



**Determinantes políticos e institucionales de la inversión extranjera  
directa en el Perú**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener  
el grado de Maestro en Administración por:**

Gabriel Ignacio Ramos Timana

.....

**Programa Maestría en Administración a Tiempo Completo MATC 59**

**Lima, 07 de septiembre de 2023**

# Determinantes políticos e institucionales de la inversión extranjera directa: un análisis global y regional de América Latina, entre los años 1996 - 2019

## ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet Source	1%
2	<a href="http://docplayer.es">docplayer.es</a> Internet Source	1%
3	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Internet Source	<1%
4	<a href="http://repositorio.upagu.edu.pe">repositorio.upagu.edu.pe</a> Internet Source	<1%
5	<a href="http://api.worldbank.org">api.worldbank.org</a> Internet Source	<1%
6	<a href="http://www.clubensayos.com">www.clubensayos.com</a> Internet Source	<1%
7	Submitted to tec Student Paper	<1%
8	Submitted to Universidad Carlos III de Madrid Student Paper	<1%

[es.slideshare.net](http://es.slideshare.net)

Esta tesis

**Determinantes políticos e institucionales de la inversión extranjera directa en el Perú.**

ha sido aprobada.



.....  
René Cornejo Díaz, Ph.D. (Jurado)



.....  
Marita Chang Olivas, MSc. (Jurado)



.....  
Cesar Fuentes Cruz, Ph.D. (Asesor)

Universidad ESAN

2023

A mis padres, por el ejemplo constante de sabiduría.

A Nashira por el apoyo incondicional.

## ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....	1
1.1. Antecedentes y justificación .....	1
1.2. Objetivos de investigación .....	5
1.3. Alcance y limitaciones .....	6
1.4. Contribución .....	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	10
2.1. IED, definición, tipología y medición.....	10
2.2. Teorías sobre la internacionalización de las empresas.....	12
2.3. Impacto de la IED en las economías receptoras .....	16
2.4. Factores de atracción de la IED .....	22
2.5. Determinantes políticos e institucionales.....	26
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....	30
3.1. Diseño de investigación .....	30
3.2. Variables de estudio .....	30
3.3. Procedimientos y métodos de análisis .....	34
CAPÍTULO IV. MODELO DE INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS.....	44
4.1. Hipótesis 1 .....	44
4.2. Hipótesis 2. ....	44
4.3. Hipótesis 3 .....	45
CAPÍTULO V. RESULTADOS .....	48
5.1. Análisis de correlaciones .....	48
5.2. Modelamiento de las relaciones causales .....	52
5.3. Resumen.....	62
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES .....	65
ANEXOS .....	69

ANEXO 01. Lista de países estudiados. ....	69
ANEXO 02. Nota sobre los resultados e interpretación de la prueba de Hausman para la valoración de los modelos de efectos fijos y aleatorios. ....	71
ANEXO 03. Nota metodológica sobre las pruebas de normalidad. ....	72
BIBLIOGRAFÍA .....	73

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.1.</b> Mundo: Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales).....	2
<b>Gráfico 1.2.</b> América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, 2010-2022.....	4
<b>Gráfico 2.1.</b> Factores determinantes de la IED .....	23
<b>Gráfico 3.1.</b> Procedimientos para la manipulación de datos. ....	35
<b>Gráfico 3.2.</b> Porcentaje de datos perdidos por variable .....	36
<b>Gráfico 3.3.</b> Variables con una relación atípica de 5% o más.....	37
<b>Gráfico 3.4.</b> Resultados del Factor de Inflación de Varianza .....	39
<b>Gráfico 3.5.</b> Cargas factoriales de las variables en el factor calculado.....	40
<b>Gráfico 5.1.</b> Matriz de correlaciones a nivel global (1996 – 2019) .....	48
<b>Gráfico 5.2.</b> Matriz de correlaciones a nivel de América Latina (1996 – 2019).....	49
<b>Gráfico 5.3.</b> Matriz de correlaciones a nivel de países de la ASEAN (1996 – 2019). 50	
<b>Gráfico 7.2.</b> Prueba de Hausman para escenario global.....	71
<b>Gráfico 7.3.</b> Prueba de Hausman para escenario América Latina.....	71

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 3.1.</b> Variables de estudio .....	33
<b>Tabla 4.1.</b> Variables de estudio según hipótesis .....	47
<b>Tabla 5.1.</b> Modelo de efectos fijos calculado para escenario mundial.....	53
<b>Tabla 5.2.</b> Modelo de efectos fijos con variables rezagadas para América Latina .....	56
<b>Tabla 5.3.</b> Modelo de efectos fijos con variables rezagadas para escenario de ASEAN .....	60
<b>Tabla 5.4.</b> Comparación de modelos (Resumen) .....	63
<b>Tabla 7.4.</b> Resultados de prueba de normalidad .....	72



## **Gabriel Ignacio Ramos Timana**

Licenciado en Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con especialización en políticas públicas y ciencia de datos. Experiencia profesional en el diseño y formulación de políticas públicas e instrumentos de gestión por resultados. Experiencia de docencia en estadística y políticas públicas. Vocación e interés por brindar soluciones de gestión para la mejora continua de instituciones públicas y privadas.

### **FORMACIÓN**

2021 – 2022 Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP

Diplomatura de Especialización en Ciencia de Datos para las Ciencias Sociales y la Gestión Pública

2018 – 2019 Universidad del Pacífico

Programa de especialización en políticas públicas

2012 – 2017 Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP

Licenciado en Ciencia Política y Gobierno (Décimo Superior)

### **EXPERIENCIA**

2023 - Actualidad	Responsable de la Unidad de Estudios Económicos del Ministerio de Cultura. Encargado de la dirección de la unidad funcional dedicada a la gestión del conocimiento y la evidencia del Sector Cultura (designado mediante Resolución Ministerial N° 000262-2023-MC).
2023 – Actualidad	Asesor de la Secretaría General del Ministerio de Cultura. Asesor en materia de políticas públicas y gestión por resultados para la alta autoridad administrativa del Ministerio de Cultura.
2020 - 2023	Pre docente del pregrado de la especialidad de Ciencia Política y Gobierno de la Pontificia Universidad Católica del Perú de los cursos de Estadística para el análisis político 1 y 2, Políticas Públicas y Relaciones internacionales.
2022	Docente del curso “Gestión Cultural para la generación de valor público” en el marco del Programa de Gestión Pública Cultural, organizado entre el Ministerio de Cultura, la Escuela Nacional de Administración Pública (ENAP) de SERVIR, y Unesco Perú
2020	Jefe de práctica de los cursos de “Políticas Públicas” y “Gestión Pública con enfoque territorial” de la Facultad de Salud Pública y Administración de la Universidad Peruana Cayetano Heredia.
2020 -2022	Consultor en materia de políticas nacionales, formulación de indicadores, elaboración de herramientas de monitoreo, sistematizaciones, gestión de evidencia y gestión por resultados para entidades públicas y privadas: <ul style="list-style-type: none"><li>- Atipay – Innovación para la gestión, Municipalidad Distrital de San Borja</li><li>- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico</li><li>- Contraloría General de la República del Perú</li><li>- Integro Consultores SAC</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ministerio de Cultura</li> <li>- Municipalidad Provincial de Cultura de Santa</li> <li>- Municipalidad Provincial de Tarma</li> <li>- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y GOBIZ S.A.</li> <li>- Profonampe - Fondo de Promoción de la Áreas Naturales Protegidas del Perú</li> </ul>
2018 – 2021	Consultor para el Ministerio de Cultura para la elaboración de políticas nacionales e instrumentos de gestión. Entre los proyectos principales estuvo la elaboración de la Política Nacional de Cultura al 2030, y la asistencia técnica en las demás políticas nacionales del Sector Cultura.
2017 – 2018	Analista de información en GOBIZ S.A. Analista de Información para el servicio de elaboración del Plan Estratégico Institucional de la Contraloría General de la República. Asistente técnico del servicio de consultoría para el "Diseño e implementación de un módulo de sensibilización en interculturalidad a proveedores de servicios de salud en el ámbito amazónico".
2015 - 2017	Asistente académico de la Unidad Estratégica y la dirección de la Escuela de Gobierno y Políticas Públicas de la Pontificia Universidad Católica del Perú (Prácticas preprofesionales)

### **OTROS ESTUDIOS**

2021 Universidad Peruana Cayetano Heredia

Curso de Gestión Pública desde un enfoque territorial, de la Facultad de Salud Pública y Administración (60 horas académicas)

2021 Proyecto de Inversión Pública Transparente – USAID, Impacta – Jóvenes Por La Gestión Pública

Programa de Formación 2021 (30 horas académicas)

2021 LAMBDA, Centro de Capacitación en Economía y Finanzas

Curso Introductorio de Econometría: Teoría y Aplicaciones (36 horas académicas)

2020 Instituto Peruano de Asuntos Públicos, Política y Gobierno

Curso de Microsoft Excel 2019 – Intermedio y Avanzado (60 horas académicas)

2019 Universidad Nacional Autónoma de México

Curso de Introducción a Data Science: Programación Estadística con R del Instituto de Física

2016 Pontificia Universidad Católica del Perú

Curso de Gestión por procesos, de la Escuela de Gobierno y Políticas Públicas (60 horas académicas)

### **IDIOMAS**

Inglés Nivel Intermedio, acreditado en Idiomas Católica de la Pontificia Universidad Católica del Perú

## **SEMINARIOS**

2019. X Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, Monterrey-México. Ponencia “Estudio de la construcción de la pregunta de autoidentificación étnico-racial de los Censos Nacionales 2017 en el Perú (2013 - 2017)” (Delgado y Ramos, 2019).

2017. Macrocoloquio de Ciencia Política. Ponencia “El estado del arte de las políticas urbanas: una revisión crítica sobre la evidencia en la literatura existente (Delgado, Flores y Ramos, 2017).

2017. XXXIV Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA 2017, Lima). Ponencias: “Educación Musical en el Perú” (Ramos, 2017), “El estado del arte de las políticas urbanas: una revisión crítica sobre la evidencia en la literatura existente (Delgado, Flores y Ramos, 2017).

2016. XXXIV Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA 2016, New York). Ponencia “Generando confianza: una mirada desde las políticas públicas al proceso decisional de las medidas de confianza mutua entre Perú y Chile” (Ramos, 2016).

## **INVESTIGACIÓN**

Cordero, L., Luna, A., Salhuana, R., & Ramos, G. (2022). Claves de la reducción de la desnutrición crónica infantil en el Perú: el caso del presupuesto por resultados. *Revista Gobierno y Gestión Pública*, 9(2), 83-100. <https://doi.org/10.24265/iggp.2022.v9n2.07>

Balbuena, P., & Ramos, G. (2017). Gestión del cumplimiento de los acuerdos derivados de los conflictos sociales: un modelo de análisis desde la gestión pública y las políticas públicas. *Politai*, 8(15), 81-92. Recuperado a partir de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/politai/article/view/19588>

2018 – 2020. Asistente de investigación. Proyecto: “Aproximaciones a la relación entre las categorías de autoidentificación étnica del instrumento estandarizado del censo nacional 2017 y las percepciones en relación a la autoidentificación étnica de los ciudadanos/as censados/as en tres localidades, en base a un enfoque intergeneracional”, del Vicerrectorado de Investigación de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

2018. Asistente de investigación. Servicio de consultoría para la Sistematización y Estudio del Servicio de Acompañamiento a Familias (SAF) del Programa Nacional Cuna Más. Estudio dirigido por Ponciano del Pino Huamán para Bernard van Leer Foundation.

2017. Estancia de investigación en la Universidad de Chile. Investigador Visitante en el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile para la culminación de la tesis de pregrado en Ciencia Política y Gobierno.

## **PREMIOS**

2018. Concurso Anual de Proyectos de Investigación - CAP 2018. Ganador en la categoría grupal interdisciplinaria, con el Grupo de Investigación en Gestión Pública para la Diversidad Cultural.

2016. Programa de apoyo a la iniciación en la investigación (PAIN) - Categoría Individual. Ganador del Premio de Investigación PAIN otorgado por el Vicerrectorado de Investigación de la Pontificia Universidad Católica del Perú

2015. Beca integración y buena vecindad Perú - Chile | Chile - Perú 2015. Ganador una beca para una pasantía de investigación en Santiago de Chile, entregada por la Fundación Konrad Adenauer. La estancia de investigación se realizó en el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile.

### **OTRAS ACTIVIDADES**

2013 -2015. Guitarra eléctrica en la Orquesta Big Band PUCP- Jazz, participación en la grabación profesional del disco Big Band PUCP. Released: Mar 14, 2016 - © 2016 DACU PUCP. <https://open.spotify.com/album/42Wt4eDB5iVSxRMmDDoTtD>

## RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Maestro en Administración

Título de la tesis: Determinantes políticos e institucionales de la inversión extranjera directa en el Perú.

Autor: Ramos Timana, Gabriel Ignacio

### Resumen:

El objetivo general de esta tesis es determinar la influencia de factores políticos e institucionales sobre el crecimiento de los flujos de la inversión extranjera directa (IED) a nivel global y regional de América Latina, entre los años 1996 y 2019. A su vez, esto se logrará a través de un conjunto de objetivos específicos:

- i) Delimitar un modelo explicativo de los determinantes de la IED, a partir de la revisión de enfoques teóricos y estudios empíricos.
- ii) Proponer un modelo de investigación que considere los factores políticos e institucionales más representativos que afectan la IED.
- iii) Formular las hipótesis asociadas al modelo y validarlas en el contexto global y regional de América Latina y de los países de Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), entre los años 1996 y 2019.
- iv) Plantear conclusiones asociadas a los hallazgos que permitan construir conocimiento y sirvan de referencia para la comprensión del entorno, las políticas al respecto, así como para la toma de decisiones empresariales.

Utilizando el marco teórico propuesto por Bretas et al. (2022), quienes a su vez se basan en los motivos de internacionalización de las empresas propuestos por Dunning y desarrollados por Cuervo-Cazurra et al. (2015), esta tesis examina el efecto de las (i) instituciones y gobernanza, (ii) el riesgo político, (iii) el régimen político y (iv) la corrupción, sobre los flujos de IED del país receptor. Se construyó una base de datos con 12 indicadores para la medición de la variable dependiente, las variables de identificación, las variables independientes y las variables control. El proceso de

manipulación y análisis se realizó haciendo uso de los lenguajes de programación Python y R. Se realizaron procedimientos de imputación múltiple de datos perdidos, análisis factorial exploratorio, análisis descriptivo y análisis de correlaciones. Asimismo, se utilizaron modelos para datos panel (efectos fijos, efectos aleatorios y con variables rezagadas), para modelar la relación causal a nivel global (en una muestra de 170 países), en América Latina (en una muestra de 26 países) y en los países de Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) (en muestra de 9 países). Este último como estrategia de benchmarking en la evaluación de los resultados.

La investigación evidencia una firme relación entre gobernanza e Inversión Extranjera Directa (IED) a nivel global, particularmente destacada en la región ASEAN en comparación con América Latina. A nivel mundial, mientras que una buena gobernanza y la movilización tienden a favorecer la IED, la polarización política actúa en detrimento de esta. Aunque la corrupción generalmente es vista como un elemento que desalienta la IED, en ciertas regiones, un aumento en la percepción de corrupción se correlaciona con un incremento en la IED. La democracia, que a nivel global atrae la IED, muestra tendencias regionales dispares: en América Latina, un aumento en niveles democráticos se asocia con una disminución de la IED, caso contrario se da en los países de ASEAN. Las conclusiones recalcan la complejidad de las relaciones entre factores políticos y la IED, y la necesidad de políticas adaptadas a contextos regionales. Se destaca la importancia de investigaciones futuras que exploren estas dinámicas, especialmente en economías emergentes.

## **CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Antecedentes y justificación**

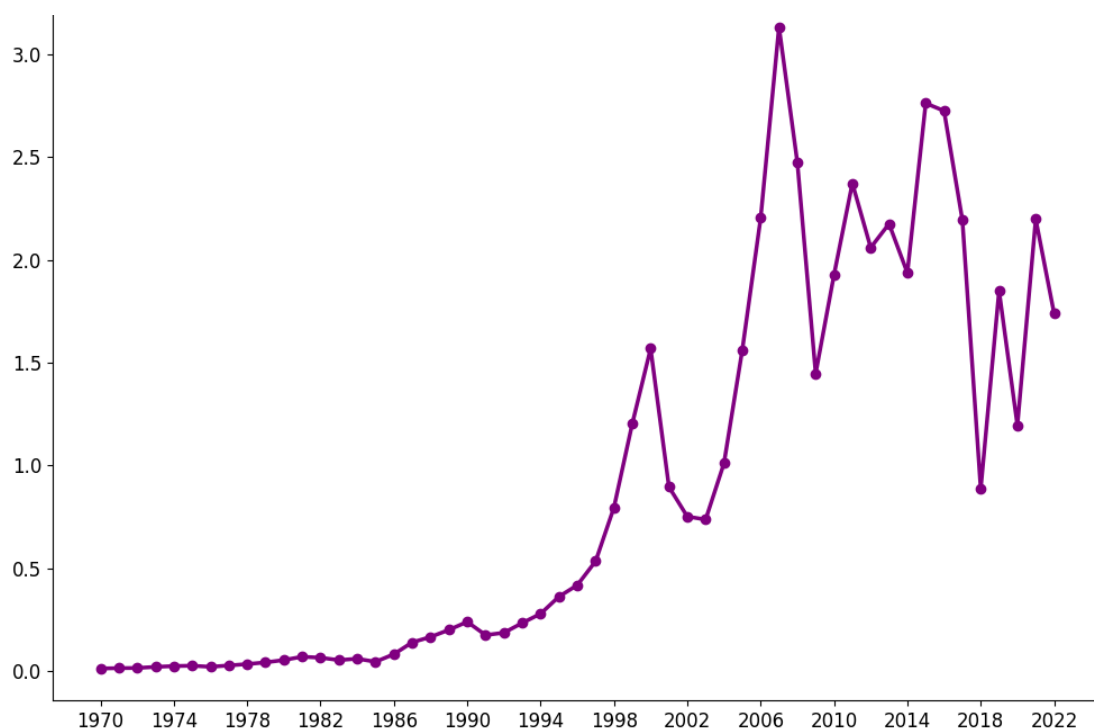
La Inversión Extranjera Directa (IED) se define como los flujos de capital privado de un inversionista extranjero a un país receptor, con el fin de crear un vínculo de largo plazo con fines económicos y empresariales (Bretas et al., 2022; García et al., 2021; Pajunen, 2008). Existe consenso sobre las externalidades positivas que genera en las economías receptoras, registrándose evidencia de que los flujos de IED tienen el potencial de producir transferencias de conocimiento, generar ganancias de productividad, crear empleos, así como diversificar las exportaciones y transformar la estructura productiva de la economía receptora (García & López, 2020, p. 3). No obstante, para el crecimiento e impacto de la IED, juegan un papel preponderante las condiciones económicas, sociales, políticas e institucionales preexistentes del país receptor (García et al., 2021, p. 22).

La IED ha experimentado un crecimiento general en los últimos 50 años, como se evidencia en el Gráfico 1.1, impulsada por la liberalización, la globalización, y el auge de las tecnologías emergentes. Sin embargo, también ha sido sensible a shocks económicos, tensiones geopolíticas, y eventos globales como la crisis financiera y la pandemia del COVID-19. La tendencia puede variar significativamente entre diferentes países y regiones, y una evaluación más detallada requeriría un análisis más enfocado en una región o sector específico. En el 2017, la IED global alcanzó un máximo histórico con 3.13 billones de dólares de entrada neta de capital en la balanza de pagos. En los años subsiguientes, la IED experimentó fluctuaciones, descendiendo a 942 mil millones en el 2018 y a 1.8 billones de dólares en 2020 debido a la pandemia (Banco Mundial, s/f).

El 2022 presentó desafíos para las inversiones transfronterizas globales, con una reducción del 12% en la inversión extranjera directa (IED) que totalizó 1,29 billones de dólares, influenciada por desinversiones significativas en Luxemburgo (CEPAL, 2023). Sin Luxemburgo, la IED habría crecido un 11%. Estados Unidos y China lideraron como principales receptores de IED, aunque con tendencias opuestas, mientras que Brasil se posicionó como el quinto destino global. La Unión Europea experimentó entradas negativas, pero excluyendo a Luxemburgo, hubo un crecimiento del 55%. Las

condiciones financieras adversas, el conflicto en Ucrania y otros factores globales afectaron las fusiones y adquisiciones, que disminuyeron un 6% globalmente. Sin embargo, los anuncios de IED, indicadores de futuras intenciones de inversión, aumentaron, destacando un crecimiento del 64% en proyectos, especialmente en energías renovables. África también vio un aumento significativo en anuncios de proyectos, impulsado por las energías renovables (CEPAL, 2023).

**Gráfico 0.1.** Mundo: Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales)



Nota. Fuente: DataBank del Banco Mundial (2023). Elaboración propia

En América Latina y el Caribe se registra que, a partir de la década de los noventa, la recepción de IED ha tendido hacia un crecimiento sostenido, aunque intercalado con períodos de descensos y recuperación. Los datos de entrada neta de capital de la balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y fuentes nacionales muestran una caída a partir de 1999; un escalamiento a partir del 2003; una abrupta caída en el 2009; una inmediata recuperación hasta el 2013; y fluctuaciones de descenso en los años posteriores. Particularmente, los flujos cayeron un 45% en 2020, principalmente debido a la pandemia de COVID-19 y la disminución de la demanda de materias primas, sin



embargo, estos flujos repuntaron un 56% en el 2021 debido fundamentalmente a proyectos en materia de tecnologías de la información y las comunicaciones (UNCTAD, s/f).

En 2022, América Latina y el Caribe recibieron 224.579 millones de dólares en inversión extranjera directa (IED), un aumento del 55,2% en comparación con 2021 y el valor más alto registrado hasta la fecha. Como se evidencia en el Gráfico 1.2, desde el 2013, las entradas anuales de IED en la región no habían superado los 200.000 millones de dólares, lo que convierte a 2022 en un año destacado en términos de inversiones en la última década. Este crecimiento se observó en las principales economías receptoras, con un enfoque en inversiones en servicios, hidrocarburos y manufactura. Como resultado, la IED representó el 4,0% del PIB regional (CEPAL, 2023).

