% de los que encuestados registran una contribución positiva grande o moderada. Adicionalmente, estos autores afirman que las características organizacionales de las políticas de incorporación de TIC prueban ser los factores dominantes en la percepción empresarial. El tamaño del staff y su *expertise*, más precisamente, muestran una relación positiva significativa en relación con la reducción percibida de la carga administrativa⁶. Ntaliani et al. (2017), en un mismo sentido, afirma que la implementación de servicios digitales en pocos países de Europa Occidental ha permitido reducir los costos regulatorios de los empresarios insertos en actividades agropecuarias. Finalmente, Voermans (2008) lleva adelante un estudio de caso sobre la política de reducción del costo administrativo de la regulación empresarial en Holanda. En este ensayo, el autor sostiene que la cuantificación detallada del costo administrativo de la regulación empresarial y el establecimiento de objetivos de reducción prefijados contribuyeron exitosamente a reducir la carga administrativa desde finales de los años '90.

A modo de cierre, la producción académica que estudia los determinantes del nivel de costos administrativos de la regulación empresarial resulta notoriamente más acotada y menos sistematizada que la dedicada a los efectos económicos. Este subdesarrollo relativo se expresa, además, en un desacuerdo sobre el instrumento de estimación de los costos administrativos de la regulación empresarial. Por último, si la literatura que estudia los efectos económicos tiende a no

⁶ No existe un consenso tan extendido acerca de un efecto significativo y positivo de la incorporación de TIC. Eichfelder y Schorn (2012) sostienen, por ejemplo, que las pequeñas empresas alemanas, en particular, no han registrado una reducción relevante de costos administrativos gracias al intercambio electrónico con las autoridades impositivas y de seguridad social, ofreciendo evidencia que pone en duda el potencial de simplificación de costos que puede ser alcanzado por *e-filing*.

estar guiada explícitamente por una teoría de la regulación o de la administración pública, en los estudios que enfatizan determinantes estructurales, las hipótesis que se comprueban empíricamente derivan de enfoques teóricos explícitamente adoptados. La teoría de los jugadores de veto y del *red tape* presentan un elevado nivel de abstracción que resulta adecuado para los estudios de variables desarrollados.

4. Conclusiones para un marco de análisis

El presente trabajo pretendió realizar una evaluación de la literatura sobre el rol que los costos administrativos de la regulación empresarial cumplen tanto como variable independiente y dependiente y sus limitaciones. Para ello, esta revisión se dedicó a analizar el contenido de la literatura académica que aborda los efectos económicos de los costos administrativos de la regulación empresarial así como las investigaciones que se dedicaron a descifrar sus determinantes políticos y económicos. La muestra de trabajos considerados comprende a aquellos que fueron publicados en las décadas del 2000 y 2010.

Este estudio se interesa por los efectos económicos y los determinantes de los costos administrativos de la regulación empresarial. La literatura que estudia los efectos económicos tiende a demostrar que un entorno regulatorio que minimiza los costos administrativos estimula la competencia, el crecimiento económico, la producción y la productividad agregada y la exportación de bienes y servicios. De todos modos, las investigaciones se han concentrado fuertemente en el primer resultado económico señalado pero, sin embargo, no han confluído en acuerdos extendidos sobre qué componentes del costo administrativo inciden en mayor medida para explicar cierto aspecto del desempeño económico y cuáles son las consecuencias sobre la productividad. Se requiere, por lo tanto, una mayor indagación en el resto de los fenómenos para sistematizar conocimiento en esta área y profundizar en los estudios de los componentes de los costos y sus efectos económicos.

Más en general, esta literatura suele no estar guiada explícitamente por una teoría de la regulación o de la administración pública. En este sentido, resulta prioritario diseñar estrategias de investigación que permitan poner a prueba los mecanismos causales que podrían conducir los efectos virtuosos de un bajo nivel de costos administrativos de la regulación empresarial.

