

¿Tiene la empresa española el peor entorno institucional de la OCDE?

102



Benito Arruñada
Universitat Pompeu Fabra



benito.arrunada@upf.edu

Xosé H. Vázquez
Universidad de Vigo



xhvv@uvigo.es

El benchmarking institucional

¿Cuál es la calidad de las instituciones nacionales a la hora de fomentar la iniciativa privada? Ésta es la pregunta que intenta resolver el Banco Mundial mediante un gigantesco estudio de campo denominado Doing Business 2004. Este informe, de periodicidad anual, abre todo un mundo de posibilidades a los investigadores y políticos interesados en mejorar las instituciones de los 133 países de la muestra.

Este tipo de comparación institucional había sido ya objeto de diversas iniciativas mediante encuestas de opinión, pero la del Banco Mundial es la primera que elabora indicadores cuantitativos. Su información procede de cuestionarios cumplimentados por reguladores y profesionales. A todos ellos se les pidió que, tomando como referencia casos definidos con precisión para cada apartado, proporcionaran información objetiva sobre el funcionamiento de las leyes e instituciones de su país.

Los asuntos tratados en esta primera edición son las dificultades para constituir una sociedad mercantil, la eficacia del sistema judicial, la disponibilidad de información sobre la calidad de los deudores, la eficiencia

RESUMEN DEL ARTÍCULO

El artículo discute la calidad del marco institucional de la empresa española mediante una nueva base de datos del Banco Mundial: Doing Business 2004. Pese a algunos errores, este informe de vocación anual se convertirá en una herramienta esencial para comparar las instituciones entre países y medir los efectos de sus reformas. Tras comparar las instituciones españolas con las de nuestro entorno, concluimos que, en general, nuestras instituciones son inferiores a las de los países de la Unión Europea y la OCDE. Sucede así, con más rotundidad, en el ámbito de las relaciones laborales, en que nuestras normas son comparativamente muy rígidas.

EXECUTIVE SUMMARY

The paper analyzes the institutional framework of Spanish firms using a new World Bank database: Doing Business 2004. Despite some defects, this annual report will become an essential tool for comparing institutions across countries and measuring the effects of policy reforms. After comparing Spanish institutions with those of neighboring countries, we conclude that, in general, our institutions perform worse than those of European Union and OECD countries. This underperformance is much worse in the labor market, where our rules are comparatively very rigid.



del proceso de suspensión de pagos y la flexibilidad del marco de relaciones laborales.

Constitución de sociedades

El caso que se toma como referencia es la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada con cinco socios, un capital equivalente a diez veces la renta por habitante —medida como Renta Nacional Bruta—, y un nivel de ocupación de entre cinco y cincuenta trabajadores.

Como resume la Tabla 1, los resultados obtenidos reflejan que los empresarios españoles se enfrentan a un marco más burocratizado, lento, y costoso. La única excepción es el capital mínimo requerido para registrar una

Tabla 1. **Constitución de una sociedad mercantil**

Variable	España	UE14	UE21	EEUU	OCDE	Mundo
Número de trámites obligatorios	11	8	8	5	6	10
Duración, en días	115	39	45	4	30	57
Coste, en % de la renta por habitante	18,7	12	15,3	0,6	10,2	91,9
Capital mínimo, en % de la renta por habitante	19,6	58	84,4	0	61,2	301,0

sociedad, pues, aun siendo mayor que en EEUU, es inferior al de la Unión Europea, la OCDE y el mundo .

Ciertamente, algunos de los indicadores presentan problemas específicos en el caso de España. Sucede así, en especial, con la duración de los trámites, que incluyen 105 días para obtener la licencia municipal aunque ésta no es requerida en nuestro ordenamiento para constituir una sociedad ni empezar las operaciones .

Además, el método del Doing Business (basado en este apartado en Djankov et al., 2002) confronta aquí un problema de índole más general, pues contabiliza los trámites obligatorios y no los trámites estándar. En otras palabras, supone que los fundadores de la compañía llevan a cabo por sí mismos y sin incurrir en coste alguno todos y cada uno de los trámites para los que no están obligados por ley a emplear a un tercero.