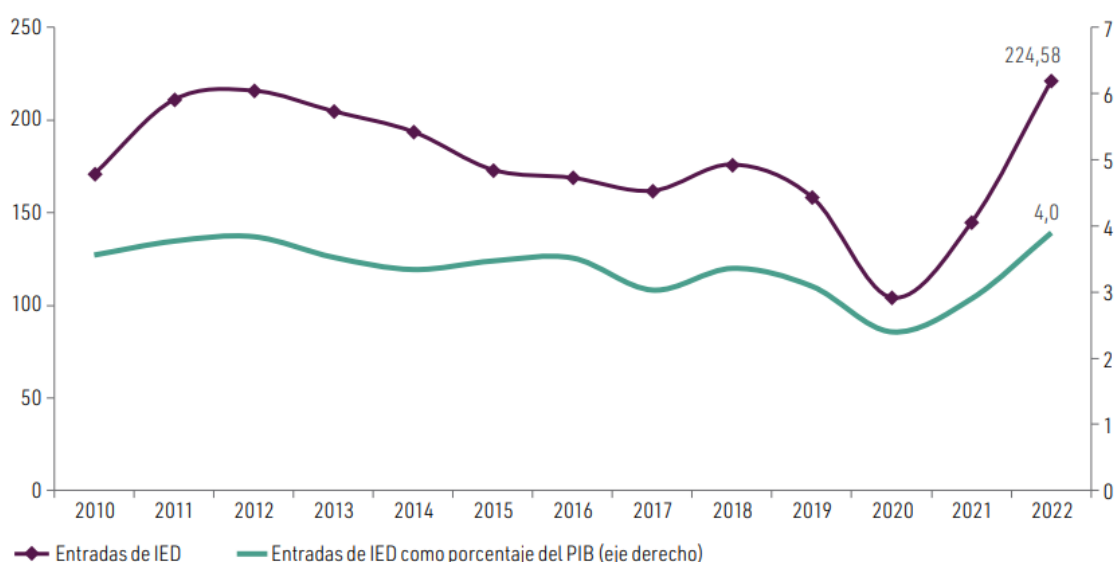
Brasil lideró como el principal receptor de IED en la región, con un 41% del total, seguido por México con un 17%. El aumento en Brasil fue especialmente significativo, representando el 56% del crecimiento interanual total de la región. América del Sur vio el mayor incremento en IED en comparación con 2021, mientras que en Centroamérica las inversiones disminuyeron y en el Caribe aumentaron, impulsadas principalmente por la República Dominicana (CEPAL, 2023).

El análisis de los componentes de la IED reveló que todos crecieron en 2022 en comparación con 2021, con un aumento significativo en la reinversión de utilidades y préstamos entre empresas. Por primera vez desde 2010, la reinversión de utilidades fue el principal componente de la IED en la región, representando el 43% del total. Una posible razón para este aumento podría ser que muchas empresas retuvieron sus ganancias en 2020 debido a la pandemia de COVID-19 y, con la recuperación económica en 2021 y 2022, reinvirtieron esas utilidades en la reanudación de sus actividades (CEPAL, 2023).

Las perspectivas de inversión futura mejoraron, con un aumento en los anuncios de nuevos proyectos de IED. En cuanto a sectores, los servicios lideraron las inversiones, seguidos por la manufactura y los recursos naturales. Las salidas de IED desde la región también alcanzaron niveles récord, impulsadas principalmente por Brasil y México. La región enfrenta el desafío de atraer IED que apoye el desarrollo sostenible e inclusivo.

Aunque los incentivos fiscales son comunes, se necesita una combinación de factores para atraer inversiones. La región debe mejorar el diseño de políticas de atracción de inversiones y fortalecer las capacidades institucionales, integrando la IED en estrategias de desarrollo sostenible (CEPAL, 2023).

**Gráfico 0.2.** América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, 2010-2022



*Nota.* Fuente y elaboración: CEPAL (2023)

En la literatura existente se ha estudiado los determinantes del país receptor que hacen atractivos los flujos de inversión extranjera directa. La relevancia de estos factores varía según las características de los países involucrados, así como las motivaciones económicas y psicológicas de los responsables de la toma de decisiones (Bretas et al., 2022, p. 487). Los determinantes de la IED pueden agruparse de diversas formas. Una clasificación más reciente los agrupa en cinco categorías: (i) condiciones de mercado, (ii) condiciones de entrada, (iii) marco institucional, (iv) oferta de recursos y (v) estructura, las cuáles podrían variar según el motivo del inversor: vender más, comprar mejor, mejorar y/o escapar (Bretas et al., 2022, p. 487).

En cuanto a los determinantes del marco institucional, la evidencia empírica no es concluyente. Esto se debe, en parte, a que en muchos casos no está disponible la información con un nivel de desagregación y homogeneidad suficiente (García & López, 2020, p. 3). Sin embargo, existe la hipótesis de que estos determinantes han sido particularmente relevantes en ciertas regiones. Por ejemplo, en América Latina, que se

caracteriza por tener bajos niveles de capacidad de gasto estatal, regímenes democráticos inestables y una marcada diferencia en el nivel de proactividad de las políticas de atracción de inversiones (Gligo, 2007, p. 100).

En ese marco, el estudio del efecto de los factores políticos e institucionales sobre la IED es relevante por múltiples razones, pero se puede hacer especial énfasis en dos. La primera es que permite ampliar el conocimiento de las motivaciones para la toma de decisiones de los inversores extranjeros, dado que los factores políticos e institucionales pueden actuar como incentivos o desincentivos para la IED. Por ejemplo, un marco regulatorio transparente y estable puede fomentar la confianza entre los inversores y atraer mayor IED, mientras que situaciones como la falta de seguridad jurídica o la inestabilidad política pueden tener el efecto contrario, alejando a los inversores extranjeros. Esta influencia no se limita a la cantidad de inversión, sino que también juega un papel crucial en la distribución geográfica de la IED, determinando, en gran medida, la elección de los países de destino para la inversión (García et al., 2021).

La segunda razón es que este conocimiento es fundamental para el diseño de políticas públicas efectivas y estratégicas que puedan atraer mayores volúmenes de inversión extranjera directa. La IED representa una fuente importante de financiamiento para el desarrollo económico y la creación de empleo en numerosos países alrededor del mundo (García et al., 2021), lo que hace esencial el diseño de políticas públicas efectivas dirigidas a atraer dicha inversión. Razón por la cual, el estudio de los efectos de estos factores en la IED se vuelve una herramienta vital para los formuladores de políticas y los *stakeholders* interesados en promover el desarrollo económico.

## **1.2. Objetivos de investigación**

Lo anterior destaca la importancia de generar evidencia para comprender el entorno político e institucional y sus implicancias en la toma de decisiones de IED, diseñar mejores políticas de atracción de inversiones y optimizar las decisiones empresariales. En este marco, esta tesis tiene los siguientes objetivos

### **1.2.1. *Objetivo general***

El objetivo general de esta tesis es determinar la influencia de factores políticos e institucionales sobre el crecimiento de los flujos de la IED a nivel global y regional de América Latina, entre los años 1996 y 2019.

### **1.2.2. *Objetivos específicos***

A su vez, esto se logrará a través de un conjunto de objetivos específicos:

- i) Delimitar un modelo explicativo de los determinantes de la IED, a partir de la revisión de enfoques teóricos y estudios empíricos.
- ii) Proponer un modelo de investigación que considere los factores políticos e institucionales más representativos que afectan la IED.
- iii) Formular las hipótesis asociadas al modelo y validarlas en el contexto global y regional de América Latina y de los países de Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), entre los años 1996 y 2019.
- iv) Plantear conclusiones asociadas a los hallazgos que permitan construir conocimiento y sirvan de referencia para la comprensión del entorno, las políticas al respecto, así como para la toma de decisiones empresariales.

### **1.3. Alcance y limitaciones**

El primer lugar, el alcance de la investigación se centra en la inversión extranjera directa desde el año 1996 hasta el 2019. El estudio se realizó en un periodo de tiempo dada la naturaleza del fenómeno de estudio que imposibilita observar relaciones y efectos en un corte transversal. Por esta razón, fue necesario capturar la mayor cantidad de datos históricos que reflejen la compleja dinámica y las fluctuaciones de la IED, para una evaluación más robusta y comprensiva del modelo propuesto.

El análisis comienza a partir de 1996. En primer lugar, se eligió este año al ser posterior al Consenso de Washington (1989), a partir del cual “muchas economías emergentes optaron por abrirse al exterior, lo que implicó no solo una liberalización comercial, sino también financiera, tanto en lo que respecta a la apertura al ingreso de capitales del exterior” (Parodi, 2012). Se consideraron los datos a partir de 1996, dado que gran parte de las bases de datos utilizadas no disponían información sino hasta ese año. Por otro lado, el estudio se extiende hasta el 2019, para no abordar el periodo tras la pandemia del COVID – 19, debido a que se trata de un periodo atípico que distorsionaría la calidad de nuestro análisis.

En segundo lugar, la investigación se centra en el análisis del efecto de factores políticos e institucionales del país receptor de inversión que podrían influenciar en la toma de decisiones empresariales de inversión extranjera directa. En el contexto

mundial, la inestabilidad política creciente, la polarización, los cambios de régimen, y una desconfianza general hacia las instituciones democráticas, son particularmente relevantes en los últimos años. Cabe resaltar, que dentro del análisis se incluye también la evaluación del efecto rezagado que podrían tener algunas de las variables, sobre todo aquellas que según tienen un impacto en el mediano o largo plazo. Asimismo, dentro del modelo se agregaron variables de control (Godinez & Liu, 2015), que se mantienen constantes y permiten mayor control del sesgo de variables omitidas, mejor especificación del modelo, y mitigación de posibles problemas de multicolinealidad.

Sin embargo, es importante señalar que centrarse únicamente en los factores políticos e institucionales puede ser una limitación. Por lo general, los factores económicos son los que tienen un mayor efecto y son más estudiados en la literatura. La elección de concentrarse en los factores políticos e institucionales se alinea con el objetivo de contribuir a un campo en el cual la evidencia aún no es concluyente. Al abordar este ámbito específico, la investigación busca contribuir a un vacío en la literatura y ofrecer perspectivas que puedan ser valiosas para académicos, emprendedores de política y líderes empresariales. Además, refleja un reconocimiento de la importancia creciente de estos factores en un mundo donde la política y las instituciones juegan un papel central en el comportamiento económico y las decisiones empresariales.

En tercer lugar, el alcance de esta investigación abarca inicialmente un enfoque global, modelando la relación entre las variables políticas e institucionales y la inversión extranjera directa (IED) en un conjunto de 170 países<sup>1</sup>. La inclusión de una variedad tan amplia de países proporciona una visión general del fenómeno. Posteriormente, la investigación se enfoca en América Latina y en los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), evaluando las relaciones mencionadas en un contexto regional de países emergentes. Este enfoque dual, global y local, contribuye a una comprensión diferenciada de cómo los factores políticos e institucionales pueden influir de manera diferenciada en la IED a lo largo del periodo de tiempo descrito.

Por otro lado, es necesario exponer las limitaciones en el alcance de la tesis, las cuales han sido atendidas oportunamente en la medida de lo posible. En primer lugar,

---

<sup>1</sup> En el anexo 1 se precisa la lista de países utilizados para el análisis.

estas limitaciones se encuentran principalmente en la disponibilidad y naturaleza de los datos utilizados. En cuanto a la variable dependiente, se han extraído los datos de la Balanza de Pagos del FMI, complementados con información de la UNCTAD y fuentes nacionales oficiales, publicados en el DataBank del Banco Mundial. Sin embargo, estas fuentes presentan ciertos desafíos y limitaciones. En particular, no incluyen aspectos como el capital recaudado localmente, un componente importante en el financiamiento de inversiones en ciertos países en desarrollo. Asimismo, se omiten algunas transacciones transfronterizas sin participación accionaria, tales como los flujos intranidad de bienes y servicios. Además, es importante tener en cuenta que las diferencias en las fuentes, la clasificación de las economías, y los métodos empleados para ajustar y desagregar la información reportada, pueden conducir a discrepancias en los datos relacionados con los flujos financieros privados globales (Banco Mundial, s/f).

En cuanto a las variables independientes y control, se tomaron indicadores de gobernanza e instituciones del DataBank del Banco Mundial e indicadores del sistema político del proyecto Varieties of Democracy (V-DEM), enfrentando la limitación de la existencia de valores perdidos en las bases de datos. Esta limitación fue abordada mediante la imputación múltiple, lo que implicó decisiones metodológicas como el uso de bosques aleatorios para la imputación. En conjunto, estas limitaciones reflejan la complejidad inherente en el análisis de datos globales y multidimensionales, y deben ser consideradas al interpretar los resultados de la investigación.

En segundo lugar, se tuvieron limitaciones asociadas con los modelos con datos panel que se ha empleado. En primer lugar, la multicolinealidad, situación en la que dos o más variables explicativas están altamente correlacionadas entre sí, estuvo presente y fue abordada a través del análisis factorial exploratorio, técnica que identifica estructuras subyacentes y reduce la dimensionalidad de los datos. Es fundamental reconocer que los modelos con datos panel son intrínsecamente complejos y susceptible a limitaciones, y que los resultados deben interpretarse considerando el contexto y las potenciales fuentes de sesgo y error. La presente investigación ha tenido en cuenta estas complejidades y ha adoptado una metodología transparente y rigurosa para mitigarlas.

#### **1.4. Contribución**

En el ámbito académico, esta tesis contribuye a un campo de la literatura donde aún la evidencia no es concluyente al respecto, y requiere de mayor validación y generación de conocimiento para comprender mejor cómo el entorno político e institucional puede determinar la toma de decisiones empresariales de IED. En el ámbito de gestión, los hallazgos de esta investigación sugieren recomendaciones para los responsables de formular políticas de atracción de inversiones y los líderes empresariales. Esta tesis reconoce que la promoción de la IED exige un análisis del entorno que incorpore no solo condiciones económicas, sino también sociales, políticas e institucionales que prevalecen en los países receptores.

De este modo, esta investigación aborda la literatura existente, y busca contribuir al conocimiento teórico del fenómeno en cuestión y a las estrategias prácticas para orientar políticas y decisiones empresariales. Para cumplir con este objetivo, el texto está dividido en siete partes. En primer lugar, se presenta el marco teórico y conceptual sobre la IED. En segundo lugar, se plantea el modelo e hipótesis de investigación. En tercer lugar, se presenta la metodología empleada. En cuarto lugar, se detallan los resultados de la aplicación del modelo y el análisis de estos. En quinto lugar, se presenta la conclusión y discusión. Finalmente, se detallan los anexos pertinentes y las referencias bibliográficas utilizadas.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

En este capítulo se presentan definiciones conceptuales, aproximaciones teóricas y evidencia empírica disponible para comprender la inversión extranjera directa y sus determinantes. En primer lugar, se presentan los conceptos de IED, su tipología y formas de medición. En segundo lugar, se desarrollan los principales marcos teóricos referidos a la internacionalización de las empresas. En tercer lugar, se detalla las principales variables de impacto que la IED tiene en las economías receptoras. En cuarto lugar, se precisan los factores del país receptor que, según la evidencia empírica, influyen en la atracción de la IED. Finalmente, se presentan los determinantes políticos e institucionales que la evidencia destaca.

### **2.1. IED, definición, tipología y medición**

La IED se define como los flujos de capital de un inversionista extranjero residente en una economía (el inversor directo), a una empresa domiciliada en una economía diferente (la empresa de inversión directa), con el objetivo de crear un vínculo de largo plazo con fines económicos y empresariales (Bretas et al., 2022; García et al., 2021; OCDE, 2011; Pajunen, 2008). Esto implica un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa, en contraste con la inversión de cartera que no supone intención de control por parte del inversor (García & López, 2020, p. 6). En efecto, el umbral mínimo que diferencia a la IED de otras inversiones es la propiedad directa o indirecta del 10% o más del capital votante de una empresa residente en una economía (OCDE, 2011, p. 53). Si la tenencia supera el 50% se habla de control (García & López, 2020, p. 6).

El inversor directo puede ser tanto una persona natural como jurídica, que participe en cualquier sector de la economía (García et al., 2021, p. 10; OCDE, 2011, p. 54). En ese sentido, podría ser cualquiera de los siguientes (OCDE, 2011, p. 53):

- (i) una persona;
- (ii) un grupo de individuos relacionados;
- (iii) una empresa constituida en sociedad o no;
- (iv) una empresa pública o privada;
- (v) un grupo de empresas relacionadas;
- (vi) un organismo gubernamental;



- (vii) una sucesión, un fideicomiso u otra estructura societaria; o
- (viii) cualquier combinación de los elementos anteriores.

Si bien la IED puede ser realizada por personas naturales, la mayor parte es protagonizada por empresas transnacionales (ET) o multinacionales (EMN), que poseen una casa matriz en su país y filiales localizadas en distintos países (García & López, 2020, p. 6). Por otro lado, la empresa de inversión directa (receptora) es una empresa residente en una economía diferente que también recibe “el nombre de afiliadas extranjeras (subsidiarias, asociadas, empresas no constituidas en sociedades) que son propiedad directa o indirecta del inversor directo o sus sucursales no residentes” (OCDE, 2011, p. 53).

La IED abarca tres mecanismos distintos de financiamiento: (i) contribuciones o expansiones de capital por parte del inversor directo, que pueden manifestarse a través de bienes tanto tangibles como intangibles; (ii) obligaciones financieras con la entidad matriz en el exterior, incluyendo otras transacciones dentro de la corporación como transferencias de acciones; y (iii) la reinversión de ganancias (García & López, 2020, p. 6). Estas formas de financiamiento reflejan la complejidad y diversidad de las estructuras de capital en un entorno globalizado, lo cual es crucial para los líderes empresariales y gestores financieros al evaluar oportunidades y riesgos en mercados internacionales.

En este contexto, es esencial entender que la IED, como categoría en el balance de pagos, representa un flujo de divisas y no necesariamente refleja una inversión material llevada a cabo por empresas extranjeras en la economía del país receptor (García & López, 2020, p. 6). Esta distinción es importante, ya que subraya la naturaleza multidimensional de la IED, y sugiere que su análisis y gestión requieren una comprensión no solo de los aspectos financieros sino también de las dinámicas económicas, regulatorias y estratégicas subyacentes. En ese marco, cabe mencionar que la se identifican tres cuentas distintas en la composición de las estadísticas de la IED (OCDE, 2011, p. 26):

Inicialmente, las posiciones de inversión directa brindan datos sobre el volumen total de inversiones hechas en el exterior y las recibidas, categorizadas por tipo (capital, deuda) para un momento específico. Estas ofrecen una perspectiva estructurada y, dada

su esencia acumulativa, tienden a ser más detalladas en su información (OCDE, 2011, p. 26). En otra instancia, las operaciones financieras de inversión directa reflejan las inversiones netas realizadas en la economía indicada o procedentes de ella, diferenciadas por herramienta y marco temporal. Estos movimientos sirven como una medida del encanto económico, aunque se necesita más data para entenderlas completamente (OCDE, 2011, p. 26). Finalmente, las ganancias de inversión directa muestran los rendimientos logrados por inversores y corporaciones de IED, abarcando los provenientes tanto de capital como de deuda. Entender estas ganancias es esencial, ya que están relacionadas con el montante total invertido y son determinantes al calcular el rendimiento de las interacciones directas entre empresas (OCDE, 2011, p. 26).

## **2.2. Teorías sobre la internacionalización de las empresas**

El paradigma ecléctico, también conocido como el Modelo OLI (*Ownership, Location, Internalization*), es uno de los principales marcos conceptuales en el estudio de la inversión extranjera directa (Dunning, 1988). Este modelo explora no solo las motivaciones y determinantes de los flujos de inversión, sino también las estrategias y comportamientos de las Empresas Multinacionales (EMN). El modelo “OLI” busca explicar estas motivaciones de los inversores de IED mediante la consideración de tres factores clave: (i) ventajas de propiedad (*Ownership*), (ii) ventajas de localización (*Location*) y (iii) ventaja interna (*Internalization*).

Las ventajas de propiedad (*Ownership*) son ventajas endógenas, asociadas a las habilidades únicas y distintivas de la empresa, como su capacidad para generar innovaciones en productos y procesos, y desarrollar competencias gerenciales en áreas como producción, recursos humanos, marketing y finanzas (Dunning, 1988). La propiedad de estos activos específicos, como el conocimiento tecnológico o una marca fuerte, otorga a la empresa una ventaja competitiva en el mercado global. Estas ventajas pueden ser vistas como fundamentales para la formulación de estrategias globales, ya que permiten a las empresas capitalizar sus fortalezas internas y establecer una presencia sólida en mercados extranjeros (Dunning, 1988).

Las ventajas de localización (*Location*) son ventajas exógenas, asociadas al mercado extranjero seleccionado. Dunning señala elementos como distorsiones estructurales de mercado, diferencias en los costos de producción en diferentes países

(mano de obra, energía, materia prima), y ganancias por transacciones, como la transferencia de precios, el arbitraje y la reducción del riesgo cambiario. Estos factores pueden ser críticos en la toma de decisiones de inversión, ya que determinan la atractividad de diferentes mercados y regiones. Entender estas ventajas es clave para la selección de mercados, la evaluación de riesgos y la adaptación de estrategias a condiciones locales (Dunning, 1988).

Por último, las ventajas de internacionalización (*Internalization*) están relacionadas con la capacidad de la empresa para controlar los costos y aumentar la eficiencia al internalizar la producción en lugar de subcontratarla (Dunning, 1988). Las imperfecciones de mercado, como las distorsiones y los costos de agencia debido al comportamiento oportunista de las empresas, pueden ser superados a través de la internalización, eliminando así barreras comerciales. Desde una perspectiva de gestión, este factor destaca la importancia de una estrategia coordinada y la adaptación de la estructura organizacional para aprovechar eficientemente las oportunidades globales.

Por otro lado, el modelo de Uppsala, propuesto por Johanson y Vahlne en 1977, busca explicar el proceso de internacionalización de las empresas y cómo este proceso influye en la inversión extranjera directa. Este marco teórico representa un enfoque evolutivo y racional hacia la internacionalización. El modelo se basa en la idea de que la IED es un proceso gradual y de aprendizaje en el que las empresas van adquiriendo conocimiento sobre los mercados internacionales a medida que van ganando experiencia en ellos (Johanson & Vahlne, 1977). Según el modelo Uppsala, las empresas comienzan a internacionalizarse a través de la exportación y, a medida que van adquiriendo experiencia en los mercados internacionales, se van involucrando en actividades más complejas, como la creación de subsidiarias o la inversión directa en otros países. El modelo también señala que la IED se produce de manera progresiva, con una inversión inicial modesta seguida de una expansión gradual y sostenida en el mercado extranjero (Johanson & Vahlne, 1977).

La internacionalización ocurre en diferentes maneras e intensidades, envolviendo una acumulación progresiva de conocimiento sobre los mercados extranjeros. Las empresas comienzan a internacionalizarse a través de la exportación y, al entender el mercado, su participación aumenta. Esta idea resalta la importancia de una planificación estratégica y de un enfoque cauteloso, donde las empresas deben equilibrar las

oportunidades y riesgos, y adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado (Johanson & Vahlne, 1977).

La internacionalización, según este modelo, implica decisiones incrementales de inversión, en la medida que hay mayor aprendizaje del nuevo mercado y percepción de menor riesgo. El camino típico comienza con la exportación indirecta, seguido por licencias, franquicias y redes de franquicias, asociaciones con socios locales, y finalmente, subsidiarias con control integral. Estos pasos reflejan una estrategia prudente, donde las inversiones iniciales son modestas y crecen gradualmente, alineándose con la filosofía de gestión de riesgos (Johanson & Vahlne, 1977).

Un aspecto importante del modelo de Uppsala es la consideración de la "distancia psíquica", que incluye diferencias en idiomas, educación, prácticas de negocios, cultura, y estado de desarrollo industrial. La relación entre la velocidad en el proceso de internacionalización y la distancia psíquica es crucial, ya que mayores diferencias pueden implicar una internacionalización más lenta y cautelosa. Este concepto subraya la importancia de la adaptación cultural y contextual, y cómo la gestión efectiva de estas diferencias puede influir en el éxito en mercados extranjeros (Johanson & Vahlne, 1977).

