

VARIABLES LEGALES Y TRIBUTARIAS Y SU IMPACTO EN LA CREACIÓN EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA

LEGAL AND TAX VARIABLES AND THEIR IMPACT ON BUSINESS CREATION IN LATIN AMERICA

Enna Alexandra Valderrama Cardona¹

Dora Lilia Garrido-Hurtado²

Alexandra Forero Mendoza³

Resumen

El presente artículo analiza el impacto de las variables legales y tributarias en la creación de empresas en América Latina, con énfasis en el caso colombiano. El estudio se centra en cinco dimensiones clave del entorno empresarial: tiempo requerido para iniciar un negocio, número de procedimientos administrativos, número de pagos de impuestos, tasa tributaria total y tiempo necesario para el cumplimiento fiscal. La investigación adopta un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo-comparativo, utilizando datos secundarios provenientes de organismos internacionales, particularmente del Banco Mundial. Los resultados evidencian que Colombia ha logrado avances significativos en la simplificación de los procesos administrativos asociados a la creación de empresas, reflejados en la reducción del tiempo y del número de procedimientos requeridos. No obstante, estos avances se ven limitados por la persistencia de una elevada carga tributaria, la cual supera a la de economías comparables en la región, afectando negativamente la competitividad empresarial y desincentivando la formalización. El análisis comparativo muestra que países con estructuras tributarias más eficientes y menores cargas fiscales presentan mejores condiciones para el desarrollo empresarial. En este sentido, se concluye que la eficiencia del entorno institucional no depende únicamente de la simplificación regulatoria, sino de la coherencia entre las políticas administrativas y fiscales. Se destaca la necesidad de implementar reformas integrales que promuevan un equilibrio entre facilidad para hacer negocios y sostenibilidad fiscal, con el fin de fortalecer la competitividad y el crecimiento económico en la región.

Palabras clave: sistema tributario, regulación empresarial, competitividad, emprendimiento, América Latina.

Abstract

This paper analyzes the impact of legal and tax variables on business creation in Latin America, with a particular focus on Colombia. The study examines five key dimensions of the business environment: time required to start a business, number of administrative procedures, number of

Recepción: Agosto de 2021 / Evaluación: Septiembre de 2021 / Aprobado: Octubre de 2021

¹ Administrador de Empresas, Especialista en Gerencia del Talento Humano, Magíster en Administración. Docente investigador Universidad de la Amazonia. Integrante del Grupo de investigación CIFRA. Colombia. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7303-5923> E-mail: en.valderrama@udla.edu.co

² Administrador Financiero, Magíster en Finanzas, Docente investigador Universidad de la Amazonia. Integrante del grupo de investigación CIFRA. Colombia. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5460-6687>. E-mail: d.garrido@udla.edu.co

³ Economista, Especialista en Pedagogía Magíster en Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente. Docente investigador Universidad de la Amazonia. Integrante del grupo de investigación CIFRA. Colombia. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8163-8118>. E-mail: a.forero@udla.edu.co

tax payments, total tax rate, and time required for tax compliance. A quantitative descriptive-comparative approach is adopted, using secondary data obtained from international sources, particularly the World Bank. The results indicate that Colombia has made significant progress in simplifying administrative processes related to business creation, as reflected in the reduction of time and procedures required. However, these improvements are constrained by the persistence of a relatively high tax burden, which exceeds that of comparable economies in the region, negatively affecting business competitiveness and discouraging formalization. The comparative analysis shows that countries with more efficient tax structures and lower fiscal burdens provide more favorable conditions for business development. In this regard, the study concludes that institutional efficiency should not be assessed solely in terms of regulatory simplification, but rather in terms of the coherence between administrative and fiscal policies. Finally, the need for comprehensive reforms aimed at balancing ease of doing business and fiscal sustainability is highlighted as a key factor for strengthening competitiveness and economic growth in the region.

Keywords: tax system, business regulation, competitiveness, entrepreneurship, Latin America.

Introducción

En el contexto de la globalización y la creciente apertura de los mercados, la competitividad de los países depende en gran medida de la eficiencia de sus instituciones. En particular, las variables legales y tributarias desempeñan un papel fundamental en la creación, formalización y sostenibilidad de las empresas, al definir los incentivos y restricciones que enfrentan los agentes económicos (North, 1990).

En América Latina, la heterogeneidad de los sistemas regulatorios y fiscales ha generado importantes diferencias en el desempeño empresarial entre países. Mientras algunas economías han logrado avanzar en la simplificación de trámites y en la digitalización de procesos, otras mantienen estructuras burocráticas complejas y sistemas tributarios ineficientes que afectan la inversión y fomentan la informalidad (Perry et al., 2007).