Esta simplificación puede generar sesgos notables. No se trata sólo de que el efectuar trámites uno mismo entrañe costes de oportunidad; es que nada garantiza que en la práctica exista gran diferencia porque el uso de terceros sea o no voluntario. Por ejemplo, en Estados Unidos los fundadores de una sociedad pueden registrarla sin más que rellenar un impreso; sin embargo, la inmensa mayoría –y, desde luego, en un caso como el que nos ocupa– recurre a abogados para estar seguro de cumplir la ley y optimizar las opciones fiscales. Por otro lado, al medir sólo los controles anteriores a la constitución de la sociedad,

el método del Doing Business favorece a aquellos países que prescinden de controlar la legalidad a priori y tienden a controlarla a posteriori, mediante el sistema judicial; y perjudica a aquellos otros, como España y, en general, todos los del Civil Law latino-germánico continental, que introducen mayores cautelas a priori con la esperanza de evitar litigios a posteriori. Por todo ello, el estudio convendría hacerlo en términos de

Según el informe, el capital mínimo requerido para registrar una sociedad es menor en España que en el resto de la Unión Europea, la OCDE y el mundo, aunque sigue siendo mayor que en Estados Unidos

trámites estándar y no de trámites obligatorios. Es probable que desaparecieran así las pequeñas diferencias que ahora aparecen en el estudio entre países de Common y Civil Law.

Por otro lado, el informe no contempla para España los pobres resultados obtenidos por la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), que pretendía simplificar los obstáculos administrativos en la constitución de pequeñas empresas. Pese a otorgar considerables ventajas fiscales y contables, ha sido un rotundo fracaso: el número de SLNE (2.154 hasta el 8 de Junio de 2004, lo que se corresponde con el primer año de funcionamiento) es marginal respecto al de sociedades convencionales —entre 327 y 343 mil anuales en los últimos cinco años, según el Directorio Central de Empresas—, no es empleada por autónomos, hace escaso uso de la tramitación telemática y su plazo medio de tramitación es similar al de los tipos societarios estándar .

Las causas de este fracaso son aleccionadoras. En lugar de eliminar trámites innecesarios, se optó por comprimirlos: en vez de permitir el registro público de un formulario por simple declaración de los interesados, no sólo se mantuvo el requisito de escritura notarial, sino que se hizo al notario gestor único del proceso. En lugar de convertir una oficina pública en ventanilla única, como recomienda el informe del Banco Mundial (2004, p. 25) se abrió una nueva ventanilla. La consecuencia es un mayor coste, dilación y rigidez; sólo para que, a los tres años, el empresario haya de volver a la notaría para convalidar la sociedad, pagando una nueva minuta.

Con todo ello, la reforma no sólo contradice la buena práctica internacional, sino también las recomendaciones de la Comisión de expertos nombrada por el Gobierno en 1995 con el mandato de revisar el estado del ordenamiento jurídico económico, la cual consideraba que "la necesidad de inscripción en el Registro Mercantil debería ser simplificada, pudiéndose realizar a través de varios modelos de estatutos —con opciones distintas— que deban ser simplemente rellenados por las partes" (Secretaría de Estado de Economía, 1996, p. 9). Al no ser atendida esta recomendación, se sufren ahora todas las desventajas del viejo sistema sin obtener ninguna de las ventajas que ofrecen las formas simplificadas en otros países.

Sistema judicial: el cobro de las deudas

Doing Business estima la eficacia del sistema judicial tomando como referencia el cobro de una deuda, y suponiendo que el demandado retrasa el juicio todo lo que puede y demora el pago al máximo.