Después de considerar el modelo OLI de Dunning (1988), resulta relevante examinar la reinterpretación de los motivos para la internacionalización realizada por Cuervo-Cazurra et al. (2015). En dicha investigación se identificaron cuatro motivos de internacionalización: (i) vender más, (ii) comprar mejor, (iii) mejorar y (iv) escapar. Estos derivados de la explotación económica de recursos existentes o la búsqueda de nuevos recursos, y la búsqueda psicológicamente impulsada de mejores condiciones ambientales o la elusión de condiciones deficientes (Bretas et al., 2022, p. 487).

El motivo de "vender más" implica que las empresas explotan recursos existentes para obtener mejores condiciones en el país anfitrión, lo que puede relacionarse con una estrategia de expansión de mercado (Cuervo-Cazurra et al., 2015). "Comprar mejor" se refiere a la explotación de recursos existentes, evitando condiciones difíciles en el país de origen, lo cual puede ser una estrategia para acceder a recursos de manera más eficiente. Por otro lado, "mejorar" se conecta con la búsqueda de explorar nuevos recursos, enfocándose en obtener condiciones más favorables en el país anfitrión, lo que

podría interpretarse como un intento de mejorar las capacidades y activos de la empresa. "Escapar" describe a las empresas que buscan nuevos recursos y evitan condiciones desfavorables en su país de origen, lo cual puede verse como una estrategia defensiva (Cuervo-Cazurra et al., 2015).

De manera muy similar, otros autores distinguen las motivaciones del inversor directo en al menos cuatro tipos principales, según los objetivos que estos tienen sobre la economía receptora. Dichas motivaciones complementan los marcos teóricos descritos anteriormente (Goto Peña y Lillo & Lagos García, 2016, pp. 19–20):

- Búsqueda de recursos: Su principal objetivo es acceder a recursos que pueden estar disponibles a costos inferiores en comparación con el país de origen, o que no pueden ser encontrados localmente (Goto Peña y Lillo & Lagos García, 2016, p. 19).
- Explotación de mercado interno (nacional o ampliado por un área comercial preferente): Esta estrategia apunta a aprovechar la oportunidad de incrementar las ventas en un mercado más grande, explotando el mercado interno de otra nación o usándolo como una plataforma para acceder a otros mercados. Esto también subraya la relevancia de tener una presencia física como una táctica para desalentar a nuevos competidores (Goto Peña y Lillo & Lagos García, 2016, p. 19).
- Búsqueda de eficiencia: Este enfoque se orienta a la integración activa de diferentes filiales propias y puede manifestarse en dos contextos. Uno de ellos es el aprovechamiento de las diferencias en disponibilidad y menores costos de recursos entre países. El otro es la búsqueda de beneficios provenientes de economías de escala, economías de alcance, y las variaciones en las preferencias de los consumidores (Goto Peña y Lillo & Lagos García, 2016, p. 19) .
- Incorporación de activos estratégicos: Esta estrategia tiene como finalidad fortalecer las capacidades de la empresa y mejorar su posición competitiva a nivel global. En este contexto, la inversión se enfoca en adquirir nuevas tecnologías y en integrarlas con las existentes para crear sinergias (Goto Peña y Lillo & Lagos García, 2016, p. 19).

En suma, el paradigma ecléctico de Dunning (1988), su reinterpretación hecha por Cuervo-Cazurra et al. (2015), y el modelo de Uppsala, representan marcos teóricos

cruciales en la comprensión del proceso de internacionalización y las motivaciones detrás de la IED. Dunning (1988) destaca su complejidad y multidimensionalidad, examinando ventajas de propiedad, localización e internacionalización, mientras que el modelo de Uppsala enfatiza un enfoque evolutivo y racional, marcado por una adquisición progresiva de conocimiento y una expansión cuidadosa y gradual en mercados extranjeros. Ambos modelos reconocen la necesidad de una adaptación y gestión eficientes de factores como la cultura, los recursos, y las diferencias en prácticas comerciales. Además, las estrategias identificadas por otros autores, como la búsqueda de recursos, la explotación de mercados internos, la eficiencia y la incorporación de activos estratégicos, complementan estos marcos.

### **2.3. Impacto de la IED en las economías receptoras**

Existen diversas clasificaciones de los impactos de la IED que la evidencia empírica ha demostrado, aunque es importante destacar que no todos los casos tienen conclusiones definitivas, por lo que es fundamental tener en cuenta el contexto de los países involucrados. Algunos autores han propuesto dividir los impactos en tres dimensiones: a nivel macroeconómico (crecimiento y empleo), microeconómico (productividad, innovación, comercio internacional y salarios) y social (bienestar de los consumidores y trabajadores, desigualdad, pobreza, sostenibilidad). También se puede incluir una dimensión política e institucional, que se relaciona con la protección de valores culturales, control sobre recursos estratégicos, capacidad de influir en el proceso político de los países emisores y receptores, entre otros aspectos (García et al., 2021, p. 17).

En términos de la dimensión macroeconómica, la IED es considerada como una fuente de financiamiento más estable que otros canales (como la inversión de cartera), ya que aporta flujos de divisas que pueden generar un aumento directo en el stock de capital de la economía receptora. Esto puede ocurrir en casos de inversiones *greenfield* o ampliaciones de capacidad, lo que a su vez puede tener un impacto positivo en el crecimiento económico y la creación de empleo (García et al., 2021, p. 18). No obstante, los efectos de la IED en estos aspectos son menos claros cuando se trata de fusiones y adquisiciones. Por otro lado, el flujo de divisas que ingresa por la IED también implica la posterior salida de fondos, como la remisión de utilidades y el pago de royalties por

el uso de activos intangibles, entre otros aspectos (García et al., 2021, p. 18). Al respecto, se señalan algunos estudios empíricos resaltantes<sup>2</sup>.

Iwasaki y Tokunaga (2014) llevaron a cabo un metaanálisis de la literatura que examina empíricamente la causalidad entre la IED y el crecimiento macroeconómico en los países de Europa Central y Oriental (CEE) y la Comunidad de Estados Independientes (FSU) durante el período de transición. El estudio reveló un efecto positivo de la IED en el crecimiento macroeconómico en la literatura en general, con un coeficiente de correlación parcial (PCC) sintetizado de 0.223 (Iwasaki & Tokunaga, 2014). En comparación con el promedio mundial, esto indica que los países de CEE y FSU se han beneficiado 1.86 veces más de la IED en términos de crecimiento macroeconómico. La alta calidad del capital extranjero invertido y la excelente capacidad de absorción de las empresas y ciudadanos locales en los países postcomunistas se subrayan como factores contribuyentes (Iwasaki & Tokunaga, 2014).

No obstante, los autores enfatizan que la evaluación del efecto de la IED en el crecimiento macroeconómico varía ampliamente dependiendo de varios factores como el período de estimación, tipo de datos, estimador y tipo de variable de IED. La heterogeneidad en las estimaciones y el impacto sugieren que futuras evaluaciones podrían ser más conservadoras con análisis empíricos más precisos. Además, señalan que los estudios aún no han verificado el verdadero efecto de la IED, y las evaluaciones futuras podrían revisarse a la baja debido a la tendencia en la selección de publicaciones y la falta de evidencia empírica suficiente.

Otro estudio de Kastratovic (2020) resume la literatura teórica y empírica que investiga el impacto de la IED en las exportaciones del país anfitrión. Mediante un metaanálisis, utilizando la metodología de meta-regresión, los resultados indican que los efectos generales de exportación de la IED son positivos. Se encontró que las variaciones en los resultados empíricos podrían explicarse por el contexto de la investigación particular, como el país, la industria y el marco temporal analizado, así como por las elecciones realizadas en el diseño de la investigación y la especificación del modelo. Además, los estudios que examinan los países en desarrollo tienden a

---

<sup>2</sup> Se ha priorizado estudios de metaanálisis en nuestra revisión de literatura porque ofrecen una síntesis consolidada y objetiva de múltiples investigaciones, permitiendo una comprensión más profunda y generalizable de los impactos de la IED.

informar mayores efectos de exportación de la IED que los estudios que examinan los desarrollados, lo que respalda las nociones teóricas de que los países en desarrollo ofrecen mayores oportunidades para los efectos beneficiosos de la IED (Kastratović, 2020).

En términos de la dimensión microeconómica, el impacto de la IED involucra varios aspectos, y uno de ellos se refiere a las ventajas de propiedad que disfrutaban las filiales de empresas multinacionales (EMN) debido al acceso a las tecnologías de producto y proceso, así como a las prácticas organizativas, productivas y comerciales de sus casas matrices (García et al., 2021, p. 18). Como resultado, estas filiales - especialmente cuando se establecen en países en desarrollo - suelen tener una mayor productividad y capacidad para lanzar nuevos productos y procesos al mercado en comparación con sus competidores locales. Además, tienden a operar con estándares ambientales más rigurosos y emplean prácticas laborales más avanzadas (aunque estos efectos están fuertemente influenciados por el origen de las casas matrices) (García et al., 2021, p. 18).

Li y Tanna (2019) investigaron la relación entre la IED y el crecimiento de la productividad total de los factores (TFP) en 51 países en desarrollo entre 1984 y 2010. Aunque los resultados muestran un efecto directo débil de la IED en el crecimiento de la TFP, al tener en cuenta el papel del capital humano y las instituciones como contingencias, encuentran una respuesta robusta al crecimiento de la productividad inducida por la IED, dependiente de estas “capacidades absorbentes” (Li & Tanna, 2019). La relevancia del capital humano disminuye cuando se considera el efecto de las instituciones, lo que sugiere que mejorar las instituciones es más importante que el desarrollo del capital humano para que los países en desarrollo obtengan ganancias de productividad a partir de la IED. Los autores señalan que su análisis puede estar sujeto a sesgos debido a la omisión de variables, como la influencia del país de origen y las dimensiones sectoriales de los flujos de IED, aunque generalmente complementa la evidencia de que la IED lleva a ganancias significativas en eficiencia y crecimiento de la TFP en función de las condiciones del país anfitrión (Li & Tanna, 2019).

Otra investigación de metaanálisis de De Mooij y Ederveen (2005) presenta una síntesis de los resultados de la investigación sobre la relación entre la tributación y la inversión extranjera directa. Los autores destacan una variación sustancial en los



resultados, lo que significa que no se puede presentar una única estimación consensuada. Encontraron que los estudios que usan datos de capital discreto producen elasticidades sistemáticamente más pequeñas que los que usan valores de IED. También se encuentra que las elasticidades son más grandes en estudios que usan tasas impositivas efectivas en lugar de tasas estatutarias y en aquellos que emplean datos de corte transversal en comparación con modelos de panel y series temporales (De Mooij & Ederveen, 2005).

Además de los efectos directos de la IED, los efectos indirectos son igualmente importantes ya que afectan a toda la economía receptora. La literatura empírica se ha centrado en identificar posibles *spillovers* positivos para las empresas locales en los países que reciben IED. Estos efectos pueden ser de dos tipos (García et al., 2021, p. 18). Por un lado, se encuentran los efectos horizontales o intrasectoriales, que se producen cuando la entrada de nuevas EMN o el aumento de la competitividad de las filiales ya instaladas estimulan la competencia en el mercado doméstico, lo que induce a las empresas locales que compiten con las extranjeras a aumentar su productividad y/o mejorar la calidad de sus productos mediante la imitación, la innovación, nuevas inversiones, entre otros (García et al., 2021, p. 18).

Por otro lado, se encuentran los efectos verticales o intersectoriales, donde las empresas locales se benefician de las tecnologías y prácticas organizativas de las EMN debido a los mayores requisitos de calidad, innovación, costo y/o plazo de entrega que las filiales suelen exigir a sus proveedores y a la eventual asistencia técnica que brindan para satisfacer dichos requisitos (García et al., 2021, p. 18). También los clientes de las EMN pueden recibir impactos positivos en términos de la disponibilidad de maquinarias, insumos o servicios nuevos o mejores. (García et al., 2021, p. 18). Al respecto, se señalan algunos estudios empíricos resaltantes.

Un metaanálisis de Hanousek et al., (2011) ofrece una revisión exhaustiva de los efectos de la IED en economías en transición, con un enfoque en los mercados emergentes europeos. Su investigación resume los resultados empíricos de 21 estudios y proporciona evidencia sobre que los estudios basados en datos de corte transversal tienden a mostrar efectos indirectos de productividad más elevados debido a que no tienen en cuenta adecuadamente la heterogeneidad no observada, lo que resulta en estimaciones sesgadas (Hanousek et al., 2011).

Los hallazgos agregados del estudio también revelan cómo las empresas locales se benefician de los insumos intermedios de las empresas extranjeras (efectos indirectos hacia adelante) y cómo estas pueden beneficiarse de la mejora de las empresas nacionales (efectos indirectos hacia atrás) (Hanousek et al., 2011). Se muestran efectos negativos y significativos en los efectos indirectos hacia adelante y efectos positivos y significativos en los efectos indirectos hacia atrás. Esto implica que las empresas locales en países en transición experimentan ganancias de eficiencia si suministran a industrias con una mayor proporción de empresas extranjeras o si estas venden a ellas (Hanousek et al., 2011).

Bruno y Cipollina (2017) se centraron en analizar los *spillovers* de la IED en el rendimiento económico en la Unión Europea (UE). Utilizando un enfoque de análisis de meta-regresión múltiple con 52 estudios cuantitativos publicados entre 2000 y 2015, el artículo revela que la IED tiene un impacto indirecto positivo en la productividad de las empresas en Europa, siendo este impacto significativo en países que cuentan con mejores capacidades de absorción (Bruno & Cipollina, 2018).

Por su parte, un metaanálisis realizado por Demena y van Bergeijk (2017) examina la heterogeneidad intrasectorial de los *spillovers* de productividad provenientes de la IED en 31 países en desarrollo, utilizando una amplia base de datos que incluye 1450 estimaciones de *spillovers* de 69 estudios empíricos publicados entre 1986 y 2013. Sus hallazgos indican que las estimaciones de *spillovers* reportadas están afectadas por un sesgo de publicación, que, en combinación con errores de especificación en los estudios primarios, exagera el meta-efecto real, aunque este sigue siendo económica y estadísticamente significativo. Además, los autores demuestran que el tamaño y signo de los *spillovers* dependen sistemáticamente de las características de los estudios primarios y del sesgo de publicación, y no de las elecciones de “mejores prácticas” (Demena & van Bergeijk, 2017).

Finalmente, Meyer y Sinani (2009) examinan cómo las empresas locales pueden atraer *spillovers* de productividad de los inversores extranjeros, y cómo estos varían según la conciencia, la capacidad y la motivación de las empresas locales para reaccionar a la entrada extranjera. La investigación sugiere una relación curvilínea entre los *spillovers* y el nivel de desarrollo del país anfitrión en términos de ingresos, marco institucional y capital humano. Específicamente, los países muy pobres y muy ricos

parecen beneficiarse más de la inversión extranjera directa (IED). Los autores ofrecen una visión sobre cómo el capital humano y el desarrollo institucional interactúan en la construcción de la motivación y capacidad de las empresas locales.

Como se ha evidenciado, la Inversión Extranjera Directa (IED) ha sido objeto de numerosos estudios y debates en las últimas décadas, dada su relevancia en la economía global. Su influencia en las economías receptoras es innegable, y aunque los efectos pueden variar según el contexto, en general, se ha observado que la IED puede generar externalidades positivas significativas.

Desde una perspectiva macroeconómica, la IED puede actuar como un catalizador para el crecimiento económico. Al inyectar capital en la economía receptora, la IED puede estimular la producción, crear empleos y aumentar el PIB. Además, la entrada de empresas multinacionales puede introducir nuevas tecnologías y prácticas empresariales, lo que puede aumentar la productividad y la eficiencia en el sector en el que operan.

A nivel microeconómico, la IED puede tener un impacto en la productividad de las empresas locales. Las empresas multinacionales suelen tener acceso a tecnologías avanzadas y mejores prácticas empresariales, y su presencia en el mercado local puede incentivar a las empresas locales a mejorar sus operaciones para mantenerse competitivas. Además, las empresas locales pueden beneficiarse de la formación y el desarrollo de habilidades que las empresas multinacionales suelen ofrecer a sus empleados.

Desde una perspectiva social, la IED puede tener un impacto en el bienestar de la población local. Las empresas multinacionales suelen ofrecer salarios más altos y mejores condiciones de trabajo que las empresas locales, lo que puede mejorar el nivel de vida de los empleados. Además, la presencia de estas empresas puede generar demanda de bienes y servicios locales, lo que puede tener un efecto multiplicador en la economía local.

En suma, la IED ha demostrado tener un impacto multifacético en los países receptores, que varía según contextos y condiciones específicas. Sin embargo, es esencial tener presente la complejidad y heterogeneidad de los efectos de la IED, ya que su impacto no es uniforme y puede estar influenciado por factores como el contexto del

país, el sector involucrado y las especificidades de las empresas. A medida que las economías globales continúan interconectándose, es relevante que los responsables políticos y las empresas comprendan y aborden estas dinámicas para maximizar los beneficios de la IED y mitigar sus desafíos potenciales.

#### **2.4. Factores de atracción de la IED**

Se han estudiado los factores que hacen atractivos los flujos de IED a través de diversos enfoques. Estos pueden agruparse en tres grandes categorías: condiciones económicas, condiciones político – institucionales e instrumentos que inciden en la inversión (García & López, 2020, p. 21). La primera se refiere a condiciones económicas, destacando aspectos como el tamaño del mercado, la estabilidad macroeconómica y las capacidades tecnológicas del país que recibe la inversión. La segunda categoría aborda las condiciones político-institucionales, considerando la calidad institucional y la existencia de acuerdos con otros países. Finalmente, la tercera categoría se centra en los instrumentos relacionados con la inversión, como el régimen general y los apoyos públicos a las inversiones (García & López, 2020, pp. 21–24).

La importancia de estos factores cambia dependiendo de las características de los países en cuestión, así como por las razones económicas y psicológicas de quienes toman las decisiones (Bretas et al., 2022, p. 487). Para los propósitos de esta investigación, se tomará como referencia el modelo propuesto por Bretas et al. (2022), quienes mediante un análisis bibliométrico de 499 artículos publicados entre 1994 y 2021, identificaron y examinaron en detalle los elementos clave que atraen la IED. Basándose en los cuatro motivos de la IED identificados por Dunning y teóricamente desarrollados por Cuervo-Cazurra et al. (2015): (i) vender más, (ii) comprar mejor, (iii) mejorar y (iv) escapar; Bretas et al., (2022), encontraron cinco categorías de factores de atracción: (i) condiciones del mercado, (ii) condiciones de entrada, (iii) marco institucional, (iv) oferta de recursos y (v) estructura para la IED.

El Gráfico 2.1 muestra el marco conceptual resultante de los factores de atracción de la IED según las cuatro motivaciones que la orientan:

**Gráfico 0.1. Factores determinantes de la IED**

<p><b>Condiciones del mercado</b>  Tamaño del mercado/Crecimiento del Comercio  Regímenes abiertos al comercio  Proximidad cultural  Demanda</p>	<p style="text-align: center;">← <b>Vender más</b>  Búsqueda de mercado  Búsqueda de eficiencia  Inversión de apoyo comercial  Inversión de apoyo financiera  Inversión pasiva</p>	<p style="text-align: center;"><b>Comprar mejor</b> →  Búsqueda de recursos  Búsqueda de eficiencia  Inversión de apoyo comercial  Inversión de apoyo financiero  Inversión pasiva</p>	<p><b>Condiciones de mercado</b>  Comercio  Regímenes de libre comercio  Integración regional</p>
<p><b>Condiciones de entrada</b>  Abertura a la Inversión Extranjera Directa (IED)  Aglomeración  Barreras de entrada  Distancia</p>			<p><b>Condiciones de entrada</b>  Abertura a la IED  Aglomeración  Barreras de entrada  Distancia</p>
<p><b>Oferta de recursos</b>  Costos bajo de producción  Mano de obra barata</p>			<p><b>Oferta de recursos</b>  Recursos naturales  Mano de obra barata  Infraestructura</p>
<p><b>Marco Institucional</b>  Gobernanza e instituciones  Riesgo país  Regímenes políticos  Corrupción</p>			<p><b>Marco Institucional</b>  Gobernanza e Instituciones  Riesgo país  Regímenes políticos  Corrupción</p>
<p><b>Estructura de la Inversión Extranjera</b>  Directa  Inflación  Tasa de cambio/Tasa de interés  Impuestos  Desarrollo financiero  Regulación de capital</p>			<p><b>Estructura para la IED</b>  Inflación  Tasa de cambio/Tasa de interés  Impuestos  Desarrollo financiero  Regulación de capital</p>

<p><b>Oferta de recursos</b>  Recursos tecnológicos  Mano de obra altamente calificada  Protección de derechos de propiedad  Infraestructura  Redes</p>	<p>← <b>Mejora</b>  Búsqueda de activos estratégicos  Inversiones de apoyo a la gestión</p>	<p><b>Escapar</b> →  Escapar de la inversión</p>	<p><b>Condiciones de entrada</b>  Apertura a la IED  Barrera de entrada</p>
<p><b>Condiciones de entrada</b>  Apertura a la IED  Aglomeración  Barreras de entrada</p>			<p><b>Marco Institucional</b>  Distancia institucional positiva  Riesgo país  Regímenes políticos  Corrupción</p>
<p><b>Marco Institucional</b>  Gobernanza e instituciones  Riesgo país  Regímenes políticos</p>			<p><b>Estructura para la IED</b>  Inflación  Tasa de cambio/Tasa de interés  Impuestos  Desarrollo Financiero  Regulación de capital</p>
<p><b>Estructura para la IED</b>  Inflación  Tasa de cambio/Tasa de interés  Impuestos  Desarrollo financiero  Regulación de capital</p>			

*Nota.* Fuente: Bretas et al., 2022, p. 487. Elaboración propia.

En primer lugar, el motivo de "vender más" ilustra la estrategia de las empresas que buscan expandir sus ventas en mercados extranjeros, aprovechando los recursos y las condiciones favorables del país anfitrión. Según Bretas et al. (2022), estos objetivos pueden incluir la búsqueda de nuevos mercados, la optimización de la eficiencia y la inversión pasiva. En esa línea, Sánchez-Martín et al. (2014) y Boateng et al. (2015) han explorado cómo los factores macroeconómicos influyen en esta expansión. Además, la distinción entre la IED en la manufactura y la no manufactura puede desempeñar un papel crítico en este proceso, como lo demuestra Fallon y Cook (2009).

En segundo lugar, las empresas que persiguen el objetivo de "comprar mejor" se enfocan en la explotación de los recursos disponibles, prestando atención a las malas condiciones en el país de origen (Bretas et al., 2022). La investigación de Medvedev (2012) destaca cómo diferentes tipos de acuerdos comerciales preferenciales pueden afectar la IED en este contexto. Además, la proximidad geográfica y otras dimensiones de la distancia (cultural, psíquica, institucional) pueden impactar en los flujos de IED y aglomeración, como lo subrayan Bronzini (2007) y Blanc-Brude et al. (2014).