Diversos estudios han demostrado que la excesiva regulación y la elevada carga tributaria incrementan los costos de operación de las empresas, reducen su rentabilidad y limitan su capacidad de crecimiento (Djankov et al., 2002). En este sentido, el análisis de estas variables se convierte en un elemento clave para comprender las dinámicas del emprendimiento y la competitividad en la región.

El presente artículo tiene como objetivo analizar comparativamente el comportamiento de variables legales y tributarias en América Latina, con énfasis en Colombia, con el fin de identificar su incidencia en la creación empresarial y aportar elementos para la formulación de políticas públicas orientadas al fortalecimiento del entorno empresarial.

Marco teórico

El análisis de las variables legales y tributarias en el desarrollo empresarial se fundamenta en la economía institucional, la cual sostiene que el desempeño económico de los países está condicionado por la calidad de sus instituciones. Estas, entendidas como el conjunto de reglas formales e informales que regulan la interacción social, determinan los incentivos y restricciones que enfrentan los agentes económicos (North, 1990).

Desde esta perspectiva, el entorno regulatorio desempeña un papel central en la creación de empresas, ya que establece las condiciones de entrada al mercado. La evidencia empírica sugiere

que economías con marcos regulatorios más simples y eficientes tienden a presentar mayores niveles de emprendimiento formal y dinamismo económico (Djankov et al., 2002; Villegas, 2021). En este sentido, la reducción de barreras administrativas —como el tiempo y los procedimientos necesarios para registrar una empresa— contribuye a disminuir los costos de entrada y a fomentar la actividad empresarial.

En relación con lo anterior, la teoría de los costos de transacción proporciona un marco analítico para comprender cómo la complejidad regulatoria afecta la toma de decisiones empresariales. Según Coase (1937), los costos de transacción incluyen todos aquellos gastos asociados a la coordinación, información y cumplimiento de normas. Cuando estos costos son elevados, los agentes económicos tienden a evitar la formalización, lo que da lugar a la expansión de la economía informal. En esta línea, De Soto (2000) argumenta que la excesiva burocracia en los países en desarrollo constituye una de las principales barreras para la formalización empresarial.

Por otra parte, el sistema tributario representa un componente fundamental del entorno institucional, al incidir directamente en la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas. La teoría de la imposición señala que los impuestos, si bien son necesarios para financiar el gasto público, deben diseñarse de manera que minimicen las distorsiones económicas (Feldstein, 1995). Sin embargo, en muchas economías latinoamericanas, los sistemas tributarios se caracterizan por su complejidad, alta carga fiscal e inestabilidad normativa, lo que genera incertidumbre y afecta las decisiones de inversión.

En este contexto, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2019) ha señalado que los sistemas tributarios complejos incrementan los costos de cumplimiento y favorecen prácticas de evasión fiscal. Asimismo, la evidencia sugiere que una elevada carga tributaria puede reducir los incentivos para operar formalmente, especialmente en pequeñas y medianas empresas.

Adicionalmente, la relación entre regulación, tributación e informalidad ha sido ampliamente documentada en la literatura. Perry et al. (2007) plantean que la informalidad en América Latina no es únicamente resultado de la exclusión, sino también una decisión racional de los agentes económicos frente a los altos costos de formalización. En este sentido, cuando los beneficios de operar dentro del marco legal no compensan los costos asociados, las empresas optan por mantenerse en la informalidad.

Finalmente, el análisis de estas variables se ha fortalecido a través de indicadores internacionales como los desarrollados por el Banco Mundial, los cuales permiten evaluar el entorno empresarial de los países y realizar comparaciones entre ellos. Estos indicadores han sido ampliamente utilizados para analizar la relación entre regulación, tributación y desarrollo económico, evidenciando que los países con sistemas más eficientes tienden a presentar mayores niveles de competitividad.

En conjunto, estos enfoques teóricos permiten comprender que la creación de empresas no depende de un único factor, sino de la interacción entre múltiples variables institucionales, dentro de las cuales las dimensiones legales y tributarias juegan un papel determinante.

Metodología

Enfoque y tipo de investigación

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo, dado que se basa en el análisis de indicadores medibles del entorno empresarial. El estudio es de tipo descriptivo-comparativo, ya que busca caracterizar y contrastar el comportamiento de variables legales y

tributarias entre distintos países de América Latina, con énfasis en el caso colombiano. Asimismo, el diseño es no experimental y de corte transversal, debido a que los datos analizados corresponden a un periodo específico y no se manipulan las variables de estudio, sino que se observan en su contexto natural.