Los datos son ambiguos. Si bien es cierto que en nuestro país se exigen más trámites y que el coste del procedimiento y su complejidad son algo

PALABRAS CLAVE

Instituciones,
doing business,
benchmarking,
empresa

KEY WORDS

Institutions,
doing business,
benchmarking,
firms

Tabla 2. Eficacia del sistema judicial para cobrar una deuda impagada

Variable	España	UE14	UE21	EEUU	OCDE	Mundo
Número de trámites	20	19	18	17	18	25
Duración en días	147	252	230	365	213	307
Coste, en % de la renta por habitante	10,7	5,9	7,4	0,4	7,1	38,3
Índice de complejidad de los proced. (escala 0 a 100)	82,6	54,9	56	45,8	49	57,7

superiores al resto de referentes, la duración del proceso es bastante menor. Este plazo corto podría coincidir con la aplicación de los nuevos procedimientos judiciales, que parecen haber logrado plazos de cobro en torno a los 180 días.

Información para el crédito

Para estimar la calidad de la información disponible para la concesión de créditos, el informe indaga acerca del funcionamiento de las bases de datos sobre deudores insolventes y obligaciones impagadas, así como sobre los derechos del acreedor en caso de insolvencia del deudor.

Tabla 3. Accesibilidad a la información sobre el historial de los deudores

Variable	España	UE14	UE21	EEUU	OCDE	Mundo
Existencia de un registro público de deudores	100%	50%	52%	0%	37%	68%
Año de fundación del registro público de deudores	1962	1962	1975	-	1968	1981
Cobertura del registro público de deudores (deudores por 1000 habitantes)	305,0	67,9	46,8	0	43,2	37,8
Índice de calidad en el funcionamiento del registro público dedeudores*	64	29	30	0	58	24
Existencia de un registro privado de deudores	100%	93%	76%	100%	93%	49%
Cobertura del registro privado de deudores (deudores por 1000 habitantes)	48,0	298	231,7	810,0	443,5	326,6
Cobertura de los registros públicos y privados de deudores (deudores por 1000 habitantes)**	353	365,9	278,5	810	486,7	364,4
Índice de derechos del acreedor ante la insolvencia del deudor, medido como promedio de la influencia en la reorganización del negocio, la prioridad en el cobro de los acreedores hipotecarios respecto a las deudas del gobierno y los trabajadores, y la posibilidad de nombrar a un administrador judicial (escala de 0 a 4)	2	2	2	1	1	1

* Refleja si las reglas por las que se rige fomentan o impiden las transacciones de crédito. La escala va de 0 a 100, siendo los valores más altos los que reflejan un mejor diseño de las reglas)
** Variable calculada como suma de las coberturas de los registros público y privado.

En este apartado, el marco institucional español sale bien parado, pues nuestro Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI), que es de iniciativa pública y figura entre los más antiguos, es también de los que ofrecen mayor cobertura y reglas mejor definidas (Tabla 3). El hecho de que el registro español, como vemos relativamente eficaz, sea el resultado de una acción conjunta de nuestras instituciones públicas y privadas, proporciona una indicación interesante para futuras reformas.

En otra vertiente, el índice que mide globalmente la protección del acreedor refleja una situación similar en España, la Unión Europea y la OCDE, con una menor protección asignada a los acreedores en Estados Unidos y el mundo.



Suspensión de pagos

El caso es el de un hotel céntrico que factura unas mil veces la renta por habitante del país. No sólo debe el último pago a sus 201 empleados y cincuenta proveedores, sino que además todavía le quedan diez años para acabar de pagar el préstamo con el que financió la compra del edificio en el que opera.

En España, la duración y el coste de la suspensión de pagos así como la eficacia del proceso alcanzan niveles comparativamente aceptables; sin embargo, el índice global de éxito es relativamente bajo comparado con los Estados Unidos y los países de la OCDE. Dentro de la Unión Europea, nuestra situación mejora sólo gracias a la entrada de los nuevos miembros. Según el informe, la situación de España en este terreno obedece a la desventaja del acreedor a la hora de cobrar. Este juicio debe ser mati-

Tabla 4. Suspensión de pagos						
Variable	España	UE14	UE21	EEUU	OCDE	Mundo
Años que tarda en resolverse un proceso judicial de suspensión de pagos	1,5	1,75	2,2	3,0	1,8	3,2
Coste total de la suspensión de pagos, en % del patrimonio de la empresa*	8	8,9	13	4	7	13
Prioridad del acreedor hipotecario	33	83	79	100	81	65
Eficacia del proceso-más alto cuanto más eficiente en liquidar o darle continuidad a la empresa con un nuevo equipo directivo	1	0,71	0,62	1	0,7	0
Índice de éxito que promedia las cuatro variables anteriores, una vez unificada su escala sobre base 100	68	73	67	88	77	50
Índice de influencia judicial en el nombramiento de administrador, la accesibilidad a sus informes y la influencia en el plan de viabilidad, medido de 0 a 100	33	36	41	33	36	58