En tercer lugar, las empresas que buscan "mejorar" o modernizarse se enfocan en la exploración de nuevos recursos y en obtener mejores condiciones en el país anfitrión (Bretas et al., 2022). En esta estrategia, la relación entre la protección de los derechos de propiedad, la IED y la transferencia de tecnología es esencial, como lo demuestran Javorcik (2004) y Hsu y Tiao (2015). Además, las regulaciones ambientales pueden jugar un papel en la selección del país de destino para la IED, un área que requiere una investigación adicional según las sugerencias de los autores (Bretas et al., 2022).

Finalmente, el motivo de "escapar" implica la búsqueda de nuevos recursos y el alejamiento de condiciones desfavorables en el país de origen (Bretas et al., 2022). En este contexto, la distancia institucional positiva, la estabilidad, la inflación, el tipo de cambio, los impuestos y la regulación del capital son cruciales (Bretas et al., 2022). La crisis de COVID-19 también puede haber influido en las decisiones de ubicación de la IED, un área que necesita una investigación futura, como sugieren algunos autores.

En suma, los factores que determinan la IED se dividen en condiciones económicas, político-institucionales y herramientas de inversión, según García & López (2020). Bretas et al. (2022) amplían este enfoque identificando cuatro motivaciones subyacentes en la IED: vender más, comprar mejor, mejorar y escapar. Estas

motivaciones, influenciadas por elementos como el entorno macroeconómico, las diferencias culturales y la gobernanza institucional, guían a las empresas en sus estrategias de inversión internacional. Dado que la literatura revisada enfatiza la influencia de condiciones objetivas como la estabilidad económica y la calidad institucional, es igualmente crucial considerar las percepciones y decisiones psicológicas de los inversores. Aspectos como la distancia cultural, geográfica e institucional, junto con la protección de derechos y las regulaciones ambientales, juegan un papel determinante en las decisiones sobre la IED.

## **2.5. Determinantes políticos e institucionales**

Como se ha mencionado hasta el momento, la IED es un fenómeno influenciado por una variedad de factores. A pesar de la importancia de entender estos elementos, la literatura existente aún no ha llegado a conclusiones definitivas, particularmente en lo que respecta a los determinantes políticos e institucionales. La evidencia empírica en este campo es fragmentada y, en muchos casos, no concluyente. García & López (2020) señalan que esta falta de claridad puede atribuirse a la falta de información desagregada y homogénea. A continuación, se presenta una revisión de literatura de los principales estudios respecto a determinantes políticos e institucionales de la IED, tomando en cuenta el modelo propuesto por Bretas et al. (2022): (i) instituciones y gobernanza, (ii) riesgo país, (iii) régimen político y (iv) corrupción<sup>3</sup>.

En primer lugar, en el ámbito de la IED, la gobernanza y las instituciones juegan roles esenciales en la determinación de flujos de capital. Las instituciones representan las “reglas de juego”, ya sean formales o no, que determinan el funcionamiento de una sociedad, sus organizaciones y participantes en un ámbito específico (North, 2006). Ellas estructuran la configuración política de la sociedad y actúan como referencias para que los actores definan sus acciones (Bobbio, 1982). Por otro lado, la gobernanza se refiere al proceso en el que actores, tanto del ámbito estatal como del no estatal, colaboran para crear e implementar políticas, siguiendo un conjunto de normas, ya sean formales o informales, que están influenciadas por el poder y a su vez lo influyen (Banco Mundial, 2017).

---

<sup>3</sup> Se ha priorizado estudios de metaanálisis en nuestra revisión de literatura porque ofrecen una síntesis consolidada y objetiva de múltiples investigaciones, permitiendo una comprensión más profunda y generalizable de los determinantes políticos e institucionales de la IED.



Según Aleksynska & Havrylchyk (2013), las distancias institucionales influyen en la IED, especialmente cuando hay notables diferencias en la calidad institucional entre países. Esta percepción es respaldada por el estudio de Globerman y Shapiro (2002), que enfatiza cómo la infraestructura de gobernanza, incluyendo el entorno político, institucional y legal, determina el desempeño de la IED. De manera similar, Mengistu et al., (2011) encontraron que dimensiones de buena gobernanza, como estabilidad política y control de corrupción, tienen un impacto directo en los flujos de IED en economías asiáticas.

Por otro lado, Cuervo-Cazurra et al. (2015), analizaron la influencia de la diversidad institucional en la inversión extranjera directa (IED). Los autores argumentan que la diversidad institucional puede tener tanto efectos positivos como negativos en la IED, y proponen un marco conceptual que integra los enfoques de convergencia y de divergencia institucional. El estudio utiliza datos de una muestra de 58 países y encuentra que, en general, la diversidad institucional tiene un efecto negativo en la IED. Sin embargo, este efecto varía dependiendo de diferentes factores, como el nivel de desarrollo económico del país anfitrión y el tipo de inversión que se realiza. Los autores también destacan la importancia de considerar las diferencias en la calidad de las instituciones, ya que las instituciones débiles pueden tener un impacto más negativo en la IED que las instituciones fuertes.

En segundo lugar, los inversores extranjeros perciben los riesgos asociados a un país en particular y esto influencia en sus decisiones y comportamientos en mercados globales. El riesgo país se define como el conjunto de “contingencias referentes a las características específicas de cada país (...) que puedan afectar las operaciones y la voluntad de pago de todas las empresas que operan en un país”(Instituto Peruano de Economía, s/f). La literatura subraya cómo este riesgo, medido a través del International Country Risk Guide (ICRG) y factores financieros, juega un papel determinante en las decisiones de inversión.

El trabajo de Janicki et al. (2006) sobre la IED entre miembros de la Unión Europea y ocho economías de transición de Europa Central y Oriental muestra que el riesgo del país receptor es un determinante crítico de los flujos de IED. Del mismo modo, el estudio de Sekkat et al. (2007) subraya que el riesgo país es un factor clave para atraer IED, especialmente en el sector manufacturero. Estos hallazgos sostienen la idea de que

un clima de inversión saludable, caracterizado por la estabilidad macroeconómica y política, es beneficioso para el país receptor de la IED.

También el estudio de Brada et al. (2006) proporciona perspectivas valiosas sobre cómo la inestabilidad política y la transición económica pueden afectar la IED. Estos autores evidencian que los países de transición que evitan conflictos e inestabilidad atraen más IED en comparación con aquellos inmersos en tensiones. De manera similar, se ha investigado los determinantes de la IED en países del mundo árabe, encontrando que ciertos factores regionales específicos vinculados a la estabilidad política pueden influir en la captación de IED (Moosa, 2009) .

En tercer lugar, diversos estudios han examinado la relación entre el régimen político, particularmente el democrático, y los flujos de IED. El régimen político se refiere a las estructuras, ya sean explícitas o implícitas, tanto formales como informales, que definen cómo se accede a los roles clave del gobierno, qué actores son aceptados o rechazados en ese proceso, los medios y tácticas permitidas para alcanzarlo, y las instituciones por medio de las cuales se realiza ese acceso y, una vez obtenido, cómo se toman decisiones gubernamentales (O'Donnell, 2004). Por su parte, el régimen democrático, es un tipo de régimen político que se caracteriza por alcanzar posiciones clave a través de elecciones competitivas e institucionales, garantizando libertades políticas como asociación, expresión y acceso a información no monopolizada (O'Donnell, 2004).

El estado de derecho, que puede ser visto como un reflejo del tipo de régimen y su estabilidad, ha demostrado tener una correlación positiva con los flujos de IED en investigaciones sobre países africanos (Anyanwu et al., 2012). Esta relación se ve reforzada por estudios que destacan la importancia de la estabilidad gubernamental y la responsabilidad democrática para atraer inversiones (Busse & Hefeker, 2007). Asimismo, en un análisis para Kenia y Malasia entre 1960 y 2009, Kinuthia y Murshed (2015) encontraron que el fortalecimiento de la democracia tiene un efecto positivo en la IED tanto a corto como a largo plazo. Feng (2001), por su parte, reconoció que la libertad política fomenta la inversión, particularmente al impulsar la formación de capital humano. Sin embargo, destacó que la inestabilidad política y la incertidumbre, medida a través de la variabilidad de la capacidad gubernamental, pueden desincentivar la inversión.

Finalmente, la corrupción, definida como “el mal uso del poder público o privado para obtener un beneficio indebido” (CAN, 2017), es un factor que puede elevar los costos de transacción, disminuir la eficiencia del mercado y deteriorar la confianza de los inversores en el gobierno e instituciones, alterando así la percepción de estabilidad y el ambiente empresarial (Dumludag, 2009). Diversos estudios (Gastanaga et al., 1998; Godínez & Liu, 2015; Pajunen, 2008), indican que un mayor nivel de corrupción tiende a disuadir la IED. Al respecto, Godínez y Liu (2015) propusieron el término "distancia de corrupción", argumentando que una distancia negativa - cuando los países anfitriones tienen índices de corrupción superiores a los de los países de origen - se asocia con menores flujos de IED. Esta dinámica se debe a que las empresas de naciones con baja corrupción no están familiarizadas con prácticas corruptas, mientras que las provenientes de países con alta corrupción no se sienten tan perturbadas en entornos con corrupción similar.

En suma, a pesar de las diversas investigaciones sobre la materia, las conclusiones definitivas, particularmente en relación con los determinantes políticos e institucionales de la IED, aún son elusivas. Instituciones robustas, buenos niveles de gobernanza, estabilidad política, regímenes democráticos y bajos niveles de corrupción tienden a favorecer la entrada de IED según algunos estudios, mientras que percepciones negativas y riesgos asociados pueden disuadir a los inversores. También se evidencia cómo diferencias culturales y de expectativas pueden influir en las decisiones de inversión. En resumen, la IED no se guía solamente por factores cuantitativos, sino que las decisiones de inversión también están profundamente influenciadas por factores cualitativos relacionados con la percepción, confianza y estabilidad política e institucional del país receptor.

## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

En el presente capítulo, se expone detalladamente la metodología empleada en esta tesis. Se describe el diseño de investigación seleccionado y se profundiza en las variables de estudio, abarcando tanto las dependientes como las independientes. En cuanto a los procedimientos, se hace referencia específica a los procesos de recolección, preprocesamiento y análisis de los datos. Finalmente, se presentan los métodos de análisis que permitieron el modelamiento de las relaciones causales entre los determinantes políticos e institucionales y la IED.

### **3.1. Diseño de investigación**

La presente es una investigación cuantitativa, no experimental y observacional, y a su vez es una investigación longitudinal y correlacional – causal. Es cuantitativa ya que se hace uso de técnicas estadísticas de correlaciones y regresiones con datos panel orientadas a establecer modelos explicativos de la IED. Es no experimental y observacional, dado que el diseño contempla el análisis estadístico de datos recogidos a través de encuestas y bases de datos, sin la manipulación de ninguna de las variables. Asimismo, es longitudinal, dado que las variables se examinan no en un corte transversal de tiempo, si no en datos panel en un periodo de tiempo determinado de 1996 a 2019. Finalmente, es correlacional – causal, debido a que el análisis estima correlaciones y modelo causales de inferencia que permiten determinar la relación estadísticamente significativa entre las variables independientes y la IED.

### **3.2. Variables de estudio**

De acuerdo con el diseño descrito, en esta tesis se ha definido una variable dependiente, variables independientes y de control. La identificación y diferenciación de estas variables permitieron evaluar cómo las dinámicas políticas e institucionales pueden influir, positiva o negativamente, en los flujos de IED hacia un país o región.

#### **3.2.1. *Variable dependiente***

La variable dependiente del estudio es la inversión extranjera directa al país receptor. La métrica empleada para evaluarla fue la "entrada neta de capital de IED", registrada en la balanza de pagos y expresada en dólares estadounidenses a precios actuales. Esta métrica captura el flujo neto de inversiones, originadas por entidades no residentes, dirigidas hacia activos tangibles dentro del país receptor. Dicho valor,

expresado en dólares actuales, considera las tasas de cambio y precios vigentes, sin correcciones por inflación o variaciones del poder adquisitivo. Una entrada neta positiva simboliza una afluencia neta de IED, mientras que una cifra negativa podría reflejar reticencias o cambios en la visión de los inversores.

El indicador se extrajo de fuentes de datos de la Balanza de Pagos del FMI, complementados con información de la UNCTAD y fuentes nacionales. Es esencial reconocer las limitaciones de estas fuentes, incluida la exclusión de capitales generados internamente y ciertas transacciones transfronterizas. Las disparidades en fuentes y metodologías pueden introducir variaciones en los datos sobre flujos financieros a nivel global. Es pertinente mencionar que esta información está libremente accesible en el DataBank del Banco Mundial, facilitando replicaciones y extensiones de este estudio.

### 3.2.2. *Variables independientes*

Con respecto a las variables independientes están fueron elegidas en función del modelo propuesto por Bretas et al. (2022): (i) instituciones y gobernanza, (ii) riesgo país, (iii) régimen político y (iv) corrupción, descrito anteriormente.

En primer lugar, para medir instituciones y gobernanza se construyó un Índice de gobernanza e instituciones a partir de los siguientes indicadores: (i) Voz y Responsabilidad; (ii) Estabilidad política y ausencia de violencia / terrorismo; (iii) Efectividad del gobierno; (iv) Calidad reglamentaria; (v) Estado de derecho; y (vi) Control de la corrupción. Este conjunto de indicadores agregados busca medir gobernanza y su construcción está justificada en el proyecto del Banco Mundial dirigido por Daniel Kaufmann y Aart Kraay (Kaufmann et al., 2010).

En segundo lugar, se incorporaron variables relacionadas con el riesgo político. Una de ellas es el indicador de polarización política, que va más allá de simples desacuerdos y cuantifica tensiones profundas en la sociedad debido a diferencias ideológicas o partidistas. La otra es un indicador de movilización ciudadana en actos masivos, reflejando el descontento público ante un sistema político percibido como no funcional o no representativo. Ambas métricas ofrecen perspectivas sobre el clima de inversión de un país, y fueron recogidas del proyecto Varieties of Democracy (V-Dem).

V-Dem es un proyecto de investigación internacional de la Universidad de Gothenburg que tiene como objetivo medir la existencia y continuidad de regímenes

democráticos en todo el mundo. Esta base de datos aborda diversos principios fundamentales de la democracia: electoral, liberal, mayoritario, consensado, participativo, deliberativo e igualitario. Además, descompone cada principio en componentes específicos, como elecciones libres y justas, libertades civiles, independencia judicial, restricciones ejecutivas, igualdad de género, libertad de prensa y sociedad civil. Cada uno de estos componentes se mide con indicadores específicos.

En tercer lugar, en cuando a corrupción se incorporó un índice de corrupción política medido también por el proyecto Varieties of Democracy (V-Dem). Este consiste en un índice que incluye medidas de seis tipos distintos de corrupción que cubren diferentes áreas y niveles del ámbito político, distinguiendo entre corrupción ejecutiva, legislativa y judicial. Estos son índices cuantitativos se agregan considerando pesos definidos por la literatura y diversos autores, como se detalla en sus fichas técnica metodológicas correspondientes.

En cuarto lugar, para medir el régimen político, se integró el índice de democracia electoral de V-Dem. Este índice se compone a partir de diversos indicadores clave: la libertad de asociación, la integridad en la realización de elecciones limpias, la libertad de expresión, la legitimidad de los cargos electos y la universalidad del sufragio. Estos indicadores no sólo son considerados de forma individual, sino que también se evalúa la interacción multiplicativa entre ellos, permitiendo así una representación más matizada y multidimensional de la calidad democrática y la funcionalidad de los sistemas políticos en diferentes contextos.

### 3.2.3. *Variables de control*

Adicionalmente, al diseñar el estudio, es esencial incorporar variables de control para garantizar que los resultados sean robustos y se minimicen las posibles distorsiones. Estas variables permiten controlar por factores que, aunque no son el foco principal de la investigación, podrían influir en el resultado. En este sentido, para seleccionar variables de control se tomó como referencia el estudio realizado por Godinez y Liu (2015). Su investigación, que se centró en cómo la "distancia de corrupción" afecta la IED de forma asimétrica, incluyó variables como el Producto Bruto Interno, Inflación, Índice de Desarrollo Humano, Índice de Libertad Económica y el tiempo necesario para iniciar un negocio.

PBI e inflación fueron tomadas de la sección de variables económicas del proyecto Varieties of Democracy (V-Dem). El Índice de Desarrollo Humano (IDH) se tomó del Data Center del Human Development Reports del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el cual corresponde a un índice compuesto que mide el logro medio de un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano. Asimismo, el Índice de Libertad Económica se obtuvo de The Heritage Foundation, el cual evalúa la libertad económica de un país basándose en doce libertades cuantitativas que se agrupan en cuatro categorías amplias. Finalmente, el tiempo promedio para iniciar un negocio fue una variable que se obtuvo del DataBank del Banco Mundial.

En suma, en la Tabla 3.1 se precisan las variables de estudio mencionadas, según su código asignado en la base de datos, descripción, tipo, relación y fuente de la cuál fue extraída:

**Tabla 0.1. Variables de estudio**

Código	Variable	Descripción	Tipo	Relación	Fuente
IED	Inversión extranjera directa (IED)	Entrada neta de capital en IED (balanza de pagos, US\$ actuales)	Continua	Dependiente	FMI, UNCTAD y fuentes nacionales
País	País	País	Categoría	Identificación	-
Año	Año	Período temporal específico	Discreta	Identificación	-
Gobernanza	Índice de instituciones y gobernanza (WGI)	Factor basado en indicadores de gobernanza y calidad institucional	Continua	Independiente	Banco Mundial
Polarización	Polarización política	Medida de cómo las diferencias políticas afectan las interacciones sociales	Continua	Independiente	V-Dem
Movilización	Movilización de masas	Refleja la movilización ciudadana en actos masivos, ya sea por iniciativa popular o estatal	Continua	Independiente	V-Dem
Corrupción	Índice de Corrupción política	Mide seis tipos de corrupción en ámbitos ejecutivo, legislativo y judicial	Continua	Independiente	V-Dem
Democracia	Índice de Democracia Electoral	Basado en indicadores sobre libertades y prácticas	Continua	Independiente	V-Dem

Código	Variable	Descripción	Tipo	Relación	Fuente
		democráticas y sus interacciones			
PBI	Producto Bruto Interno	Valor total de bienes y servicios producidos en un país en un año	Continua	Control	V-Dem
Inflación	Inflación	Aumento general y sostenido de precios en un período determinado	Continua	Control	V-Dem
IDH	Índice de Desarrollo Humano	Promedio de logros de desarrollo en: salud, educación y nivel de vida	Continua	Control	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
Libertad_económica	Índice de libertad económica	Mide la libertad económica en base a factores como derechos de propiedad y libertades comerciales	Continua	Control	The Heritage Foundation
Tiempo_negocios	Tiempo necesario para iniciar un negocio	Días requeridos para iniciar legalmente una empresa	Discreta	Control	Banco Mundial

*Nota.* Fuente y elaboración propia

### 3.3. Procedimientos y métodos de análisis

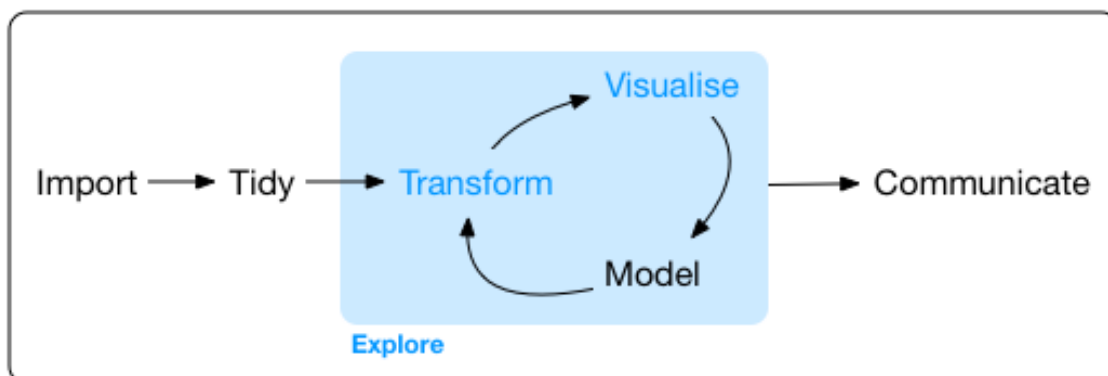
Delimitadas las variables, sus indicadores y las fuentes de datos, se procedió al procesamiento de los datos. Para efectos de replicabilidad, todo el proceso de manipulación de datos está disponible en un repositorio en línea<sup>4</sup>. Los procedimientos de manipulación y análisis de datos siguieron los flujos que se detallan en el Gráfico 3.1.

---

<sup>4</sup> Para garantizar la replicabilidad de esta investigación, toda la información procesada se encuentra en el siguiente repositorio público de GitHub: [https://github.com/gabrielramost/MBA\\_Tesis](https://github.com/gabrielramost/MBA_Tesis) .



**Gráfico 0.1.** *Procedimientos para la manipulación de datos.*



*Nota.* Fuente y elaboración: Grolemund y Wickham, 2016

### 3.3.1. *Importación de datos*

El primer paso fue la importación de datos. Este proceso consiste en trasladar la información desde fuentes externas hacia nuestro entorno de análisis, garantizando que la data esté accesible y lista para su posterior tratamiento y análisis. En el contexto de esta tesis, una vez que las fuentes de información relevantes fueron identificadas, se procedió a importar los archivos de datos en formatos xlsx, csv y dta. Se recopilaron doce bases de datos que fueron importadas utilizando el lenguaje de programación R a través del entorno R Studio. Utilizando la librería “Dplyr” se realizó una manipulación preliminar para seleccionar únicamente las variables que eran pertinentes para el análisis. Una vez importadas y filtradas las bases de datos, se almacenó cada uno de los archivos en una carpeta dentro del repositorio de GitHub<sup>5</sup>.