Fuentes de información

La investigación se fundamenta en el uso de fuentes secundarias, provenientes de organismos internacionales reconocidos por su rigurosidad metodológica. En particular, se utilizaron datos del Banco Mundial, específicamente de los indicadores relacionados con el entorno empresarial.

Estas fuentes permiten garantizar la comparabilidad entre países y la confiabilidad de la información utilizada en el análisis.

Variables de estudio

El análisis se centra en cinco variables clave del entorno legal y tributario:

- Tiempo para iniciar un negocio (días): mide la duración del proceso de formalización empresarial.
- Número de procedimientos: cantidad de trámites requeridos para registrar una empresa.
- Número de pagos de impuestos: refleja la carga administrativa del sistema tributario.
- Tasa tributaria total (%): indica la proporción de impuestos sobre las utilidades empresariales.
- Tiempo para el cumplimiento fiscal (horas): mide el tiempo requerido para preparar, declarar y pagar impuestos.

Estas variables permiten evaluar tanto la eficiencia regulatoria como la carga fiscal que enfrentan las empresas.

Técnicas de análisis

Para el procesamiento de la información se emplearon técnicas de análisis descriptivo, mediante la organización de los datos en tablas comparativas que permiten identificar diferencias entre países.

Adicionalmente, se realizó un análisis comparativo, con el fin de interpretar las variaciones en los indicadores y su relación con la competitividad empresarial. Este análisis se complementa con la contrastación teórica, lo que permite explicar los resultados a la luz de la literatura académica.

Alcance y limitaciones

El estudio tiene un alcance descriptivo, por lo que no pretende establecer relaciones causales definitivas, sino identificar patrones y tendencias en el comportamiento de las variables analizadas.

Entre sus principales limitaciones se encuentra el uso de datos secundarios, los cuales, aunque confiables, pueden no reflejar completamente las dinámicas específicas de cada contexto nacional. Asimismo, la información corresponde a un periodo determinado, lo que limita el análisis de la evolución temporal de las variables.

Resultados

El análisis comparativo de las variables legales y tributarias en América Latina permite identificar diferencias significativas en las condiciones para la creación de empresas, particularmente entre Colombia y otras economías representativas de la región.

Con el fin de evidenciar estas diferencias, se presentan los principales indicadores en la Tabla 1.

Tabla 1

Indicadores comparativos del entorno empresarial en América Latina

País	Días de creación	Procedimientos	Pagos de impuestos	Tasa tributaria (%)
Colombia	15	9	10	76.0
Chile	6	7	7	27.7
México	6	6	6	53.7
Brasil	108	13	9	68.3
Argentina	25	14	9	107.8

Nota. Elaboración propia con base en indicadores del Banco Mundial.

A partir de los datos presentados, se evidencia que Colombia ha logrado avances importantes en la simplificación de los procesos de creación empresarial. En términos de tiempo, el país requiere aproximadamente 15 días para constituir una empresa, lo que representa una mejora significativa frente a economías como Brasil, donde el proceso puede tardar hasta 108 días, es decir, más de siete veces el tiempo requerido en Colombia.

En cuanto al número de procedimientos, Colombia registra 9 trámites, ubicándose por debajo de países como Argentina (14) y Brasil (13), lo que confirma una reducción relativa de las barreras administrativas de entrada. No obstante, el país aún se encuentra por encima de economías más eficientes como México (6) y Chile (7), lo que indica que existe margen de mejora en la simplificación regulatoria.

Sin embargo, el análisis de la carga tributaria revela un comportamiento significativamente diferente. Colombia presenta una tasa tributaria total del 76%, superior a economías como Chile (27.7%) en más de 48 puntos porcentuales, y a México (53.7%) en aproximadamente 22 puntos porcentuales. Esta diferencia evidencia una presión fiscal considerablemente más alta, lo que puede afectar de manera directa la rentabilidad empresarial.

Asimismo, aunque el número de pagos de impuestos en Colombia (10) no es el más alto de la región, sí implica una carga administrativa superior en comparación con países como México (6) y Chile (7), lo que incrementa los costos de cumplimiento fiscal para las empresas.

En conjunto, estos resultados evidencian una dualidad en el entorno empresarial colombiano: por un lado, se observan avances en la reducción de barreras administrativas para la creación de empresas; por otro, persiste una estructura tributaria que impone altos costos a la operación empresarial.