*100 si cobra antes que los trabajadores, el estado y los accionistas, 67 si cobra en segundo lugar, 33 si cobran en tercer lugar y 0 si son los últimos en cobrar.



zado, no obstante. En primer lugar porque la propia forma de medir la prioridad del acreedor hace que las diferencias mostradas en esta variable se sobrevaloren en el cómputo final del índice de éxito. En segundo lugar, y más importante, porque independientemente de la escala utilizada para medir la variable, su validez es discutible. La razón es que Doing Business interpreta el ordenamiento jurídico español erróneamente. Se pregunta si un acreedor hipotecario disfruta de prioridad absoluta sobre todos los acreedores posteriores, incluyendo entre éstos a la hacienda pública, los trabajadores y los accionistas. Sobre esta base, construye un índice que toma los valores 100, 66, 33, y 0, según el acreedor hipotecario sea el primero en cobrar (índice 100); el segundo, tras la hacienda pública (66); el tercero, tras hacienda y trabajadores (33); o bien el último (0). Al conceder a España un índice 33 (Doing Business 2004, p. 170), el informe exagera de forma notable las mermas que nuestro ordenamiento introduce en la garantía hipotecaria. Nuestro índice debería situarse más cerca de cien que de 33, ya que, si bien tanto la hacienda pública como los empleados gozan de ciertos privilegios, su ventaja es muy limitada, tanto por lo que respecta a la cuantía como a la prioridad. En particular, en lo relativo a cuantías, sólo están garantizados por esta vía treinta días de salario mínimo y un año del Impuesto sobre Bienes Inmuebles –junto con un año de cuotas comunitarias–, por lo que el importe suele ser suficientemente pequeño como para estar cubierto por el sobrante de la hipoteca. El acreedor hipotecario sólo dejaría de cobrar, por tanto, cuando el activo ha perdido buena parte de su valor o se ha exagerado su valoración al contratar el crédito hipotecario. Asimismo, en cuanto a la prioridad, estas cargas extrahipotecarias son pagadas a la vez que el crédito hipotecario, de modo que en esos casos excepcionales sufren también la insuficiencia en el valor del activo. Por lo demás, su presencia no detiene ni dificulta la ejecución hipotecaria y, por último, la finca se vende en todo caso a terceros completamente libre de cargas, lo que facilita el tráfico ulterior sobre ella. Por el contrario, el informe refleja una situación inmerecidamente buena de nuestros plazos y de la actual posición de los acreedores con garantía real. En cuanto a plazos, si bien las quiebras pueden durar menos, suelen alargarse más del año y medio reflejado en el informe, mientras que las suspensiones de pagos fácilmente se dilatan durante cuatro y cinco años. Igualmente, la posición de los acreedores reales ha empeorado tras la reciente Ley Orgánica 8/2003, de 9 de julio, para la Reforma Concursal: las hipotecas no son ejecutables durante el primer año del procedimiento si los activos "son necesarios" para el proceso de producción –una condición de difícil verificación– o bien, una vez transcurrido dicho año, si se ha alcanzado un convenio de acreedores.

Relaciones laborales

El marco laboral español es el más rígido en cualquiera de los apartados que se analice. En particular, la regulación para las nuevas contrataciones a tiempo parcial y fijo es incluso más rígida comparativamente tras la entrada de los países del Este en la Unión Europea. Además, las restricciones sobre número máximo de horas de trabajo, horas extras o distribución de jornada, por ejemplo, colocan a nuestro país en niveles de rigidez superiores a los promedios de cualquiera de los otros marcos de comparación. Lo mismo sucede con las restricciones al despido.