### 3.3.2. *Ordenamiento y estructuración de la base de datos*

La siguiente etapa fue el ordenamiento y estructuración de la base de datos. Para lograrlo, se utilizó el lenguaje de programación Python a través de Google Colab como entorno de trabajo. Esta elección se basó en la versatilidad y robustez de Python para el tratamiento de datos, y en las ventajas de conectividad y acceso remoto que ofrece Google Colab. Se utilizaron las librerías “pandas” y “numpy” para renombrar variables, limpiar datos que generaban ruido, y unificar las doce bases de datos en una sola. Durante este proceso, fue necesario eliminar observaciones (países) que no estaban presentes en todas las bases, garantizando así la consistencia y la integridad de nuestra

---

<sup>5</sup> En el siguiente enlace se encuentran las bases de datos recopiladas:  
[https://github.com/gabrielramost/MBA\\_Tesis/tree/main/001\\_Bases%20de%20datos%20recopiladas](https://github.com/gabrielramost/MBA_Tesis/tree/main/001_Bases%20de%20datos%20recopiladas)

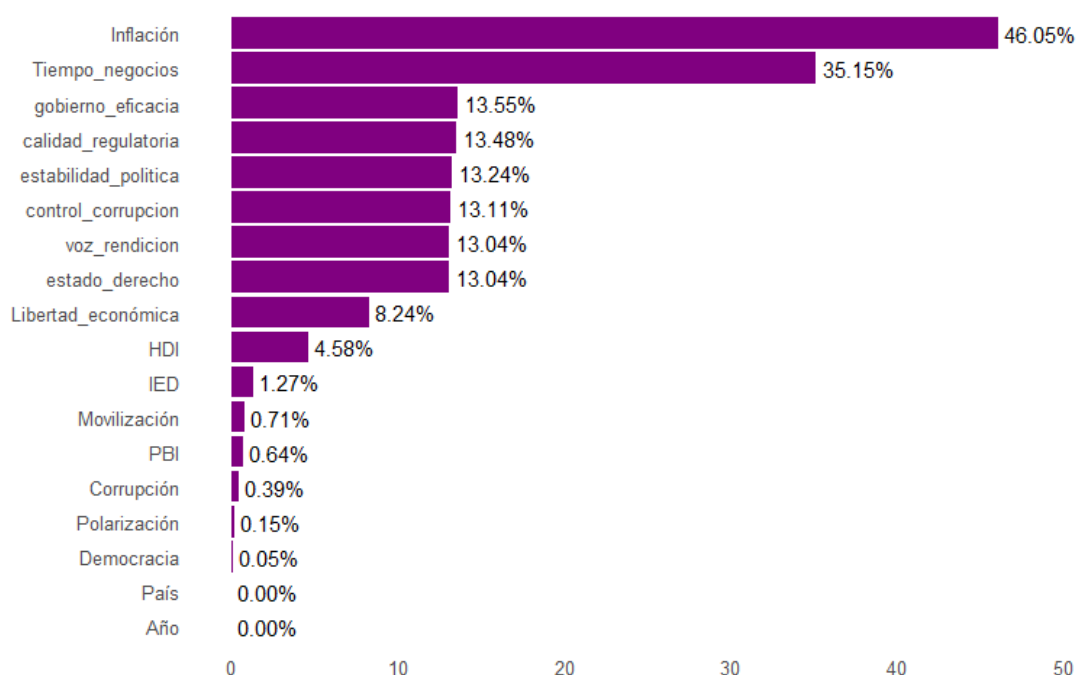
base de datos consolidada. Posterior a ello se realizó el corte de acuerdo con el periodo de estudio delimitado. Finalmente, se contó con una base de datos unificada para 170 países únicos, la cual se almacenó al repositorio de GitHub.

### 3.3.3. Transformación de datos

Luego de la fase de la consolidación de la base de datos, se procedió a la transformación de datos. Esta etapa tiene como objetivo comprender a fondo la naturaleza y características de los datos, y prepararlos para su posterior análisis y modelado. Estos procedimientos se realizaron en el software R, utilizando R Studio como nuestro entorno de trabajo.

En primer lugar, se abordó la imputación de valores perdidos. La base de datos consolidada contaba con un 8% de datos perdidos, y la distribución de datos perdidos por variable se presentan en el Gráfico 3.2.

**Gráfico 0.2.** Porcentaje de datos perdidos por variable



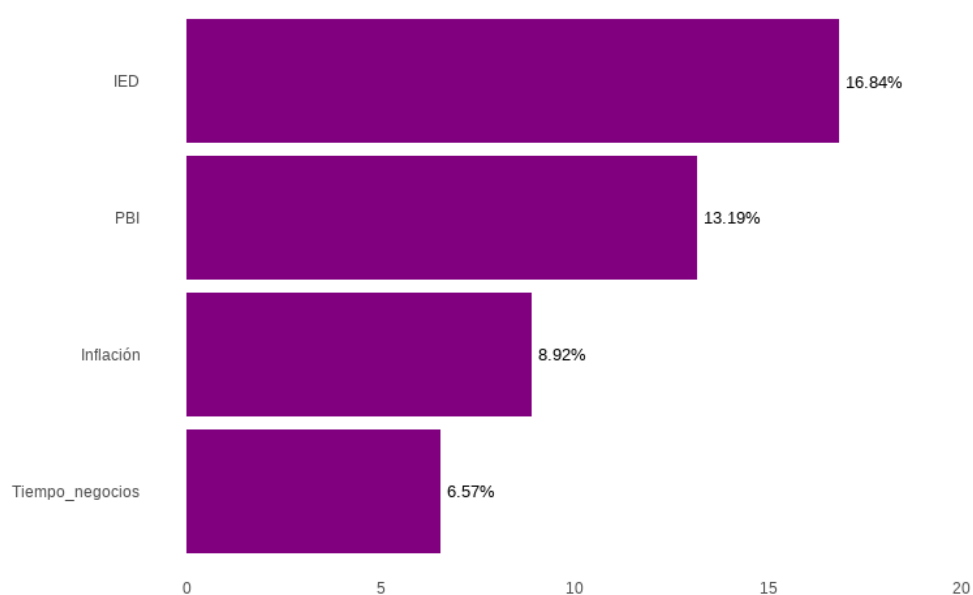
*Nota.* Fuente y elaboración propia

Para abordar la problemática de datos faltantes, se optó por la imputación múltiple, un enfoque estadístico que permite manejar estos vacíos de manera estructurada, generando varias imputaciones (valores reemplazados) para cada dato ausente. Una de las principales ventajas de la imputación múltiple es que refleja la incertidumbre

asociada con los valores faltantes. En lugar de imputar un solo valor para cada dato faltante, el paquete mice (Multiple Imputation by Chained Equations) en R crea múltiples conjuntos de datos (por ejemplo, 5 o 10). Cada uno de estos conjuntos se analiza de forma independiente y, posteriormente, se combinan para obtener una estimación y una inferencia estadística más robustas. Mice es versátil y ofrece diversos algoritmos para estos procedimientos. Para los propósitos de esta tesis, se seleccionó el algoritmo de Random Forest como método de imputación. Este algoritmo aprende de las observaciones con datos completos y predice los valores faltantes. Gracias a la capacidad del Random Forest para manejar interacciones complejas y no linealidades en los datos, se logra una imputación más precisa.

En segundo lugar, la presencia de valores atípicos (o outliers) no es inherentemente “incorrecta” o un “error”. Sin embargo, pueden afectar significativamente los resultados de muchos procedimientos estadísticos. Detectar outliers puede ser un proceso multifacético, ya que existen diferentes enfoques y métodos según el contexto y la naturaleza de tus datos. El enfoque de detección para esta tesis fue encontrar variables con una relación atípica de 5% o más. Según este enfoque, en los casos en que la media de los valores atípicos es grande en relación con el total promedio, puede ser deseable imputar o eliminar los valores atípicos. Al respecto se identificaron 5 variables con valores atípicos grandes como se muestra en el Gráfico 3.3.

**Gráfico 0.3.** Variables con una relación atípica de 5% o más



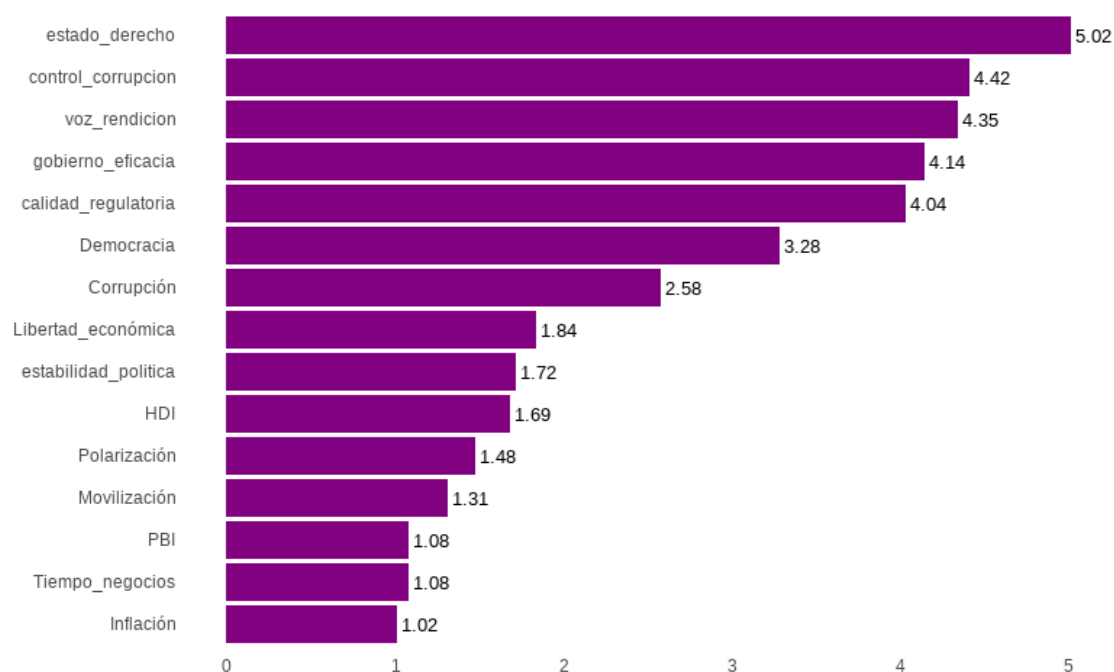
*Nota.* Fuente y elaboración propia

No obstante, dada la naturaleza de los datos, que abarcan indicadores económicos y políticos, se tomó la decisión de no suavizar o eliminar estos *outliers*. Esta elección se fundamenta en varios aspectos. Primero, las variables en cuestión son indicadores que, por su propia naturaleza, pueden experimentar fluctuaciones significativas en función de eventos históricos, crisis, reformas políticas o cambios estructurales en una economía. Segundo, en el ámbito económico y político, es esperable que ciertos países muestren variaciones pronunciadas debido a su historia, su contexto socioeconómico y las decisiones políticas tomadas a lo largo del tiempo. Estas variaciones, aunque puedan parecer atípicas en un análisis global, son reflejo de la realidad y dinámica interna de cada nación.

Además, es importante considerar que la eliminación o ajuste de estos valores atípicos podría llevar a interpretaciones sesgadas o incompletas. Al omitir estos datos, se corre el riesgo de no capturar la totalidad del panorama, especialmente en situaciones donde estos *outliers* representan eventos o circunstancias de gran relevancia para el país en cuestión. Finalmente, en investigaciones relacionadas con la IED, es crucial reconocer que las inversiones no se distribuyen uniformemente en todos los países. Factores como la estabilidad política, las políticas económicas, la infraestructura y el clima de inversión pueden influir en la atracción de inversiones extranjeras. Por lo tanto, tratar estos *outliers* no como anomalías, sino como reflejos de situaciones particulares, permite un análisis más matizado y contextualizado, esencial para comprender las dinámicas de la IED en diferentes contextos nacionales.

En tercer lugar, utilizando la librería “car” de R, se evaluó el supuesto de multicolinealidad a través de la prueba VIF, o "*Variance Inflation Factor*" (Factor de Inflación de la Varianza, en español), una técnica utilizada para diagnosticar problemas en la que dos o más variables explicativas en un modelo están altamente correlacionadas, lo que significa que una puede predecir aproximadamente a la otra. El VIF proporciona un índice que mide cuánto se ha inflado la varianza de un coeficiente de regresión estimado debido a la multicolinealidad en el modelo. Al respecto, los resultados obtenidos para las variables en estudio se visualizan en el Gráfico 3.4.

**Gráfico 0.4. Resultados del Factor de Inflación de Varianza**



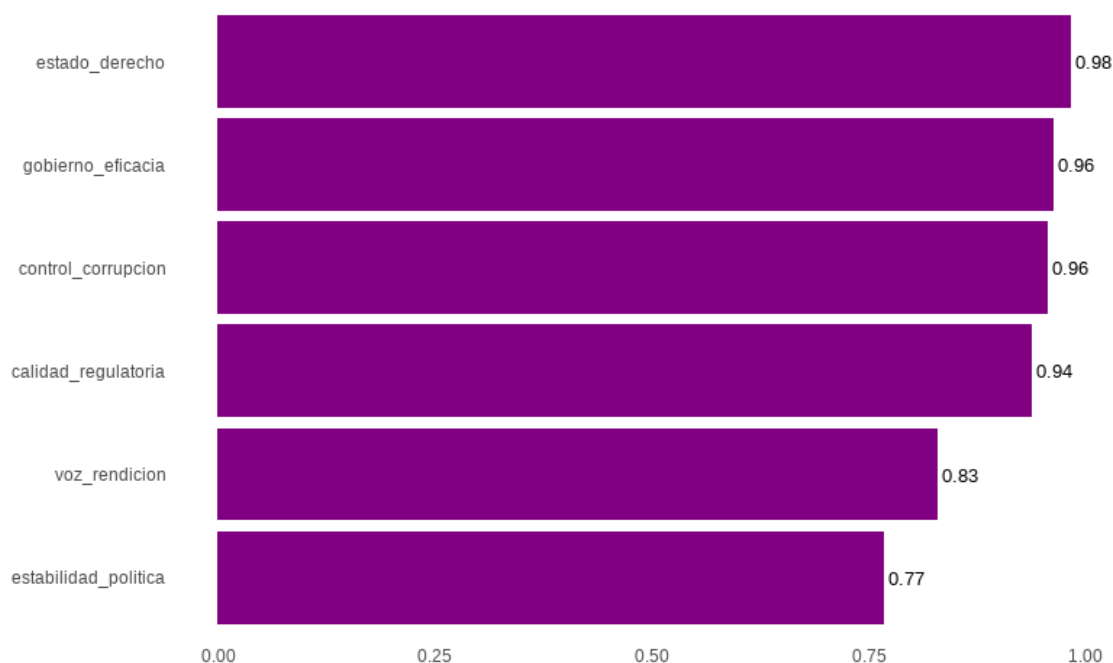
*Nota.* Fuente y elaboración propia

Con estos resultados, se detectaron posibles problemas de multicolinealidad entre las variables relacionadas a gobernanza e instituciones, cuyos valores oscilan entre 4 y 5. Esto podría implicar la eliminación de una de las variables correlacionadas, combinar variables o utilizar técnicas de reducción de dimensionalidad como el análisis de componentes principales (PCA). Dados los problemas identificados, se optó por aplicar una técnica de factorial exploratorio. El Análisis Factorial Exploratorio (AFE), es una técnica estadística utilizada para identificar la estructura subyacente (es decir, factores o dimensiones latentes) de un conjunto de variables observadas. Al aplicar el AFE a las variables más problemáticas y que según la literatura podrían juntarse, se obtuvieron los siguientes resultados.

A partir del análisis realizado con un factor y rotación varimax, el factor extraído explicó una proporción sustancial de la varianza (83.1%). Las cargas factoriales (*loadings*) de las variables en este factor son todas significativamente altas como se muestra en el Gráfico 3.5, siendo "estado\_derecho" la que tiene la carga factorial más alta (0.984), seguida de cerca por "gobierno\_eficacia" y "calidad\_regulatoria". Las unicidades, que representan la varianza que no es explicada por el factor, son bajas para

todas las variables. Esto indica que una proporción significativa de la varianza de estas variables es explicada por el factor.

**Gráfico 0.5.** *Cargas factoriales de las variables en el factor calculado*



*Nota.* Fuente y elaboración propia

Una vez aplicada dicha técnica, se procedió nuevamente a calcular el VIF, evidenciando una mejora en los resultados cuantitativamente.

### 3.3.4. *Visualización de datos*

Luego de realizar la transformación de los datos, se procedió con el análisis de estadísticos descriptivos (medidas de tendencia central, posición y dispersión), y la evaluación de correlaciones, lo que permitió visualizar tanto las características univariadas de las variables como las relaciones bivariadas entre ellas. Al respecto, se utilizaron las librerías "ggplot" y "dlookr" de R. Esto permitió optimizar el proceso de análisis, permitiendo una inspección detallada de los datos y garantizando que las decisiones posteriores en el modelado se basen en una comprensión sólida y clara de las características y relaciones inherentes a los datos.

### 3.3.5. *Modelamiento*

Con el entendimiento de nuestros datos, se pasó a la fase de modelado, utilizando técnicas de inferencia estadística multivariadas. De manera exploratoria, se testearon

modelos de regresión lineal múltiple OLS para analizar la relación entre la variable dependiente y varias variables independientes. Sin embargo, cuando se trata con datos panel, que comprenden información temporal y transversal, se enfrentan complejidades adicionales.

A pesar de sus ventajas, la regresión lineal múltiple presenta limitaciones notables en el contexto de los datos panel. Supone que la relación entre las variables es estrictamente lineal, lo cual puede no ser el caso en escenarios del mundo real. Además, esta regresión no considera adecuadamente la estructura inherente a los datos panel, ignorando aspectos como efectos fijos, efectos aleatorios, autocorrelación y heteroscedasticidad. Su sensibilidad a *outliers* y la incapacidad de capturar relaciones no lineales, interacciones o efectos cuadráticos, pueden conducir a interpretaciones erróneas. En ese marco, interpreta la heterogeneidad entre las unidades de análisis y a lo largo del tiempo como ruido, asume que son homogéneas y que las variables se mantienen estáticas en el tiempo.

En ese marco, se consideró importante tomar en cuenta modelos de efectos fijos y aleatorios para datos panel. Los efectos fijos se pueden entender como la inclusión de variables constantes en el modelo, como las características geográficas o socioeconómicas que no cambian con el tiempo, mientras que los efectos aleatorios se refieren a las variables que no son observables y que pueden variar en cada unidad de análisis (Greene, 2018). Por otro lado, los efectos fijos y aleatorios son una forma de abordar el problema de la heterogeneidad no observada en los datos. Los efectos fijos permiten controlar los efectos constantes en el tiempo, mientras que los efectos aleatorios permiten modelar la variación aleatoria de las variables en las diferentes unidades de análisis (Wooldridge, 2015).

Por un lado, el modelo de efectos fijos (FE) se ve representado de la siguiente manera:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \varepsilon_{it}$$

En este modelo,  $\alpha_i$  es una constante específica para cada entidad (por ejemplo, un país o individuo) que captura todos los efectos no observados que son constantes en el tiempo. Es decir, este término captura las características intrínsecas y constantes de cada entidad que podrían influir en la variable dependiente  $Y_{it}$ , pero que no están incluidas

en las variables explicativas  $X_{it}$ . El modelo FE elimina estas características inobservables al centrarse en los cambios dentro de cada entidad a lo largo del tiempo.

Por otro lado, el modelo de efectos aleatorios (RE) se ve representado de la siguiente manera:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + u_i + \varepsilon_{it}$$

Aquí,  $u_i$  es un componente de error específico para la entidad. A diferencia del modelo FE, el modelo RE considera que las características inobservables están no correlacionadas con las variables explicativas y, por lo tanto, las incorpora en el término de error. Esta distinción es crucial, ya que tiene implicaciones directas en la forma en que se estima el modelo y en la interpretación de los resultados.

Adicionalmente, también se incorporó en el análisis el uso de variables rezagadas para tener en cuenta la posible influencia de valores pasados en la variable dependiente, lo cual se puede aplicar tanto a un modelo de efectos fijos o aleatorios, y que consiste en que se incorpora un término de efecto retardado:

$$Y_{it} = \alpha + \rho Y_{i,t-1} + \beta X_{it} + \varepsilon_{it}$$

Aquí,  $\rho Y_{i,t-1}$  es el valor retardado de la variable dependiente, lo que significa que el valor de  $Y$  en el período anterior puede influir en su valor en el período actual. Este tipo de modelo es particularmente útil en contextos donde los efectos de ciertas variables pueden no ser inmediatos.

Para la selección de los modelos aplicados, ya sean de efectos fijos, aleatorios o con variables rezagadas, se consideró la prueba de Hausman como criterio de evaluación<sup>6</sup>. Esta prueba es fundamental en la econometría de datos panel para determinar si es más apropiado aplicar un modelo de efectos fijos o uno de efectos aleatorios. La prueba de Hausman contrasta las estimaciones obtenidas por ambos métodos y, en base a sus resultados, se decide cuál es el modelo más adecuado. Si no se encuentra diferencia significativa entre las estimaciones de los dos modelos, se podría preferir el modelo de efectos aleatorios por ser más eficiente. Sin embargo, si hay una

---

<sup>6</sup> En el anexo 2 se precisa una nota metodológica sobre los resultados e interpretación de la prueba de Hausman para la valoración de los modelos de efectos fijos y aleatorios.



diferencia significativa, el modelo de efectos fijos sería el recomendado, ya que proporcionaría estimadores consistentes en presencia de correlaciones no observadas.

En suma, en esta tesis, se han aplicado modelos de efectos aleatorios y efectos fijos, complementados con variables rezagadas, que fueron valorados según las pruebas antes señaladas. En una primera instancia, estos modelos se aplicaron a una escala global. No obstante, es necesario resaltar que se enfrenta a ciertas limitaciones al trabajar con datos a nivel mundial. Una de las restricciones más notables fue que los países no estaban ponderados en función de su capacidad para recibir inversión extranjera directa. Esta ausencia de ponderación puede causar distorsiones en la relación entre las variables dependientes a nivel global.

Dado que nuestro principal interés radica en América Latina, en una segunda fase, se centró la atención en esta región. No obstante, para arribar a conclusiones sólidas y contextualizadas, se consideró realizar un *benchmark*. La importancia de este *benchmark* reside en su capacidad de ofrecer un marco comparativo que permite discernir y contrastar las dinámicas específicas de una región en relación con otra. En este caso, se optó por cotejar los resultados de América Latina con los de los países del Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

Comparar América Latina con los países ASEAN no es un ejercicio arbitrario. Ambas regiones comparten características que las hacen comparables. En primer lugar, se identifican como economías emergentes, lo que implica una serie de desafíos y oportunidades similares en el ámbito de la inversión y el desarrollo. Adicionalmente, ambas regiones han experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas y juegan roles vitales en sus respectivos hemisferios. Al establecer un *benchmark* entre estas dos regiones, se busca arrojar luz sobre las relaciones entre variables en contextos similares, pero con particularidades inherentes, permitiéndonos obtener conclusiones más robustas y viables.

## **CAPÍTULO IV. MODELO DE INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS**

La presente investigación se orienta sobre las ideas preliminares presentadas en el apartado anterior. El marco teórico y conceptual, así como los hallazgos que en la evidencia empírica se registran, se integran a modo de hipótesis para la presente tesis. En ese sentido, se plantean las siguientes hipótesis de investigación.

### **4.1. Hipótesis 1**

*“Altos índices de gobernanza y fortaleza institucional en el país receptor tienen una relación positiva estadísticamente significativa con mayores flujos de capital de inversión extranjera directa”*

La gobernanza y la calidad institucional es un pilar fundamental en la atracción de IED, tal como lo subrayan investigaciones de Aleksynska & Havrylchyk (2013) y Globerman (2002). Estas evidencian cómo factores como la estabilidad política y control de corrupción determinan el atractivo de un país para inversionistas. Por su parte, el Banco Mundial, en su informe "Doing Business", resalta que la eficiencia regulatoria es esencial para captar IED (Banco Mundial, 2020).