Por su parte, la producción académica que analiza los determinantes institucionales y económicos de los costos administrativos de la regulación empresarial resulta notoriamente más acotada y menos sistematizada. Este último conjunto de estudios sigue dos grandes énfasis explicativos: un conjunto de investigaciones enfatiza factores estructurales, caracterizados por su invariación a lo largo de un extenso período de tiempo y por su difícil modificación, mientras un segundo grupo de estudios acentúa el valor explicativo de políticas públicas diseñadas e implementadas por una determinada administración. La corrupción, las economías cerradas, los regímenes de gobierno que generan alta concentración o fragmentación del poder político y las sociedades con ideas conservadoras son las condiciones que mejor explican las regulaciones que maximizan los costos administrativos de la regulación empresarial. La escasa producción académica existente invita a profundizar esta línea de investigación y distinguir los factores estructurales según la incidencia que tienen en la determinación del nivel de costos y la capacidad del sistema político para modificarlos. Asimismo, teniendo en cuenta la preeminencia de estudios de variables, la disminución de la pretensión de validez de estas investigaciones permitiría diseñar estrategias que favorezcan el rastreo y comprobación empírica de los mecanismos causales postulados.

Por último, las investigaciones, tanto aquellas preocupadas por los efectos como por las que abordan los determinantes, no han estabilizado un instrumento de medición de los costos administrativos de la regulación empresarial, complicando la sistematización de conocimiento. En consecuencia, se requiere reflexionar y justificar con mayor solidez las decisiones en torno a la construcción de un índice que agregue diferentes regulaciones empresariales.

5. Bibliografía

- Amici, M., Giacomelli, S., Manaresi, F. y Tonello, M. (2016). Red tape reduction and firm entry: evidence from an Italian reform. Disponible en https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2015-0285/QEF_285.pdf
- Arendsen, R.; Peters, O.; Hedde, M. y Dijk, J. (2014). Does e-government reduce the administrative burden of businesses? An assessment of business-to-government systems usage in the Netherlands. *Government Information Quarterly*, 31(1), 160-169.
- Baldwin, R.; Cave, M. y Lodge, M. (2010). Introduction: Regulation: The Field and the Developing Agenda. En Baldwin, R.; Cave, M. y Lodge, M. (Eds), *The Oxford Handbook of Regulation*, pp. 3 – 16. Oxford University Press: Oxford.
- Banco Mundial (2019). Doing Business 2019. Training for reform. Disponible en http://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf
- Bozeman, B. (1993). A Theory of Government Red Tape. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 3(July), 273-303.
- Bruhn, M. (2008). License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico. World Bank Policy Research Working Paper No. 4538. Disponible en <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6596/wps4538.pdf?sequence=1&isAlloved=y>
- Bruhn, M. (2011). License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico. *Review of Economics and Statistics*, 93(1): 382–386.
- Branstetter, L., Lima, F., Taylor, L y Venancio, A. (2014). Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal. *Economic Journal*, 124(577), 805-832.
- Cavalcanti, T.; Magalhaes, A. y Tavares, J. (2008). Institutions and economic development in Brazil. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 48 (2008), 412–432.
- Cicccone, A. y Papaioannou, E. (2007). Red Tape and delayed entry. *Journal of the European Economic Association*, 5(2-3), 444-458.
- Ciriaci, D. (2014). Business dynamics and Red Tape Barriers. European Commissions, Economic Papers 532. Disponible en http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2014/pdf/ecp532_en.pdf
- Coolidge, J. (2012). Findings of tax compliance cost surveys in developing countries. *eJournal of Tax Research*, 10(2), 250-287
- Chari, A. (2007). License Reform in India: Theory and Evidence. Disponible en <https://pdfs.semanticscholar.org/3c39/890c5cec06cc39f5a8f5c98271116ba62ae9.pdf>
- De Jong, G. y Van Witteloostuijn, A. (2014). Regulatory red tape and private firm performance. *Public Administration*, 93(1), 34-51.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002). The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1–37.
- Djankov, S. McLiesh, C. y Ramalho, R. (2006). Regulation and Growth. *Economics Letters*, 92(3), 395-401.