No sirve de consuelo pensar que estos parámetros se refieren a la contratación fija, pues sucede así para todos los países. Además, aunque la dualidad del mercado de trabajo sea más acusada en nuestro país, ello es consecuencia, precisamente, de esa regulación imperativa de la contratación a largo plazo, que viene a hacer imposibles los contratos que pretende proteger (Arruñada, 1993).

Así las cosas, el índice global de las leyes de empleo, que es una media de los índices anteriores, alcanza niveles superiores no sólo a los países de nuestro entorno y situación económica —obtenemos un índice 70 mientras que el promedio de la OCDE se sitúa en el 47— sino a la mayor parte de los países en vías de desarrollo. La posición de España como outlier entre los países desarrollados queda de relieve en la Figura 1: todos los países con mayor renta por habitante que España tienen mercados de trabajo más flexibles, y de entre los 133 que componen la base de datos, sólo son más rígidas las leyes de Panamá, Portugal, Angola, Brasil, Bielorrusia, Méjico, Venezuela, Mozambique, Paraguay, Perú y Ucrania.

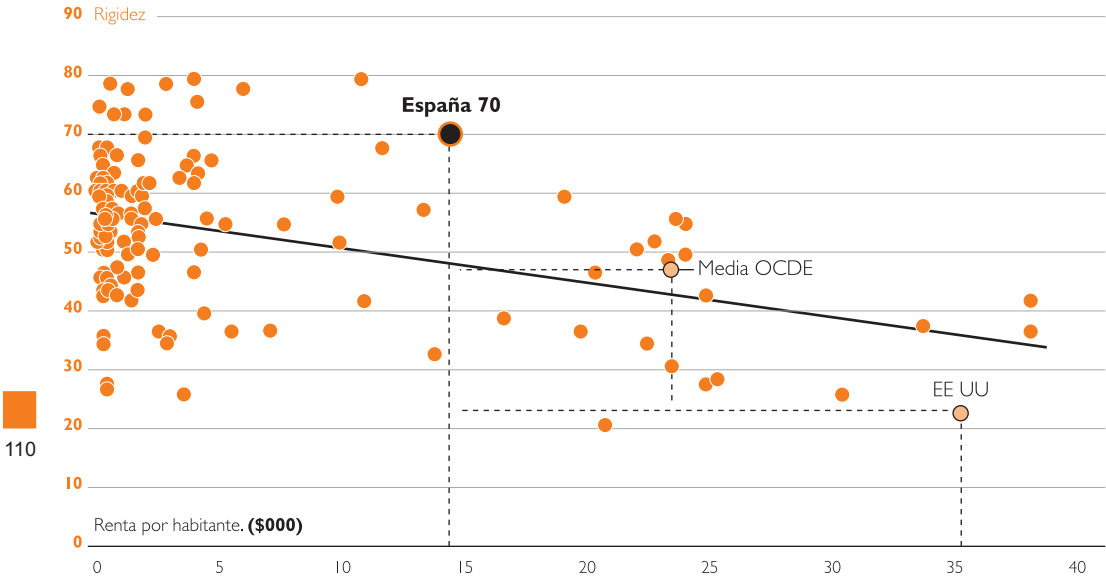
El marco laboral español es el más rígido en cualquiera de los apartados que se analice. La regulación para las nuevas contrataciones a tiempo parcial y fijo es aún más rígida tras la entrada de los países del Este en la UE

Tabla 5. Rigidez del marco laboral

Variable	España	UE14	UE21	EEUU	OCDE	Mundo
Restricciones en contratos a tiempo parcial y fijos	76	56	52	33	49	49
Condiciones de trabajo (horario máximo, horas extra, descansos , vacaciones pagadas y salario mínimo)	88	61	69	29	58	69
Obstáculos al despido (procedimientos, motivos, notificación e indemnizaciones)	45	34	35	5	28	37
Leyes de empleo (promedio de los tres índices precedentes)	70	51	52	22	45	52

Nota: Escalas de 0 a 100. Valores mayores indican mayor rigidez.

Figura 1
Rigidez del mercado laboral: la posición de España en el mundo.