La robustez institucional no solo implica una administración eficaz sino también la garantía de derechos de propiedad y el cumplimiento de obligaciones contractuales. Esta fortaleza reduce el riesgo percibido por inversores, potenciando así la entrada de inversiones extranjeras (Bazzi & Clemens, 2013). En consecuencia, países con sólidos marcos institucionales tienden a ser más atractivos para la inversión extranjera.

Para validar esta hipótesis, tomando en cuenta el marco teórico expuesto y como se mencionó en el apartado metodológico, se construyó a través de un análisis factorial exploratorio un “Índice de gobernanza e instituciones” a partir de los siguientes indicadores del DataBank del Banco Mundial: (i) Voz y Responsabilidad; (ii) Estabilidad política y ausencia de violencia / terrorismo; (iii) Efectividad del gobierno; (iv) Calidad reglamentaria; (v) Estado de derecho; y (vi) Control de la corrupción (Kaufmann et al., 2010).

### **4.2. Hipótesis 2.**

*“La inestabilidad política e incertidumbre del país receptor tienen una relación negativa estadísticamente significativa con la atracción de flujos de capital de inversión extranjera directa”*

La literatura en IED destaca consistentemente la influencia de la estabilidad política en la atracción de inversiones. Janicki y Wunnavava (2004) y Sekkat y Veganzones Varoudakis (2007) coinciden en que un entorno político volátil suele repeler el capital extranjero, subrayando cómo el riesgo país, ligado a factores políticos, determina decisiones de inversión.

Herramientas como el International Country Risk Guide (ICRG) juegan un papel crucial al informar decisiones de inversión, al evaluar riesgos por inestabilidad política (Busse & Hefeker, 2007). Asimismo, investigaciones de Li (2006) y Jensen (2008) resaltan que incertidumbres, como elecciones impredecibles o gobiernos inestables, pueden representar barreras significativas para inversores. La tendencia observada es que la inestabilidad favorece inversiones de corto plazo, limitando aquellas a largo plazo que impulsan el desarrollo sostenido. En resumen, la inestabilidad política y la incertidumbre disminuyen el atractivo de un país para inversores extranjeros. Un entorno político volátil complica las proyecciones de retorno a largo plazo y amplifica los riesgos de inversión.

Para validar esta hipótesis, tomando en cuenta el marco teórico expuesto y como se mencionó en el apartado metodológico, se utilizaron dos indicadores para medir el riesgo político, recogidos por el proyecto Varieties of Democracy (V-Dem). Por un lado, se utilizó un indicador de polarización política, que va más allá de simples desacuerdos y cuantifica tensiones profundas en la sociedad debido a diferencias ideológicas o partidistas. Por otro lado, se utilizó un indicador de movilización ciudadana en actos masivos, que refleja el descontento público ante un sistema político percibido como no funcional o no representativo. Ambas métricas ofrecen perspectivas sobre el clima de inversión de un país.

### **4.3. Hipótesis 3**

*“Altos niveles de corrupción política del país receptor tienen una relación negativa estadísticamente significativa con la atracción de flujos de capital de inversión extranjera directa”*

Diversos estudios, incluidos Gastanaga et al. (1998) y Sánchez-Martín et al. (2014), han determinado que la corrupción actúa como un fuerte disuasivo para la IED. Estas investigaciones evidencian que la percepción de corrupción, medida a menudo por el Índice de Transparencia Internacional, tiene un impacto negativo directo en las

decisiones de inversión. Godinez y Liu (2015) exploran el concepto de "distancia de corrupción", demostrando que las empresas de países con baja corrupción suelen evadir mercados altamente corruptos, dada su falta de adaptabilidad a dichos entornos.

Esto implica que la familiaridad con sistemas corruptos es determinante en la atracción de inversión. En conclusión, la corrupción aumenta los costos de transacción, socavando la confianza del inversor. Estudiar su impacto es esencial para entender cómo la percepción de riesgo por corrupción influye en las decisiones de inversión extranjera.

Para validar esta hipótesis, tomando en cuenta el marco teórico expuesto y como se mencionó en el apartado metodológico, se utilizó un índice de corrupción política medido también por el proyecto Varieties of Democracy (V-Dem). Este consiste en un índice que incluye medidas de seis tipos distintos de corrupción que cubren diferentes áreas y niveles del ámbito político, distinguiendo entre corrupción ejecutiva, legislativa y judicial. Estos son índices cuantitativos se agregan considerando pesos definidos por la literatura y diversos autores, como se detalla en sus fichas técnica metodológicas correspondientes.

#### **4.4. Hipótesis 4**

*“El nivel de democracia del país receptor tiene una relación positiva estadísticamente significativa con la atracción de flujos de capital de inversión extranjera directa”*

Diversos estudios, como los de Li y Resnick (2003) y Kinuthia y Murshed (2015), respaldan la idea de que un entorno democrático que garantice derechos políticos y libertades civiles atrae IED. Barreda (2011) destaca la importancia de criterios democráticos asociados a derechos y controles políticos como factores de calidad democrática.

Kinuthia y Murshed (2015) evidencian cómo el avance democrático tiene efectos positivos en la atracción de IED a corto y largo plazo. Mientras que, Brada et al. (2006) indican que inestabilidades en regímenes democráticos pueden reducir la entrada de IED, como se observó en economías en transición de Centroamérica. Por otro lado, estudios como el de Feng (2001) resaltan cómo la libertad política promueve la inversión y cómo factores como la inestabilidad y la incertidumbre política pueden afectarla negativamente.

En resumen, se podría postular que países con mayor democracia atraen más inversión extranjera. Esto se debe a que brindan un ambiente político estable, lo cual reduce riesgos para inversores, según Lipsey(2019). La estabilidad democrática, junto con una infraestructura institucional sólida, podría hacer de estos países destinos más atractivos para inversores en comparación con aquellos con menor democracia.

Para validar esta hipótesis, tomando en cuenta el marco teórico expuesto y como se mencionó en el apartado metodológico, se integró el índice de democracia electoral de V-Dem. Este índice se compone a partir de diversos indicadores clave: la libertad de asociación, la integridad en la realización de elecciones limpias, la libertad de expresión, la legitimidad de los cargos electos y la universalidad del sufragio. Estos indicadores no sólo son considerados de forma individual, sino que también se evalúa la interacción multiplicativa entre ellos, permitiendo así una representación más matizada y multidimensional de la calidad democrática y la funcionalidad de los sistemas políticos en diferentes contextos.

En suma, a continuación, en la Tabla 4.1., se muestran las variables según las hipótesis planteadas:

**Tabla 0.1.** Variables de estudio según hipótesis

Hipótesis	Código	Variable	Descripción	Fuente
Hipótesis 1	Gobernanza	Índice de instituciones y gobernanza (WGI)	Factor basado en indicadores de gobernanza y calidad institucional	Banco Mundial
Hipótesis 2	Polarización	Polarización política	Medida de cómo las diferencias políticas afectan las interacciones sociales	V-Dem
	Movilización	Movilización de masas	Refleja la movilización ciudadana en actos masivos, ya sea por iniciativa popular o estatal	V-Dem
Hipótesis 3	Corrupción	Índice de Corrupción política	Mide seis tipos de corrupción en ámbitos ejecutivo, legislativo y judicial	V-Dem
Hipótesis 4	Democracia	Índice de Democracia Electoral	Basado en indicadores sobre libertades y prácticas democráticas y sus interacciones	V-Dem

*Nota.* Fuente y elaboración propia

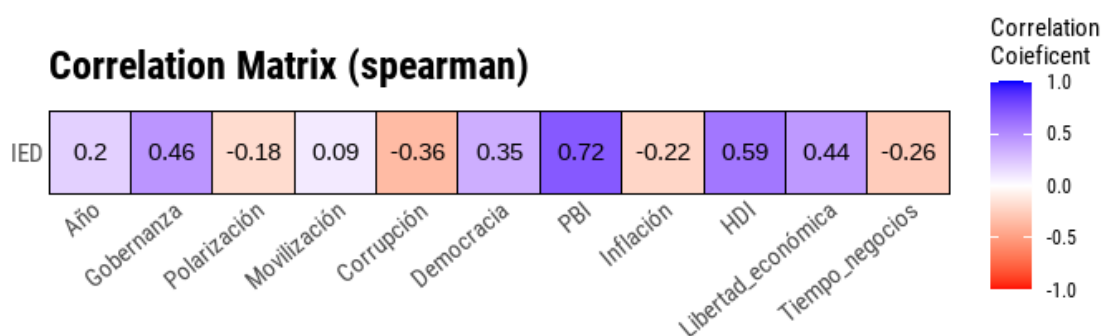
## CAPÍTULO V. RESULTADOS

En el presente capítulo, se abordan los resultados obtenidos en la investigación. Comenzando con los resultados derivados de las correlaciones, se busca brindar una comprensión de las relaciones y tendencias identificadas en el conjunto de datos. A continuación, se profundiza en el análisis inferencial, aplicando y modelando los datos basándonos en los enfoques previamente discutidos: los modelos de datos panel con efectos fijos, efectos aleatorios y con variables rezagadas.

### 5.1. Análisis de correlaciones

El análisis de correlación es esencial antes de realizar un análisis inferencial para identificar posibles relaciones, prevenir la multicolinealidad, y facilitar la selección de características<sup>7</sup>. Esta técnica permite discernir para mejorar la precisión de los modelos y su interpretación. Sin embargo, es esencial recordar que la correlación no implica causalidad, y se requieren análisis más profundos para determinar conexiones causales.

**Gráfico 0.1.** *Matriz de correlaciones a nivel global (1996 – 2019)*



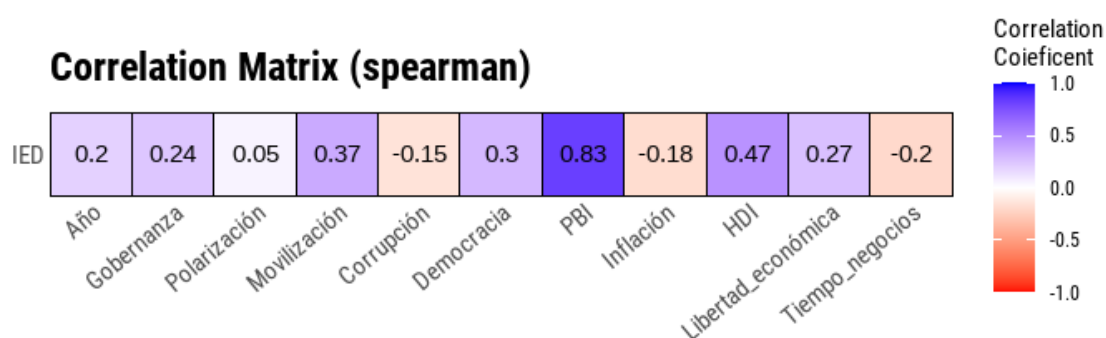
*Nota.* Fuente y elaboración propia

A nivel mundial, como se señala en Gráfico 5.1 se identifica una correlación positiva moderada (0.4557) entre la gobernanza y la IED. Esto sugiere que los países con una calidad de gobernanza más alta tienden a ser más atractivos para la inversión extranjera. Por otro lado, la polarización política presenta una correlación negativa (aunque débil con -0.1837), que a medida que aumenta la polarización política en un país, es probable que disminuya su atractivo para los inversores extranjeros. Las movilizaciones masivas tienen un impacto limitado en las decisiones de inversión. Hay una correlación positiva pero bastante débil (0.0878) con la IED, lo que sugiere que las

<sup>7</sup> En el anexo 3 se precisan las pruebas de normalidad realizadas para optar por la correlación Spearman.

movilizaciones y protestas masivas no tienen un impacto sustancial en las decisiones de inversión a nivel global. Existe una correlación negativa moderada (-0.3562) entre corrupción y la IED, lo que señala que los países con altos niveles de corrupción tienden a recibir menos inversión extranjera. Finalmente, según los datos a nivel mundial un entorno democrático tiende a favorecer la entrada de IED. Se observa una correlación positiva moderada (0.3483) con la IED. Los países con mayores índices de democracia parecen ser más atractivos para los inversores.

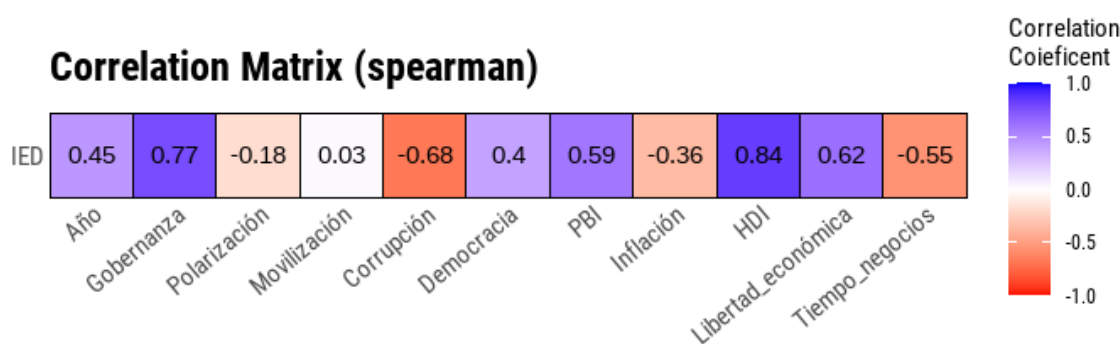
**Gráfico 0.2.** *Matriz de correlaciones a nivel de América Latina (1996 – 2019)*



*Nota.* Fuente y elaboración propia

En el contexto de Latinoamérica, en el Gráfico 5.2 se observa que la gobernanza tiene una correlación positiva con la IED, registrando un coeficiente de 0.2412. Aunque esta relación es positiva, es más débil en comparación con el escenario mundial. De manera similar, la democracia muestra una correlación positiva moderada con la IED, con un coeficiente de 0.3029. Por otro lado, la movilización de masas en la región presenta una correlación positiva y moderada (0.3660), sugiriendo que las manifestaciones pueden verse como un indicativo de un mercado activo o de posibles cambios potencialmente favorables para los inversores. En cuanto a la polarización política, esta presenta una correlación muy débil y positiva (0.0512), indicando que no tiene un impacto determinante en la IED en la región. Por último, la corrupción, aunque sigue siendo un desincentivo para la inversión, tiene un impacto más atenuado con una correlación negativa débil (-0.1467) en comparación con el escenario global.

**Gráfico 0.3.** Matriz de correlaciones a nivel de países de la ASEAN (1996 – 2019)



*Nota.* Fuente y elaboración propia

En los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), en el Gráfico 5.3 se observa que la gobernanza emerge con una fuerte correlación positiva de 0.7737 con la IED, subrayando la idea de que una sólida gestión institucional es esencial para atraer inversiones en esta región. Por su parte, la democracia presenta una correlación positiva moderada con un coeficiente de 0.3997, indicando que, al igual que en otros escenarios, es un factor atractivo para la IED en los países de ASEAN. Sin embargo, es notable la fuerte correlación negativa (-0.6765) que la corrupción mantiene con la IED, resaltando su marcado efecto desincentivador para los inversores. En cuanto a la polarización, esta tiene una relación negativa pero débil (-0.1771) con la IED, mientras que la movilización refleja una correlación muy débil y positiva (0.0258), sugiriendo que no tiene un impacto significativo en las decisiones de inversión en esta región.

En suma, los hallazgos se resumen de la siguiente manera en relación con las hipótesis de investigación:

#### **5.1.1. Hipótesis 1. Instituciones y gobernanza**

La hipótesis 1 sostiene que altos índices de gobernanza y fortaleza institucional en el país receptor están positivamente correlacionados con mayores flujos de IED. Al analizar los factores que influyen la Inversión Extranjera Directa (IED) en estos tres escenarios, se notó que la gobernanza es un determinante positivo en todos los casos. Sin embargo, su impacto es especialmente pronunciado en los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), sugiriendo que la calidad de gobernanza es una piedra angular para atraer inversiones en esta región. Estos resultados coinciden con las investigaciones de Aleksynska & Havrylchyk (2013), Globerman (2002) y con



el informe "Doing Business" del Banco Mundial. La idea central es que países con marcos institucionales sólidos suelen ser más atractivos para inversionistas extranjeros.

#### **5.1.2. Hipótesis 2: Riesgo Político**

La hipótesis 2 propone que la inestabilidad política y la incertidumbre del país receptor están negativamente correlacionadas con la atracción de IED. La polarización muestra un comportamiento variado: mientras que en el mundo y en ASEAN tiene una correlación negativa con la IED, en Latinoamérica esta relación es ligeramente positiva, aunque débil. Esto sugiere que la polarización podría tener diferentes implicancias o ser interpretada de diversas maneras dependiendo del contexto regional. Estos hallazgos respaldan las investigaciones previas de Janicki y Wunnava (2004) y Sekkat y Veganzones Varoudakis (2007), quienes sugieren que entornos políticos volátiles suelen repeler el capital extranjero. En lo que respecta a la movilización, su impacto es más evidente en Latinoamérica, lo que indica que las movilizaciones ciudadanas en esta región pueden ser vistas como un signo de dinamismo o como precursores de cambios que pueden influir en las decisiones de inversión. En contraste, su correlación es menos evidente tanto a nivel global como en ASEAN.

#### **5.1.3. Hipótesis 3: Corrupción**

La hipótesis 3 afirma que altos niveles de corrupción política en el país receptor están negativamente correlacionados con la atracción de IED. La corrupción emerge como un factor de disuasión en todos los escenarios, pero su efecto negativo es más marcado en ASEAN. Esta fuerte correlación negativa refuerza la idea de que la percepción o presencia de corrupción puede actuar como un potente desincentivo para la IED en esta región. Investigaciones de Gastanaga et al. (1998) y Sánchez-Martín et al. (2014) respaldan estos hallazgos, resaltando cómo la percepción de corrupción tiene un impacto negativo en las decisiones de inversión.

#### **5.1.4. Hipótesis 4: Régimen**

Finalmente, la hipótesis 4 sostiene que el nivel de democracia del país receptor tiene una relación positiva con la atracción de IED. En los hallazgos, la democracia se muestra como un factor consistentemente positivo en su relación con la IED en todas las regiones, con ASEAN y el Mundo mostrando valores más próximos. Esto respalda la noción de que un ambiente democrático es generalmente propicio para la atracción

de inversiones. Estas diferencias regionales subrayan la necesidad de considerar las especificidades locales cuando se evalúan los determinantes de la IED. Las inversiones no solo se guían por factores económicos, sino también por el contexto político y social de cada región. Esto está en línea con las investigaciones de Li y Resnick (2003), Kinuthia y Murshed (2015) y Barreda (2011), quienes argumentan que ambientes democráticos que protegen derechos y libertades civiles son más atractivos para inversores extranjeros.

En suma, este análisis preliminar refuerza las hipótesis propuestas, destacando la relevancia de la gobernanza, estabilidad política, percepción de corrupción y el nivel de democracia en las decisiones de IED. En este marco, es relevante que los países consideren estos factores al formular políticas que busquen atraer inversiones extranjeras y trabajen en fortalecer estos pilares para potenciar su atractivo en el ámbito global.

## **5.2. Modelamiento de las relaciones causales**

Una vez analizadas las correlaciones entre las variables de interés, se implementó la etapa de modelamiento, tal como se especificó en la metodología. Previamente, fue fundamental destacar que se examinó la heterogeneidad entre países y la heterogeneidad temporal de la variable dependiente. La razón para este examen previo radica en que la heterogeneidad entre países puede capturar diferencias intrínsecas no observadas que afectan a la variable dependiente, mientras que la heterogeneidad a lo largo del tiempo puede reflejar cambios dinámicos que impactan la relación entre las variables.

### **5.2.1. Escenario global**

En el escenario global, se llevaron a cabo tres modelos de regresión de datos panel para analizar la relación entre las variables en 170 países. Estos modelos incluyeron uno de efectos aleatorios, otro de efectos fijos y un último que incorpora variables rezagadas. Para determinar cuál modelo era el más apropiado para este panel de datos, se aplicó la prueba de Hausman, el cual arrojó un valor chi-cuadrado de 54.868 con un grado de libertad de 10, y un p-valor significativamente pequeño de 3.342e-08. Esta prueba sugirió la presencia de inconsistencias en el modelo de efectos aleatorios en comparación con el modelo de efectos fijos. Por tanto, a partir del resultado de la prueba, se optó por el modelo de efectos fijos. Una vez elegido, se aplicó un tercer modelo, testeando como variables rezagadas aquellas variables que no resultaron significativas.

No obstante, no se observaron mejoras, optando finalmente por el modelo de efectos fijos, cuyos resultados se muestran en la Tabla 5.1.

**Tabla 0.1.** *Modelo de efectos fijos calculado para escenario mundial*

=====	
Variable dependiente:	
-----	
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (US)	
panel	
linear	
-----	
Gobernanza	3,999,687,715.000** (1,922,588,149.000)
Polarización	912,345,408.000 (800,313,784.000)
Movilización	293,760,744.000 (585,928,500.000)
Corrupción	3,626,328,723.000 (6,368,384,874.000)
Democracia	1,090,767,481.000 (5,628,356,252.000)
PBI	72,087.460*** (4,647.279)
Inflación	16,873.880 (264,963.500)
HDI	23,566,335,543.000*** (8,247,290,569.000)
Libertad_económica	-6,000,009,709.000 (8,116,830,033.000)
Tiempo_negocios	970,439.900 (9,298,568.000)
-----	
Observations	4,080
R <sup>2</sup>	0.073
Adjusted R <sup>2</sup>	0.031
F Statistic	30.791*** (df = 10; 3900)
=====	
Note:	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

*Nota.* Fuente y elaboración propia

En los hallazgos se obtuvo un R<sup>2</sup> de 0.073, lo que indica que el modelo explica el 7.3% de la variabilidad de la IED. Aunque esta cifra puede parecer baja, es común encontrar valores de R<sup>2</sup> reducidos en estudios que aborden temas macroeconómicos y

políticos. Adicionalmente, el  $R^2$  ajustado fue de 3.1%, un valor más conservador que tiene en cuenta la cantidad de predictores en el modelo. Un dato crucial es el estadístico F, que tiene un valor de 30.791 y es significativo al nivel del 1%. Esto sugiere que el modelo es estadísticamente mejor para predecir la IED que si solo se utilizara la media. Concluyendo, el modelo sugiere que la Gobernanza, el PBI y el HDI son predictores significativos de la IED.

#### ***5.2.1.1. Hipótesis 1. Instituciones y gobernanza***

En contraste con las hipótesis formuladas. Respecto a la primera hipótesis, este modelo sugiere que los altos índices de gobernanza y fortaleza institucional en el país receptor tendrían una relación positiva con mayores flujos de IED. Los resultados del modelo avalan esta hipótesis. Se observa que la variable "Gobernanza" posee un coeficiente positivo de aproximadamente 3.999 mil millones de US\$, y es estadísticamente significativa al 5%. Esta evidencia está en línea con lo postulado por investigaciones previas y refuerza la idea de la importancia de una robustez institucional en la atracción de inversiones extranjeras.

#### ***5.2.1.2. Hipótesis 2. Riesgo Político***

Respecto a la segunda hipótesis, se postuló que la inestabilidad política e incertidumbre en el país receptor tendrían una relación negativa con la IED. Sin embargo, aunque la Polarización y la Movilización tienen coeficientes positivos, no son estadísticamente significativos, lo que indica que su relación con la IED no es clara en esta muestra. Por ende, no hay evidencia directa en este estudio que respalde esta hipótesis. Esta ausencia de significancia estadística sugiere que podrían requerirse medidas más específicas de inestabilidad política en futuras investigaciones.