- Djankov, S.; Freund, C., y Pham, C. (2010). Trading on Time. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), 166-173.
- Djankov, S. (2009). The Regulation of Entry: A Survey. *The World Bank Research Observer*, 24(2), 183-203.
- Dreher, A. y Gassebner, M. (2013). Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry. *Public Choice*, 155(3-4), 413-432.
- Eichfelder, S. y Schorn, M. (2012). Tax Compliance Costs: A Business-Administration Perspective. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 68(2) (June 2012), 191-230.
- Evans, C. (2008). Taxation compliance and administrative costs: an overview. En Lang, M. et al. (Ed.), *Tax compliance costs for companies in an enlarged European Community*.
- González-Torres Fernández, G. (2014). Aggregate Effects of Bureaucratic Startup Costs. Disponible en <https://www.bde.es/f/webpi/SES/seminars/2015/files/sie1509.pdf>
- Haidar, J. (2012). The impact of business regulatory reforms on economic growth. *Journal of The Japanese and International Economies*, 26, 285-307.
- Joskow, P. y Rose, N. (1989). The effects of economic regulation. En Schmalensee, S. y Willig, R. (Eds), *Handbook of Industrial Organization, Volume 2*, pp. 1450-1499. Amsterdam: North-Holland.
- Kaufmann, W., Hooghiemstra, R y Feeney, M. (2018). Formal institutions, informal institutions, and red tape: A comparative study. *Public Administration*, 96, 386-403.
- Klapper, L., Laeven, L. y Rajan R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Landman, T. (2000). *Issues and Methods in Comparative Politics: An introduction*. Londres: Routledge.
- Lapuente, V. y Provost, C. (2010). *Political Institutions and Administrative Red Tape*. Disponible en <http://regulation.upf.edu/dublin-10-papers/5D3.pdf>
- Malyshev, N. (2006). Regulatory Policy: OECD Experience and Evidence. *Oxford Review of Economic Policy*, 22(2), 274-299.
- Monteiro, J. y Assunção, J. (2012). Coming out of the shadows? Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality in Brazilian microenterprises. *Journal of Development Economics*, 99, 105-115.
- Morisset, J. y Lumenga Neso, O. (2002). Administrative Barriers to Foreign Investment in Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper No. 2848. Disponible en <http://documents.worldbank.org/curated/en/556581468766823917/pdf/multi0page.pdf>
- Ntaliani, M. y Costopoulou, C. (2014). E-Government for Lowering Administrative Burden: An Empirical Research on European Rural Businesses. *Journal International Journal of Public Administration*, 41(9), 700-711.
- Penfold, M. y Aguilera, A. (2011). El uso de las TIC para la simplificación de barreras administrativas a la inversión. Casos exitosos en América Latina. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N° 1 / 2011. Disponible en http://publicaciones.caf.com/media/11206/tic_2011_01.pdf
- Renda, A., Schrefler, L., Luchetta, G. and Zavatta, R. (2013). *Assessing the Costs and Benefits of Regulation*. Brüssel: Centre for European Policy Studies. Disponible en http://ec.europa.eu/Smartregulation/impact/commission_guidelines/docs/131210_cba_study_sg_final
- Sandford, C., Godwin, M. y Hardwick P. (1989). *Administrative and Compliance Costs of Taxation*. Bath, UK: Fiscal Publications.
- Schneider, B. (2015). *Designing Industrial Policy in Latin America: Business-State Relations and the New Developmentalism*. Nueva York: Palgrave - Macmillan.
- Torriti, J. y Ikpe, E. (2015). Administrative costs of regulation and foreign direct investment: the Standard Cost Model in non-OECD countries. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 151(1), 127-144.

Tran Nam, C. (2015). Tax Compliance as a Red Tape to Businesses: Conceptual Issues and Empirical Evidence from Australia. *Journal of Business & Economic Policy*, 2(4), 76-87.

Voermans, W. J. M. (2008). The Sisyphus Paradox of Cutting Red Tape and Managing Public Risk. *Utrecht Law Review*, 4(3), 128–144.

Wegrich, K. (2009). The Administrative Burden Reduction Policy Boom in Europe. Comparing mechanisms of policy diffusion. Disponible en <http://eprints.lse.ac.uk/36536/1/Disspaper52.pdf>