La rigidez del mercado laboral puede explicar también, al menos parcialmente, el elevado porcentaje que alcanza nuestra economía informal (Tabla 6). De hecho, el diseño inadecuado de las instituciones o su incorrecto funcionamiento suele incentivar a los agentes a producir bienes y servicios legales que, por no someterse a regulación alguna, escapan de la contabilidad y fiscalidad del Estado.

Las prioridades de la reforma institucional en España

Comenzábamos este artículo preguntándonos si la empresa española sufre el peor marco institucional de la OCDE. Desde luego los datos del Doing Business no dejan a nuestro país en buen lugar. Si bien el análisis que acabamos de efectuar ha matizado esta valoración, los errores del Doing Business no niegan la necesidad de profundizar y mejorar las reformas emprendidas en los últimos años respecto a la creación de empresas, justicia y quiebras.

Tabla 6. **Características económicas generales**

Variable	España	UE14	UE21	EEUU	OCDE	Mundo
Renta por habitante (dólares)	14.430	21.351	15.960	35.060	23.135	5.975
Economía informal (% renta)	22,60	18,77	21,46	8,80	16,8	32,50
Población (millones)	41	370	494	285	41	44

De estos problemas, el que tiene una solución más sencilla es el de la creación de empresas. Una posibilidad consiste en adoptar para el empresario individual con responsabilidad limitada un régimen como el previsto en la 12.^a directiva comunitaria (89/667). En todo caso, la reforma habría de guiarse por la necesidad de suprimir trámites, sobre todo el requisito de escritura notarial para acceder al Registro Mercantil, que podría practicarse mediante simple declaración, como ocurre en la mayoría de países desarrollados. Además, debería admitirse que se organice la gestión mediante apoderamientos y que se constituya de forma instantánea, encomendando al Registro las altas en Hacienda y Seguridad Social; así como facilitar la ulterior transformación societaria.

Un problema más vidrioso es la reforma de nuestro marco laboral, un terreno en el que estamos a la cabeza en cuanto a rigidez. La polémica sobre "deslocalización" ha devuelto este asunto al primer plano tras años de complacencia. A la deslocalización no cabe responder con subvenciones o promocionando nuevos sectores. Las Administraciones Públicas suelen tener dificultades para identificar donde residen las ventajas comparativas, y a menudo se dejan capturar por intereses privados. La calidad de las instituciones laborales es, por ello, un pilar fundamental para asentar nuestra competitividad. Convendría, en especial, que nuestras leyes dejasen de distorsionar la relocalización y provocar cierres ineficientes; los motivados por unos costes laborales inflados artificialmente en la batalla que algunos trabajadores libran para lograr rentas a corto plazo. Es un objetivo no sólo de eficiencia, sino de justicia con todos los trabajadores.

El Doing Business como referencia

En cuanto a la utilización del Doing Business como herramienta de benchmarking institucional, el valor de la iniciativa del Banco Mundial es innegable a pesar de las críticas metodológicas efectuadas. Por una parte, Doing Business ofrece ya la posibilidad de realizar comparaciones entre distintos países sobre la base de información cuantitativa objetiva. Por otra, la fiabilidad de estos datos es aceptable, al recurrir como informadores a profesionales y especialistas en cada una de las áreas estudiadas. Además, sus defectos son fácilmente superables y, de hecho, ya se está trabajando en ello. Constituye pues un avance significativo sobre el resto de encuestas similares.

*A la deslocalización no cabe
responder con subvenciones
o promocionando nuevos sectores.
La calidad de las instituciones
laborales es un pilar fundamental
para garantizar nuestra
competitividad*

El futuro del Doing Business es, si cabe, incluso más prometedor. No es sólo que ya se estén mejorando las encuestas para hacerlas más precisas y reducir sus sesgos metodológicos. Es que, además, se añadirán áreas de gran relevancia para evaluar el marco institucional de la iniciativa privada, tales como el coste de registrar la propiedad inmueble, la carga burocrática que se exige a las empresas en funcionamiento y las medidas que frenan la expropiación de los inversores. Asimismo, cuando dispongamos de información para varios años, será posible emplear datos de panel, lo que permitirá comprobar los efectos de las reformas institucionales en cada país y comparar estas políticas de reforma a escala internacional.