#### ***5.2.1.3. Hipótesis 3. Corrupción***

Respecto a la tercera hipótesis, se propuso que los altos niveles de corrupción política estarían negativamente asociados con la atracción de IED. Sin embargo, los datos a nivel global no respaldan esta afirmación. Aunque el coeficiente de la variable "Corrupción" en el modelo es positivo, no es estadísticamente significativo. Esto implica que, en este conjunto de datos específico, no hay pruebas sólidas de que la corrupción afecte la IED directamente. Este resultado contrasta con lo que sugiere la

literatura académica, y sugiere la necesidad de explorar con mayor detalle los posibles factores subyacentes.

#### **5.2.1.4. Hipótesis 4. Régimen**

Finalmente, respecto a la cuarta hipótesis, esta sugiere que un mayor nivel de democracia en el país receptor estaría asociado positivamente con la IED. Aunque el coeficiente asociado a la variable "Democracia" en el modelo es positivo, no se encontró que fuera estadísticamente significativo. Por lo tanto, aunque los resultados no respaldan directamente esta hipótesis, no contradicen las investigaciones previas citadas en el estudio.

En resumen, de las cuatro hipótesis planteadas, solo la primera encuentra respaldo directo en los resultados del modelo a nivel global. Estos hallazgos destacan la complejidad de los determinantes de la IED y sugieren la necesidad de profundizar en el análisis, considerando otros factores y refinamientos metodológicos en futuras investigaciones. Adicionalmente, cabe mencionar brevemente el comportamiento de las variables control, el Producto Bruto Interno (PBI) destaca con un coeficiente significativo al 1%, lo que indica que, por cada unidad adicional en el PBI, la IED se incrementa en unos 72,087 US\$. El Índice de Desarrollo Humano (HDI) es otra variable que muestra una fuerte relación positiva con la IED, siendo significativo al 1%. Las variables Libertad Económica y Tiempo de Negocios, por su parte, no muestran significancia en el modelo.

#### **5.2.2. Escenario de América Latina**

Se replicó la misma fórmula de regresiones para el caso de América Latina, con la finalidad de testear las hipótesis a nivel regional. Para determinar cuál modelo era el más apropiado para esta serie de datos, se aplicó la prueba de Hausman, el cual arrojó un valor chi-cuadrado de 290.12 con un grado de libertad de 10, y un p-valor significativamente pequeño de  $2.2e-16$ . Esta prueba sugirió la presencia de inconsistencias en el modelo de efectos aleatorios en comparación con el modelo de efectos fijos. Por tanto, a partir del resultado de la prueba de Hausman, se optó por el modelo de efectos fijos. Una vez elegido, se aplicó un tercer modelo, testeando como variables rezagadas aquellas variables que no resultaron altamente significativas (Gobernanza y Corrupción). Al respecto, se observaron mejoras, optando finalmente

por el modelo de efectos fijos con variables rezagadas, cuyos resultados se muestran en la Tabla 5.2.

**Tabla 0.2.** *Modelo de efectos fijos con variables rezagadas para América Latina*

Variable dependiente:	
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (US)	
panel linear	
Gobernanza_lag1	2,395,908,115.000** (1,174,198,830.000)
Polarización	-1,468,389,933.000*** (445,783,501.000)
Movilización	725,363,519.000** (311,819,713.000)
Corrupción_lag1	-17,178,303,177.000*** (5,660,506,241.000)
Democracia	-12,215,557,885.000*** (3,854,096,822.000)
PBI	466,854.500*** (16,888.680)
Inflación	-17,121,102.000* (9,071,793.000)
HDI	-15,609,634,708.000** (6,060,233,714.000)
Libertad_económica	-2,966,554,843.000 (5,015,196,531.000)
Tiempo_negocios	-1,277,202.000 (2,641,396.000)
Observations	552
R <sup>2</sup>	0.643
Adjusted R <sup>2</sup>	0.620
F Statistic	93.267*** (df = 10; 518)
Note:	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

*Nota.* Fuente y elaboración propia

En términos globales, el modelo de América Latina mostró un R<sup>2</sup> que indica que el 64.3% de la variación en la inversión extranjera directa es explicada por las variables en este modelo. Por otro lado, un R<sup>2</sup> ajustado de 62.0% indica que la variación en la

inversión extranjera directa es explicada por las variables en el modelo, ajustando por el número de predictores. Asimismo, el modelo en su conjunto es significativo al 1%, lo que indica que las variables en el modelo colectivamente predicen mejor la inversión extranjera directa que si simplemente se utilizara la media.

Al respecto, los resultados de América Latina muestran notables contrastes con el modelo global. Factores como la corrupción y democracia son más influyentes en América Latina, mientras que otros como el PBI e inflación también desempeñan un papel crucial. Estas diferencias subrayan la complejidad y variabilidad regional en las decisiones de inversión. En ese sentido, a continuación, se contrastan los resultados respecto a las hipótesis planteadas en el modelo de investigación.

#### ***5.2.2.1. Hipótesis 1. Instituciones y gobernanza***

Los resultados para América Latina respaldan en parte la primera hipótesis. Se encontró que altos índices de gobernanza (específicamente, la variable "Gobernanza" rezagada un año) están asociados positivamente con mayores flujos de IED. Esta relación positiva concuerda con las investigaciones de Aleksynska & Havrylchuk (2013) y Globerman (2002), que resaltan la importancia de la estabilidad política y control de corrupción. Sin embargo, es notable que, aunque la gobernanza en el modelo de América Latina es relevante, su impacto es menor al observado a nivel global.

En cuanto a la Gobernanza, se observó primero que en América Latina esta variable no era significativa. No obstante, aplicando el rezago a un año, el aporte pasó a serlo, lo que indica que la mejora en este factor del año anterior se traduce en un incremento en la IED de cerca de 2.4 mil millones de US\$. No obstante, al comparar con el modelo global, donde el incremento es de aproximadamente 3.999 mil millones de US\$, sugiere que, aunque la gobernanza es vital tanto en América Latina como globalmente, su efecto es más pronunciado a nivel mundial.

#### ***5.2.2.2. Hipótesis 2. Riesgo Político***

La relación negativa observada entre polarización (que puede considerarse un indicador de inestabilidad política) y la IED en América Latina respalda la segunda hipótesis. La literatura en IED, como señalan Janicki y Wunnava (2004), ya ha establecido que la inestabilidad política repele el capital extranjero. Nuestros hallazgos

para América Latina refuerzan esta idea, mostrando que un entorno político volátil, manifestado en la polarización, tiene un impacto negativo en la atracción de inversiones.

Al analizar la Polarización, se encontró diferencias con el modelo global. América Latina muestra una relación negativa y notable entre polarización y IED. Esta relación implica que un incremento en la polarización puede reducir la IED en 1.5 mil millones de US\$, indicando la sensibilidad de esta región a factores políticos específicos como la polarización. En relación con el factor Movilización, en América Latina muestra una tendencia similar al modelo global. Un aumento en la movilización está asociado con un alza de 725 millones de US\$ en la IED, subrayando la importancia de este factor en ambas escalas.

#### **5.2.2.3. Hipótesis 3. Corrupción**

Los resultados del estudio para América Latina son consistentes con la tercera hipótesis. Se observó que altos niveles de corrupción del año anterior (Corrupción\_lag1) están asociados negativamente con la IED. Esta relación negativa y significativa concuerda con las investigaciones de Gastanaga et al. (1998) y Sánchez-Martín et al. (2014) que evidencian la corrupción como un fuerte disuasivo para la IED. En el contexto latinoamericano, parece que la corrupción juega un papel crítico en la percepción de riesgo de los inversores.

En cuanto a la Corrupción se observó que en América Latina esta variable no era significativa. No obstante, aplicando el rezago a un año, el aporte pasó a serlo, mostrando un impacto significativo. Un alza en la percepción de corrupción un año anterior, lleva a una considerable disminución en la IED, cercana a 17.2 mil millones de US\$. Esta tendencia contrasta con el modelo global, donde no hubo un impacto significativo, resaltando la mayor aversión al riesgo por corrupción en América Latina.

#### **5.2.2.4. Hipótesis 4: Régimen**

En cuanto a la cuarta hipótesis, los resultados para América Latina son contrarios a lo que se esperaría según la literatura existente. Se encontró que un aumento en el nivel de democracia está asociado negativamente con la IED. Aunque estudios como los de Li y Resnick (2003) y Kinuthia y Murshed (2015) respaldan que un entorno democrático atrae IED, en el caso de América Latina, la relación parece ser inversa. Esto sugiere que, si bien la democracia puede ofrecer un ambiente político estable, otros



factores específicos de la región podrían estar influenciando negativamente la relación entre democracia e IED.

El nivel de Democracia, al igual que la corrupción, presenta un contraste interesante. En América Latina, un aumento en la democracia está relacionado con una caída de 12.2 mil millones de US\$ en la IED, contrario al modelo global que no mostró relación significativa. Esto sugiere peculiaridades regionales en el impacto de la democracia sobre las inversiones.

En resumen, mientras que algunas de las hipótesis propuestas encuentran respaldo en los resultados del modelo para América Latina, otras, en particular la relacionada con la democracia, requieren una revisión y análisis más profundo en el contexto específico de esta región. Adicionalmente, cabe mencionar brevemente el comportamiento de las variables control. En relación con el PBI, se encontró que un aumento en este indicador económico en América Latina conlleva un incremento en la IED, alineándose con expectativas económicas y mostrando consistencia a pesar de no ser discutido en el modelo global. Respecto a la Inflación, hay una correlación negativa con la IED, lo cual es comprensible dada la naturaleza de la inflación como indicador de inestabilidad económica. El HDI presenta un hallazgo intrigante en América Latina. Un aumento en este índice está vinculado a una reducción en la IED, lo cual necesita ser explorado con más detalle. Finalmente, aunque Libertad económica y Tiempo de negocios no mostraron significancia en el modelo, es importante mencionarlos, especialmente al no haber sido discutidos en el modelo global.

### **5.2.3. Escenario de países ASEAN**

Dado que la comparación de América Latina con los resultados del mundo, pueden distorsionar las conclusiones, se procedió a replicar el modelo de análisis con los resultados para los países del Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), dadas sus características como economías emergentes y con crecimiento significativo en las últimas décadas.

Los resultados para ASEAN se muestran en la Tabla 5.3.

**Tabla 0.3. Modelo de efectos fijos con variables rezagadas para escenario de ASEAN**

Variable dependiente:	
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (US)	
panel linear	
Gobernanza_lag1	2,395,908,115.000** (1,174,198,830.000)
Polarización	-1,468,389,933.000*** (445,783,501.000)
Movilización	725,363,519.000** (311,819,713.000)
Corrupción_lag1	-17,178,303,177.000*** (5,660,506,241.000)
Democracia	-12,215,557,885.000*** (3,854,096,822.000)
PBI	466,854.500*** (16,888.680)
Inflación	-17,121,102.000* (9,071,793.000)
HDI	-15,609,634,708.000** (6,060,233,714.000)
Libertad_económica	-2,966,554,843.000 (5,015,196,531.000)
Tiempo_negocios	-1,277,202.000 (2,641,396.000)
Observations	552
R <sup>2</sup>	0.643
Adjusted R <sup>2</sup>	0.620
F Statistic	93.267*** (df = 10; 518)
Note:	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

*Nota.* Fuente y elaboración propia

Al analizar los resultados obtenidos para América Latina y ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), se pueden identificar marcadas diferencias en la relación entre diversas variables y la Inversión Extranjera Directa (IED). En ASEAN, el impacto de ciertas variables sobre la IED parece ser más pronunciado en comparación con América Latina. En términos de poder explicativo, el modelo para América Latina

tiene un  $R^2$  de 64.3%, indicando que las variables explican esa proporción de la variabilidad en la IED. En cambio, en ASEAN, el  $R^2$  es de 38.3%. No obstante, los niveles de significancia de las variables y el tamaño del efecto son particularmente diferente para el caso de ASEAN en comparación con América Latina. Estos hallazgos reafirman que las decisiones de inversión en diferentes regiones están influenciadas por un conjunto de factores que pueden variar en su magnitud y dirección dependiendo del contexto regional.

#### **5.2.3.1. Hipótesis 1. Instituciones y gobernanza**

En relación con nuestras hipótesis planteadas, se precisa que, respecto a la primera hipótesis, los resultados en ambas regiones respaldan la Hipótesis 1. No obstante, un aumento en la gobernanza del año anterior en ASEAN implica un incremento en la IED de aproximadamente 7.1 mil millones de US\$, lo cual supera notablemente los 2.4 mil millones de US\$ observados en América Latina.

#### **5.2.3.2. Hipótesis 2. Riesgo político**

Mientras que la Polarización respalda la Hipótesis 2 en ambas regiones, Movilización sugiere una relación más compleja. Respecto a la polarización, su efecto negativo es más acentuado en ASEAN con una disminución en la IED de 4.2 mil millones de US\$, en contraposición a los 1.5 mil millones en América Latina. Por su parte, la movilización tiene un efecto positivo en ambas regiones, pero es más fuerte en ASEAN, donde se traduce en un aumento de 3.5 mil millones de US\$ en IED, frente a los 725 millones de US\$ en América Latina.

#### **5.2.3.3. Hipótesis 3. Corrupción**

Asimismo, mientras que los resultados en América Latina respaldan la Hipótesis 3, los de ASEAN la contradicen. Mientras que en América Latina un incremento en la percepción de corrupción del año anterior está asociado a una significativa disminución de 17.2 mil millones de US\$ en IED, en ASEAN se observa una relación positiva, con un incremento en la IED de 77.7 mil millones de US\$.

#### **5.2.3.4. Hipótesis 4. Régimen**

Finalmente, los resultados en ambas regiones no respaldan la Hipótesis 4. Similarmente, mientras un aumento en el nivel de democracia lleva a una reducción en la IED en América Latina, en ASEAN provoca un incremento de 31.1 mil millones de

US\$. Estos son áreas de investigación que sugieren una mayor profundidad en la comprensión del fenómeno.

Respecto a las variables control se encontró lo siguiente. El PBI muestra una relación positiva con la IED en ambas regiones, pero el coeficiente es mucho menor en ASEAN. En cuanto a la inflación, en América Latina tiene un efecto negativo sobre la IED, mientras que en ASEAN, esta relación no es estadísticamente significativa. Una observación interesante es la relación entre el HDI y la IED: en América Latina, un incremento en el HDI lleva a una disminución en la IED, pero en ASEAN, se asocia con un incremento masivo de 86.9 mil millones de US\$. Las variables libertad económica y tiempo de negocios presentan diferencias menores entre las dos regiones, siendo la última negativa y significativa solo en ASEAN.

### **5.3. Resumen**

El análisis presentado examina las relaciones entre distintas variables políticas e institucionales y la Inversión Extranjera Directa (IED). Aunque la gobernanza robusta se asoció positivamente con la IED, la relación entre inestabilidad política (a través de variables como "Polarización" y "Movilización") y la IED no fue estadísticamente significativa. Además, la relación entre la corrupción y la IED, a pesar de ser claramente negativa en los datos descriptivos, no fue significativa en el análisis causal global.

El escenario cambia cuando se focaliza nuestra atención en América Latina. La gobernanza robusta y la inestabilidad política mostraron impactos significativos en la IED. Asimismo, altos niveles de corrupción del año anterior estaban correlacionados negativamente con la IED. Sin embargo, contrariamente a las expectativas generales y a estudios anteriores, se descubrió que un mayor nivel de democracia estaba negativamente asociado con la IED en América Latina.

El contraste entre América Latina y ASEAN reveló diferencias notables. Mientras que ciertas variables tenían un impacto más pronunciado en la IED en ASEAN que en América Latina, la naturaleza y magnitud de estas relaciones variaban dependiendo del contexto regional. En suma, el análisis subraya la importancia de tener en cuenta el contexto específico de cada región al estudiar la IED. Las variables políticas e institucionales pueden tener efectos divergentes en diferentes regiones, y esto resalta la necesidad de adaptar estrategias y políticas según las particularidades y desafíos de cada región.

**Tabla 0.4. Comparación de modelos (Resumen)**

	variable dependiente:		
	Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (US)		
	(1)	panel linear (2)	(3)
Gobernanza	3,999,687,715.000** (1,922,588,149.000)		
Gobernanza_lag1		2,395,908,115.000** (1,174,198,830.000)	7,121,847,714.000* (4,193,072,687.000)
Polarización	912,345,408.000 (800,313,784.000)	-1,468,389,933.000*** (445,783,501.000)	-4,181,494,491.000*** (1,545,259,905.000)
Movilización	293,760,744.000 (585,928,500.000)	725,363,519.000** (311,819,713.000)	3,472,157,206.000*** (1,175,648,463.000)
Corrupción	3,626,328,723.000 (6,368,384,874.000)		77,679,896,099.000*** (14,310,126,389.000)
Corrupción_lag1		-17,178,303,177.000*** (5,660,506,241.000)	
Democracia	1,090,767,481.000 (5,628,356,252.000)	-12,215,557,885.000*** (3,854,096,822.000)	31,149,066,023.000*** (11,315,261,833.000)
PBI	72,087.460*** (4,647.279)	466,854.500*** (16,888.680)	138,926.600*** (35,403.600)
Inflación	16,873.880 (264,963.500)	-17,121,102.000* (9,071,793.000)	16,891,427.000 (24,506,317.000)
HDI	23,566,335,543.000*** (8,247,290,569.000)	-15,609,634,708.000** (6,060,233,714.000)	86,854,635,426.000*** (20,800,600,499.000)

Libertad_económica	-6,000,009,709.000 (8,116,830,033.000)	-2,966,554,843.000 (5,015,196,531.000)	728,531,837.000 (19,268,889,069.000)
Tiempo_negocios	970,439.900 (9,298,568.000)	-1,277,202.000 (2,641,396.000)	-73,223,388.000*** (26,619,863.000)
Observations	4,080	552	198
R <sup>2</sup>	0.073	0.643	0.383
Adjusted R <sup>2</sup>	0.031	0.620	0.321
F Statistic	30.791*** (df = 10; 3900)	93.267*** (df = 10; 518)	11.126*** (df = 10; 179)
Note:	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01 Modelo 1: Escenario Global Modelo 2: Escenario América Latina Modelo 3: Escenario ASEAN		

*Nota.* Fuente y elaboración propia

## **CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES**

La Inversión Extranjera Directa (IED) tiene impactos positivos en las economías receptoras, y su atracción está determinada por una amplia gama de factores objetivos y subjetivos que motivan la inversión. Si bien las investigaciones sobre los determinantes políticos e institucionales de la IED no son concluyentes, se sugiere indagar cómo las decisiones de inversión también están profundamente influenciadas por factores relacionados con la percepción, confianza y estabilidad política e institucional del país receptor. Al respecto, esta tesis examinó cuatro hipótesis de investigación, sobre la relación entre factores políticos e institucionales que afectan la atracción de IED. En ese marco, se tuvieron las siguientes conclusiones.

En primer lugar, los datos analizados robustecen significativamente la hipótesis inicial de una relación positiva entre gobernanza y la IED. Específicamente, en el contexto de la región ASEAN, esta correlación no solo es evidente, sino que es marcadamente más pronunciada en comparación con América Latina. Por ejemplo, un incremento en los índices de gobernanza del año anterior en ASEAN conduce a un aumento en la IED de unos impresionantes 7.1 mil millones de US\$. Esta cifra es casi el triple de lo que se observa en América Latina, donde un incremento similar en gobernanza resulta en un aumento de IED de aproximadamente 2.4 mil millones de US\$.

Este hallazgo, no sólo corrobora y fortalece la relación positiva entre estas variables, sino que también resalta la particular relevancia que tiene la robustez institucional en la región ASEAN para atraer inversiones extranjeras. Por lo tanto, se confirma la premisa de que la estabilidad y solidez institucional son elementos determinantes en la atracción de IED, y ASEAN sirve como un caso de estudio destacado en este aspecto. La diferencia observada con América Latina también sugiere la posibilidad de factores regionales únicos que podrían influir en la dinámica de inversión.

En segundo lugar, a partir del análisis detallado de los datos, queda evidente la relación disuasiva entre la inestabilidad política, específicamente la polarización, y la Inversión Extranjera Directa (IED). Esta relación es particularmente más pronunciada en la región ASEAN que en América Latina. Concretamente, cuando se observa un incremento en la polarización política en ASEAN, la IED experimenta una notable

disminución de 4.2 mil millones de US\$. En contraste, en América Latina, este decremento es menos acentuado, cifrándose en 1.5 mil millones de US\$.

Es relevante también considerar la "movilización", la cual, paradójicamente, tiene un efecto positivo en la IED en ambas regiones. Sin embargo, el impacto en ASEAN es más contundente, traduciéndose en un incremento en la IED de 3.5 mil millones de US\$, casi cinco veces el aumento observado en América Latina, que es de 725 millones de US\$. Estos hallazgos subrayan que, mientras la polarización política actúa como un claro disuasivo para la inversión extranjera, la movilización puede tener un efecto contraproducente, especialmente en la región ASEAN. Lo anterior resalta la complejidad y multidimensionalidad de los factores políticos en la dinámica de inversión y demuestra cómo distintos aspectos de la inestabilidad política pueden influir de manera diferente en las decisiones de IED dependiendo de la región en cuestión.

En tercer lugar, en el análisis, la corrupción emerge como un factor desalentador para la Inversión Extranjera Directa (IED), y esta tendencia es particularmente evidente en la región ASEAN. No obstante, el escenario se complica al adentrarse en las cifras y contrastar diferentes regiones. El contraste entre América Latina y ASEAN es esclarecedor en este aspecto. En América Latina, un aumento en la percepción de corrupción del año anterior se traduce directamente en una disminución alarmante de 17.2 mil millones de US\$ en IED. Esta observación refuerza la idea tradicionalmente sostenida de que la corrupción disuade a los inversores extranjeros. Sin embargo, en ASEAN, el panorama es diferente y hasta contradictorio.

A pesar de la percepción negativa de la corrupción, un incremento en la misma lleva, a un incremento significativo en la IED, cifrándose en unos notables 77.7 mil millones de US\$. Esto sugiere que, en ciertos contextos, la corrupción podría ser vista no necesariamente como un obstáculo, sino quizá como una forma de navegar y operar dentro de un entorno de negocios particular, aunque esto es una especulación que requeriría más investigación.

En cuarto lugar, a nivel general, la democracia aparece como un factor favorable para la Inversión Extranjera Directa (IED). Esto coincide con la literatura existente, que resalta cómo los entornos democráticos, caracterizados por el respeto a los derechos y libertades, tienden a ser atractivos para los inversores externos. No obstante, al analizar los resultados a nivel regional, mientras que, en América Latina, un incremento en los



niveles de democracia está asociado con una disminución en la IED, en ASEAN ocurre todo lo contrario. En esta última región, un aumento en la democracia puede llevar a un alza significativa en la IED, concretamente, un incremento de 31.1 mil millones de US\$.