Esta situación sugiere que, aunque Colombia ha mejorado en términos de facilidad para iniciar negocios, las condiciones fiscales continúan siendo un factor limitante para la competitividad. En consecuencia, los resultados confirman que la simplificación regulatoria, si no se acompaña de una reforma tributaria estructural, tiene un impacto parcial en el fortalecimiento del entorno empresarial.

Discusión

Los resultados obtenidos permiten evidenciar una problemática estructural en el entorno empresarial colombiano, caracterizada por la coexistencia de avances en simplificación administrativa y persistencia de una elevada carga tributaria.

Desde una perspectiva teórica, esta situación puede interpretarse como una inconsistencia en el diseño institucional, donde las políticas orientadas a facilitar la creación de empresas no están articuladas con las políticas fiscales. En este sentido, la literatura ha señalado que la efectividad de las reformas regulatorias depende de su coherencia con el sistema tributario (OCDE, 2019).

Adicionalmente, la elevada carga fiscal puede generar incentivos para la informalidad, especialmente en contextos donde los beneficios de la formalización no compensan los costos asociados (Perry et al., 2007). Esto implica que las políticas públicas deben abordar de manera integral tanto la regulación como la tributación.

En consecuencia, el caso colombiano evidencia que la mejora del entorno empresarial requiere una visión sistémica que articule los diferentes componentes del marco institucional.

Conclusiones

Los resultados del estudio evidencian que Colombia presenta un desempeño favorable en términos de simplificación administrativa, reflejado en la reducción del tiempo y del número de procedimientos requeridos para la creación de empresas, en comparación con países como Brasil y Argentina. Este hallazgo confirma que las reformas orientadas a la eficiencia regulatoria han tenido un impacto positivo en la disminución de las barreras de entrada al mercado.

No obstante, el análisis también muestra que la tasa tributaria total en Colombia es significativamente superior a la de economías como Chile, lo que constituye una limitante estructural para la competitividad empresarial. Esta situación indica que los avances en materia de simplificación administrativa no se han acompañado de una transformación equivalente en el sistema tributario.

En este sentido, se concluye que existe una desarticulación entre las políticas regulatorias y fiscales, lo cual reduce el impacto de las reformas orientadas a mejorar el entorno empresarial. La evidencia sugiere que la competitividad no depende únicamente de la facilidad para crear empresas, sino de las condiciones fiscales que enfrentan durante su operación.

Finalmente, los resultados permiten inferir que la elevada carga tributaria puede constituir un factor que desincentiva la formalización empresarial, especialmente en contextos donde los beneficios de operar dentro del marco legal no compensan los costos asociados. Por tanto, se hace necesario avanzar hacia un enfoque integral de política pública que articule la simplificación normativa con la optimización del sistema tributario.

Referencias bibliográficas

- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- De Soto, H. (2000). *El misterio del capital*. Fondo de Cultura Económica.
- Djankov, S., La Porta, R., López-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1–37.
- Feldstein, M. (1995). The effect of marginal tax rates on taxable income. *Journal of Political Economy*, 103(3), 551–572.
- Joshi, A., Prichard, W., & Heady, C. (2014). Taxing the informal economy. *The Journal of Development Studies*, 50(10), 1325–1347.
- Loayza, N., Servén, L., & Sugawara, N. (2009). Informality in Latin America and the Caribbean. World Bank.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109–126.
- Loayza, N. V. (2016). Informality in the process of development and growth. World Bank.

- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Nagac, K. (2015). Tax system and informal economy: A cross-country analysis. *Applied Economics*, 47(17), 1775–1787.
- Medina, L., & Schneider, F. (2019). Shadow economies around the world. *IMF Working Paper*.
- Mathias, B., Lux, S., Crook, R., Autry, C., & Zaretzki, R. (2015). Competing against the informal economy. *Journal of Business Ethics*, 127(2), 241–264.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2019). *Revenue statistics in Latin America and the Caribbean*. OECD Publishing.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and exclusion*. World Bank.
- Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: What do we really know? *European Journal of Political Economy*, 21(3), 598–642.
- Ulyssea, G. (2020). Informality: Causes and consequences for development. *Annual Review of Economics*, 12, 525–546.
- Villegas Mayorga, J. (2021). Criterios jurisprudenciales y doctrinales sobre las conceptualizaciones de normalidad y necesidad en las deducciones en la ley de impuesto sobre la renta vigente. *Enfoque Disciplinario*, 6(1), 42-58. <https://doi.org/10.70165/enfdis.v6i1.279>