Referencias

- ARRUÑADA, Benito. 1993. "Pintando la caja negra", Papeles de Economía Española, 57, pp. 156-69.
- ARRUÑADA, Benito, y Veneta ANDONOVA. 2004. "Market Institutions and Judicial Rulemaking", próxima publicación en Claude Menard and Mary M. Shirley, eds., Handbook of New Institutional Economics. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers.
- DJANKOV, Simeon; Rafael LA PORTA, Florencio LOPEZ-DE-SILANES y Andrei SHLEIFER. 2002. "The Regulation of Entry", Quarterly Journal of Economics, 117, pp. 1-37.
- SECRETARÍA de Estado de Economía. 1996. "Informe final de la Comisión Especial de Ordenamiento Jurídico Económico", Comisión creada en virtud del Acuerdo del Consejo de Ministros de 13 de enero de 1995 (BOE, 9 de noviembre de 1995), Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.
- WORLD BANK. 2004. Doing Business in 2004: Understanding Regulation, Washington DC: World Bank y Oxford University Press.

¹ Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (información disponible en <http://www.ebrd.com/country/sector/law/index.htm>), Foro Económico Mundial (<http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report>), Instituto Fraser (<http://www.fraserinstitute.ca/>). Páginas visitadas el 8 de junio de 2004.

² Más información en <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/Methodology/Default.aspx> (visitada el 8 de junio de 2004). UE14 y UE21 representan la media aritmética de los miembros de la Unión Europea antes y después de la ampliación a los países del Este. Doing Business no contiene datos sobre Estonia, Chipre, Luxemburgo y Malta. De los 30 países que forman la OCDE, se excluyen Corea del Sur, Islandia y Luxemburgo. La categoría "mundo" incluye todos los países (133). Los promedios para UE14 y UE21 los hemos calculado utilizando la base de datos global. El resto de estimaciones son del propio Banco Mundial.

³ El informe intenta cuantificar todos los procedimientos necesarios para operar legalmente un negocio industrial o comercial, incluyendo la obtención de los permisos y licen-

cias necesarios, así como cualquier exigencia de inscripción, verificación o notificación para comenzar las operaciones. Pese a ello, en la mayoría de los países mide sólo la constitución de sociedades (World Bank, 2004, pp. 106-107).

⁴ La Dirección General promotora de la SLNE señala que el plazo medio para la constitución de estas sociedades fue de 1,84 días hasta junio de 2004 para las que usaron el "procedimiento telemático" (<http://sie.ipyme.org/estadisticas/Estadisticas%20SLNE.pdf>, visitada el 9 de junio de 2004), pero ese plazo es el que media entre la firma de la escritura y la inscripción registral. Nada dice, en cambio, del tiempo, mucho más largo, que transcurre entre la primera visita a la oficina gestora y dicha firma, plazo que es común con el procedimiento "presencial".

⁵ El juicio del Doing Business es rotundo cuando, a la luz de los datos, afirma que "the use of notaries for the authorization of documents related to business registration can also be eliminated... Where notaries are needed to authorize documents, this is frequently the most expensive part of the company registration... The service a notary provides-checking the identity of company founders and company officers-is routinely performed by public administrators for many other services. And clerks at the business registry are as able as notaries to confirm identity" (World Bank, 2004, pp. 26-27).

⁶ Véanse, por ejemplo, los casos de Gran Bretaña (<http://www.companieshouse.gov.uk/toolsToHelp/efilingfaq.shtml>), Canadá (<http://bsa.cbasc.org/gol/bsa/interface.nsf/engdoc/0.html>), EEUU (<http://www.incorporation.us.com/>), Nueva Zelanda (http://www.med.govt.nz/ri/co_reg.html), Australia (<http://www.business.gov.au/Business+Entry+Point/>) o, incluso, dentro del civil law, Francia (http://www.greffe-tc-paris.fr/greffe2_new.htm). Páginas visitadas el 8 de junio de 2004.



Ilustración: Joaquín Tejada