Estas diferencias regionales indican que la relación entre democracia e IED no es lineal ni universal. Puede haber factores contextuales, históricos, culturales o institucionales que modulen este vínculo de maneras inesperadas. Esto subraya la necesidad de no dar por sentada la relación entre la democracia y la IED, sino de explorarla y entenderla en profundidad, teniendo en cuenta las particularidades de cada región.

En quinto lugar, los hallazgos denotan que las relaciones causales entre las variables estudiadas y la IED son intrincadas y varían según el contexto geográfico y cultural. Si bien existen tendencias globales, como la atracción general que la democracia ejerce sobre la IED, estas tendencias pueden manifestarse de manera diferente, o incluso contraria, en regiones específicas. Un ejemplo claro de esto es América Latina, donde, la relación entre la democracia y la IED es inversa a la lógica global.

La variabilidad regional en la efectividad de estas variables señala que no se puede generalizar o simplificar la relación entre factores políticos e institucionales y la IED. Las diferencias notadas entre, por ejemplo, ASEAN y América Latina, demuestran que el mismo factor puede tener repercusiones divergentes dependiendo del contexto en el que opere. Este entendimiento conlleva implicaciones prácticas sustanciales. Diseñar estrategias y políticas de inversión basadas en supuestos universales podría no solo resultar ineficaces, sino también generar efectos adversos en algunos contextos. Es importante que los tomadores de decisiones consideren las particularidades, historias y desafíos inherentes a cada región al formular políticas. Solo a través de un enfoque contextual y adaptativo, se puede esperar aprovechar al máximo las oportunidades de inversión y mitigar los riesgos asociados.

Finalmente, las conclusiones obtenidas subrayan la complejidad inherente de las relaciones entre factores políticos e institucionales y la Inversión Extranjera Directa (IED). Las discrepancias observadas entre los datos descriptivos y los resultados causales globales, así como las variaciones regionales destacadas, plantean la necesidad de futuras investigaciones que se sumerjan en estas dinámicas.

Explorar las razones detrás de las variaciones regionales es crucial. ¿Qué factores culturales, históricos o socioeconómicos están influyendo en que ciertas regiones, como ASEAN y América Latina, presenten respuestas tan diferentes ante variables similares? Es esencial investigar más a fondo la interacción entre la cultura y las decisiones de inversión, y cómo la historia y el desarrollo socioeconómico de una región pueden influir en la percepción y realidad de la IED. Además, sería relevante analizar si existen otros factores subyacentes, no identificados en estudios previos, que puedan estar desempeñando un papel en estas dinámicas.

También es fundamental comprender por qué ciertas relaciones, que a simple vista parecen evidentes, se diluyen o se invierten cuando se someten a un escrutinio causal más riguroso. ¿Existen variables ocultas o interacciones no consideradas que puedan estar afectando estos resultados? ¿O es posible que las metodologías empleadas en investigaciones anteriores no hayan capturado la totalidad de la relación?

Esto advierte implicancias para futuras investigaciones para adentrarse más en las complejidades y las particularidades regionales. Se recomienda realizar estudios comparativos detallados entre diferentes regiones, utilizando metodologías mixtas que combinen análisis cuantitativos con estudios cualitativos en profundidad. De esta manera, se podrá construir una comprensión más adaptativa de cómo operan las dinámicas de inversión a nivel mundial y, específicamente, identificar áreas donde se requiere una investigación más intensiva y focalizada.

Finalmente, es esencial considerar la IED desde una perspectiva sectorial. La Inversión Extranjera Directa no es homogénea y su comportamiento varía significativamente según el sector en el que se invierta. Sectores como el de recursos naturales, la tecnología, la infraestructura o el sector industrial por mencionar algunos, tienen dinámicas, retos y oportunidades propias que influyen en las decisiones de inversión. Cada sector tiene su propio conjunto de regulaciones, políticas y desafíos ambientales y sociales que pueden afectar la percepción y realidad de la IED. Se recomienda, por tanto, que futuras investigaciones adopten un enfoque sectorial, analizando en profundidad cómo las particularidades de cada sector interactúan con los factores políticos e institucionales para influir en las decisiones de inversión extranjera.

## ANEXOS

### ANEXO 01. Lista de países estudiados.

#### ESCENARIO GLOBAL:

- **Asia**

Afganistán	Irán, Islamic Rep.	Malaysia	Singapore
Armenia	Iraq	Maldives	Sri Lanka
Azerbaijan	Israel	Mongolia	Syrian Arab Republic
Bahrain	Japan	Myanmar	Tajikistan
Bangladesh	Jordan	Nepal	Thailand
Bhutan	Kazakhstan	Oman	Timor-Leste
China	Korea Democratic	Pakistan	Turkey (Asia)
Cyprus	Korea, Rep.	Palestinian Territories	Turkmenistan
Georgia	Kuwait	Philippines	United Arab Emirates
Hong Kong SAR, China	Kyrgyz Republic	Qatar	Uzbekistan
India	Lao PDR	Russian Federation (Asia)	Vietnam
Indonesia	Lebanon	Saudi Arabia	Yemen, Rep.

- **Europa**

Albania	Finland	Luxembourg	Russian Federation (Europa)
Austria	France	Malta	Serbia
Belarus	Germany	Moldova	Slovakia (Slovak Republic)
Belgium	Greece	Montenegro	Slovenia
Bosnia and Herzegovina	Hungary	Netherlands	Spain
Bulgaria	Iceland	North Macedonia	Sweden
Croatia	Ireland	Norway	Switzerland
Czechia	Italy	Poland	Turkey (parte en Europa)
Denmark	Latvia	Portugal	Ukraine
Estonia	Lithuania	Romania	United Kingdom

- **África**

Algeria	Cote d'Ivoire	Lesotho	Rwanda
Angola	Djibouti	Liberia	Senegal
Benin	Egypt, Arab Rep.	Libya	Seychelles
Botswana	Equatorial Guinea	Madagascar	Sierra Leone
Burkina Faso	Eritrea	Malawi	Somalia
Burundi	Eswatini	Mali	South Africa
Cabo Verde	Ethiopia	Mauritania	Sudan
Cameroon	Gabon	Mauritius	Tanzania
Central African Republic	Gambia, The	Morocco	Togo
Chad	Ghana	Mozambique	Tunisia
Comoros	Guinea	Namibia	Uganda

Congo, Dem. Rep.	Guinea-Bissau	Niger	Zambia
Congo, Rep.	Kenya	Nigeria	Zimbabwe

- **América**

Barbados	Honduras	United States	Ecuador
Canada	Jamaica	Argentina	Guyana
Costa Rica	Mexico	Bolivia	Paraguay
Dominican Republic	Nicaragua	Brazil	Peru
El Salvador	Panama	Chile	Suriname
Guatemala	Trinidad and Tobago	Colombia	Uruguay
			Venezuela, RB

- **Oceanía**

Australia	Papua New Guinea	New Zealand	Vanuatu
Fiji	Solomon Islands		

**ESCENARIO AMÉRICA LATINA:**

Argentina	Dominican Republic	Nicaragua	Suriname
Bolivia	Ecuador	Venezuela, RB	Jamaica
Brazil	El Salvador	Panama	Trinidad and Tobago
Chile	Guatemala	Paraguay	Barbados
Colombia	Honduras	Peru	Saint Lucia
Costa Rica	Mexico	Uruguay	Grenada
		Guyana	Haiti

**ESCENARIO ASEAN:**

Myanmar	Cambodia	Indonesia	Singapore
Brunei	Philippines	Lao PDR	Thailand
Brazil	El Salvador	Malaysia	Vietnam

## **ANEXO 02. Nota sobre los resultados e interpretación de la prueba de Hausman para la valoración de los modelos de efectos fijos y aleatorios.**

### **Prueba de Hausman para escenario global**

El test de Hausman se utiliza para determinar si un modelo de efectos fijos o uno de efectos aleatorios es el más adecuado para los datos en un modelo de panel. Un valor-p significativamente pequeño, como el obtenido ( $p=3.342e-08$ ), indica que se rechaza la hipótesis nula, sugiriendo que el modelo de efectos aleatorios es inconsistente y, por lo tanto, el modelo de efectos fijos sería el más apropiado para los datos. En este caso, con un valor chi-cuadrado de 54.868 y 10 grados de libertad, el resultado es altamente significativo, lo que refuerza la elección del modelo de efectos fijos sobre el de efectos aleatorios para esta data en particular.

**Gráfico 0.1.** Prueba de Hausman para escenario global

```
Hausman Test
data: formula
chisq = 54.868, df = 10, p-value = 3.342e-08
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

*Nota.* Fuente y elaboración propia

### **Prueba de Hausman para escenario América Latina**

En los resultados presentados, se obtuvo un valor chi-cuadrado extremadamente alto de 290.12 con 10 grados de libertad. El valor-p es menor que  $2.2e-16$ , lo cual es prácticamente cero. Esto indica un fuerte rechazo de la hipótesis nula, sugiriendo que el modelo de efectos aleatorios es inconsistente para estos datos. En consecuencia, se recomendaría optar por el modelo de efectos fijos como el enfoque más adecuado para esta serie de datos.

**Gráfico 0.2.** Prueba de Hausman para escenario América Latina

```
Hausman Test
data: formula
chisq = 290.12, df = 10, p-value < 2.2e-16
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

*Nota.* Fuente y elaboración propia

### ANEXO 03. Nota metodológica sobre las pruebas de normalidad.

Se realizó la prueba de Shapiro-Wilk para todas las variables involucradas en esta tesis. La prueba de Shapiro-Wilk es una herramienta estadística empleada para determinar si una muestra proviene de una distribución normal. La hipótesis nula de la prueba es que los datos están distribuidos normalmente. Si el valor p obtenido es menor que un nivel de significancia preestablecido (como 0.05), se rechaza la hipótesis nula, sugiriendo que los datos no siguen una distribución normal.

En los resultados, se indicó un valor p de la prueba de Shapiro-Wilk significativamente bajo, llevando a rechazar la hipótesis nula. A partir de esta prueba, se determinó que las variables no seguían una distribución normal, lo que llevó a optar por el coeficiente de correlación de Spearman en lugar del habitual coeficiente de correlación de Pearson.

**Tabla 0.1.** Resultados de prueba de normalidad

vars <chr>	statistic <dbl>	p_value <dbl>	sample <dbl>
v2cagenmob	0.99616674	9.115718e-09	4080
v2cacamps	0.99299201	2.990751e-13	4080
v2caviol	0.97310385	4.709850e-27	4080
economic_freedom	0.96887082	7.155445e-29	4080
hdi	0.96695816	1.244046e-29	4080
Factor_gobernanza	0.95669792	3.298244e-33	4080
year	0.95094183	6.242310e-35	4080
v2x_polyarchy	0.94056009	1.138131e-37	4080
v2x_corr	0.91596441	6.943410e-43	4080
v2xcl_prpty	0.88570162	8.213530e-48	4080
tiempo_negocios	0.45301022	3.342474e-77	4080
FDI4	0.29362661	1.092891e-82	4080
e_gdp	0.26963486	2.031724e-83	4080
e_miinflat	0.06821281	7.588517e-89	4080

*Nota.* Fuente y elaboración propia

Mientras que el coeficiente de correlación de Pearson evalúa las relaciones lineales entre dos variables continuas, el coeficiente de correlación de Spearman evalúa las relaciones monótonas, ya sean lineales o no. Esto significa que, si los valores de una variable aumentan, los valores de la otra variable también lo hacen (aunque no necesariamente a un ritmo constante). Así, Spearman es particularmente útil en situaciones donde las variables tienen una relación no lineal o cuando los datos no se distribuyen normalmente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aleksynska, M., & Havrylchyk, O. (2013). FDI from the south: The role of institutional distance and natural resources. *European Journal of Political Economy*, 29, 38–53. <https://doi.org/10.1016/J.EJPOLECO.2012.09.001>
- Anyanwu, J., Anyanwu, & John. (2012). Why Does Foreign Direct Investment Go Where It Goes?: New Evidence From African Countries. *Annals of Economics and Finance*, 13(2), 425–462. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:cuf:journl:y:2012:v:13:i:2:n:7:anyanwu>
- Banco Mundial. (s/f). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) | Data*. Recuperado el 18 de agosto de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- Banco Mundial. (2017, enero 30). *Mejorar la gobernanza es fundamental para garantizar un crecimiento equitativo en los países en desarrollo*. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2017/01/30/improving-governance-is-key-to-ensuring-equitable-growth-in-developing-countries>
- Banco Mundial. (2020). *Informe Doing Business 2020: mantener el ritmo de las reformas para mejorar el clima de negocios*. <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms>
- Barreda, M. (2011). La calidad de la accountability de las democracias latinoamericanas. *Politai*, 2(2), 15–26. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/politai/article/view/13936>
- Bazzi, S., & Clemens, M. A. (2013). Blunt Instruments: Avoiding Common Pitfalls in Identifying the Causes of Economic Growth. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 5(2), 152–186. <https://doi.org/10.1257/MAC.5.2.152>
- Blanc-Brude, F., Cookson, G., Piesse, J., & Strange, R. (2014). The FDI location decision: Distance and the effects of spatial dependence. *International Business Review*, 23(4), 797–810. <https://doi.org/10.1016/J.IBUSREV.2013.12.002>

- Boateng, A., Hua, X., Nisar, S., & Wu, J. (2015). Examining the determinants of inward FDI: Evidence from Norway. *Economic Modelling*, 47, 118–127. <https://doi.org/10.1016/J.ECONMOD.2015.02.018>
- Bobbio, N. (1982). El estado de naturaleza, la sociedad civil y el estado racional. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 28(110). <https://doi.org/10.22201/FCPYS.2448492XE.1982.110.72214>
- Brada, J. C., Kutan, A. M., & Yigit, T. M. (2006). The effects of transition and political instability on foreign direct investment inflows. *Economics of Transition*, 14(4), 649–680. <https://doi.org/10.1111/J.1468-0351.2006.00272.X>
- Bretas, V. P. G., Alon, I., Paltrinieri, A., & Chawla, K. (2022). Bibliometric review on FDI attractiveness factors. *European Journal of International Management*, 17(2–3), 469–499. <https://doi.org/10.1504/EJIM.2022.120721>
- Bronzini, R. (2007). FDI Inflows, Agglomeration and Host Country Firms' Size: Evidence from Italy. <https://doi.org/10.1080/00343400701281618>, 41(7), 963–978. <https://doi.org/10.1080/00343400701281618>
- Bruno, R. L., & Cipollina, M. (2018). A meta-analysis of the indirect impact of foreign direct investment in old and new EU member states: Understanding productivity spillovers. *The World Economy*, 41(5), 1342–1377. <https://doi.org/10.1111/TWEC.12587>
- Busse, M., & Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415. <https://doi.org/10.1016/J.EJPOLECO.2006.02.003>
- CEPAL. (2023). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2023*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48978-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2023>
- Cuervo-Cazurra, A., & Narula, R. (2015). A set of motives to unite them all?: Revisiting the principles and typology of internationalization motives. *Multinational Business Review*, 23(1), 2–14. <https://doi.org/10.1108/MBR-03-2015-0010/FULL/PDF>



- Cuervo-Cazurra, A., Narula, R., & Annique Un, C. (2015). Internationalization motives: Sell more, buy better, upgrade and escape. *Multinational Business Review*, 23(1), 25–35. <https://doi.org/10.1108/MBR-02-2015-0009/FULL/XML>
- Demena, B. A., & van Bergeijk, P. A. G. (2017). A META-ANALYSIS OF FDI AND PRODUCTIVITY SPILLOVERS IN DEVELOPING COUNTRIES. *Journal of Economic Surveys*, 31(2), 546–571. <https://doi.org/10.1111/JOES.12146>
- De Mooij, R. A., & Ederveen, S. (2005). Explaining the Variation in Empirical Estimates of Tax Elasticities of Foreign Direct Investment. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/SSRN.869753>
- Dumludag, D. (2009). An Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey: The Role of the Institutional Context. *Journal of Business Economics and Management*, 1, 15–30.
- Dunning, J. H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1–31. <https://doi.org/10.1057/PALGRAVE.JIBS.8490372/METRICS>
- Fallon, G., & Cook, M. (2009). Exploring the Regional Distribution of Inbound Foreign Direct Investment in the UK in Theory and Practice: Evidence from a Five-Region Study. <https://doi.org/10.1080/00343400802378735>, 44(3), 337–353. <https://doi.org/10.1080/00343400802378735>
- Feng, Y. (2001). Political Freedom, Political Instability, and Policy Uncertainty: A Study of Political Institutions and Private Investment in Developing Countries. *International Studies Quarterly*, 45(2), 271–294. <https://doi.org/10.1111/0020-8833.00191>
- García, P. M., & López, A. (2020). *La inversión extranjera directa: Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas*. <https://doi.org/10.18235/0002601>
- García, P. M., López, A., & Ons, Álvaro, Á. (2021). Las políticas hacia la inversión extranjera directa. *Las políticas hacia la inversión extranjera directa*. <https://doi.org/10.18235/0003016>

- Gastanaga, V. M., Nugent, J. B., & Pashamova, B. (1998). Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make? *World Development*, 26(7), 1299–1314. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(98\)00049-7](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(98)00049-7)
- Gligo, N. (2007). Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. *CEPAL - Serie Estudios y Perspectivas*, 131. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4572>
- Globerman, S., & Shapiro, D. (2002). Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure. *World Development*, 30(11), 1899–1919. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(02\)00110-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(02)00110-9)
- Godinez, J. R., & Liu, L. (2015). Corruption distance and FDI flows into Latin America. *International Business Review*, 24(1), 33–42. <https://doi.org/10.1016/J.IBUSREV.2014.05.006>
- Goto Peña y Lillo, B., & Lagos García, M. I. (2016). *Estudio de factores que influyen en los flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina*. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/139725>
- Greene, W. H. (2018). *Econometric analysis/Limdep users manual* (Vol. 15).
- Hanousek, J., Kočenda, E., & Maurel, M. (2011). Direct and indirect effects of FDI in emerging European markets: A survey and meta-analysis. *Economic Systems*, 35(3), 301–322. <https://doi.org/10.1016/J.ECOSYS.2010.11.006>
- Hsu, J., & Tiao, Y. E. (2015). Patent rights protection and foreign direct investment in Asian countries. *Economic Modelling*, 44, 1–6. <https://doi.org/10.1016/J.ECONMOD.2014.08.018>
- Instituto Peruano de Economía. (s/f). *Riesgo País*. Recuperado el 20 de agosto de 2023, de <https://www.ipe.org.pe/portal/riesgo-pais/>
- Iwasaki, I., & Tokunaga, M. (2014). Macroeconomic Impacts of FDI in Transition Economies: A Meta-Analysis. *World Development*, 61, 53–69. <https://doi.org/10.1016/J.WORLDDEV.2014.03.022>
- Janicki, H. P., & Wunnava, P. V. (2006). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates.

<https://doi.org/10.1080/00036840410001682214>, 36(5), 505–509.  
<https://doi.org/10.1080/00036840410001682214>

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.  
<https://doi.org/10.1057/PALGRAVE.JIBS.8490676/METRICS>

Kastratović, R. (2020). The impact of foreign direct investment on host country exports: A meta-analysis. *The World Economy*, 43(12), 3142–3183.  
<https://doi.org/10.1111/TWEC.13011>

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). Response to “what do the worldwide governance indicators measure?” *European Journal of Development Research*, 22(1), 55–58. <https://doi.org/10.1057/EJDR.2009.49/METRICS>

Kinuthia, B. K., & Murshed, S. M. (2015). FDI determinants: Kenya and Malaysia compared. *Journal of Policy Modeling*, 37(2), 388–400.  
<https://doi.org/10.1016/J.JPOLMOD.2015.01.013>

Li, C., & Tanna, S. (2019). The impact of foreign direct investment on productivity: New evidence for developing countries. *Economic Modelling*, 80, 453–466.  
<https://doi.org/10.1016/J.ECONMOD.2018.11.028>

Lipsey, R. E. (2019). Direct Foreign Investment and Structural Change in Developing Asia, Japan, and the United States. En *Direct Foreign Investment In Asia's Developing Economies And Structural Change In The Asia-pacific Region* (pp. 276–301).

Medvedev, D. (2012). Beyond Trade: The Impact of Preferential Trade Agreements on FDI Inflows. *World Development*, 40(1), 49–61.  
<https://doi.org/10.1016/J.WORLDDEV.2011.04.036>

Mengistu, A. A., & Adhikary, B. K. (2011). Does good governance matter for FDI inflows? Evidence from Asian economies. <http://dx.doi.org/10.1080/13602381003755765>, 17(3), 281–299.  
<https://doi.org/10.1080/13602381003755765>

- Moosa, I. A. (2009). The determinants of foreign direct investment in MENA countries: an extreme bounds analysis. *http://dx.doi.org/10.1080/13504850701578819*, 16(15), 1559–1563. <https://doi.org/10.1080/13504850701578819>
- North, D. C. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (3era ed.). Fondo de Cultura Económica de España.
- OCDE. (2011). *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- O'Donnell, G. (2004). Acerca del estado en América Latina contemporánea: diez tesis para discusión. *La democracia en America Latina : hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos: contribuciones para el debate, 2004*, ISBN 9505119992, págs. 149-192, 100–102, 149–192. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5018431>
- Pajunen, K. (2008). Institutions and inflows of foreign direct investment: A fuzzy-set analysis. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 652–669. <https://doi.org/10.1057/PALGRAVE.JIBS.8400371>
- Parodi, C. (2012). *Perú 1960-2000: políticas económicas y sociales en entornos cambiantes*. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Sánchez-Martín, M. E., De Arce, R., & Escribano, G. (2014). Do changes in the rules of the game affect FDI flows in Latin America? A look at the macroeconomic, institutional and regional integration determinants of FDI. *European Journal of Political Economy*, 34, 279–299. <https://doi.org/10.1016/J.EJPOLECO.2014.02.001>
- Sekkat, K., & Veganzones-Varoudakis, M. A. (2007). Openness, Investment Climate, and FDI in Developing Countries. *Review of Development Economics*, 11(4), 607–620. <https://doi.org/10.1111/J.1467-9361.2007.00426.X>
- Smarzynska Javorcik, B. (2004). The composition of foreign direct investment and protection of intellectual property rights: Evidence from transition economies. *European Economic Review*, 48(1), 39–62. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(02\)00257-X](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(02)00257-X)

UNCTAD. (s/f). *La inversión extranjera directa hacia América Latina repuntó un 56% en 2021* | UNCTAD. Recuperado el 22 de agosto de 2023, de <https://unctad.org/es/news/la-inversion-extranjera-directa-hacia-america-latina-repunto-un-56-en-2021>

Wooldridge, J. M. (2015). *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. [https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=wUF4BwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR3&dq=Wooldridge+\(2016\)+&ots=cAZz1Elpgo&sig=6TehSFIt01DH1c2D-F4zIuO0uqk&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Wooldridge%20\(2016\)&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=wUF4BwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR3&dq=Wooldridge+(2016)+&ots=cAZz1Elpgo&sig=6TehSFIt01DH1c2D-F4zIuO0uqk&redir_esc=y#v=onepage&q=Wooldridge%20(2016)&f=false)