



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales

Propuesta para Fomentar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador: Análisis Mediante
Ecuaciones Estructurales PLS-SEM

TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN CIENCIAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presenta:

Mtro. Heinz Geovanny Méndez Ortiz

Director de Tesis:

Dr. Rubén Molina Martínez

Morelia, Michoacán, mayo 2026



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DOCTORADO EN CIENCIAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
COORDINACIÓN

Dra. América Ivonne Zamora Torres
Presidenta del H. Consejo Técnico
Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales
P r e s e n t e

Por medio de la presente nos permitimos hacer de su conocimiento que, una vez revisada la Tesis Doctoral titulada **"Propuesta para fomentar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador: análisis mediante ecuaciones estructurales PLS-SEM"**, del Mtro. Heinz Geovanny Méndez Ortiz, alumno del Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales, que se ofrece en este Instituto, hemos encontrado que satisface plenamente los requerimientos hechos por el Jurado Sinodal, por lo que otorgamos nuestra autorización para que se lleve a cabo la impresión de la versión definitiva de la citada tesis y se continúe con el proceso de graduación correspondiente.

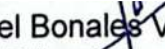
Sin otro asunto que tratar por el momento, aprovechamos para enviarle un cordial saludo y quedamos a sus órdenes para cualquier aclaración al respecto.

A t e n t a m e n t e

Morelia, Mich., 20 de mayo de 2026.


Dr. Rubén Molina Martínez
Presidente


Dr. Enrique Armas Arévalos
Secretario


Dr. Joel Bonales Valencia
Primer vocal

Dr. Antonio Favila Iello
Segundo Vocal


Dr. Gerardo Gabriel Alfaro Calderón
Tercer Vocal

UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS

En la ciudad de Morelia, Michoacán, el día 20 de mayo de 2026, el (la) que suscribe **Mtro. Heinz Geovanny Méndez Ortiz**, alumno (alumna) del **Programa de Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales** adscrito al Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, manifiesta que es autor (autora) intelectual del presente trabajo de tesis bajo la dirección del (de la) **Dr. Rubén Molina Martínez** y cede los derechos del trabajo titulado **“Propuesta para fomentar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador: análisis mediante ecuaciones estructurales PLS-SEM”** a la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo para su difusión con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin permiso expreso del autor (de la autora) y/o director (directora) del mismo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección: **2251459c@umich.mx**. Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

ATENTAMENTE



Mtro. Heinz Geovanny Méndez Ortiz

UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DOCTORADO EN CIENCIAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTA DE ORIGINALIDAD

A QUIEN CORRESPONDA:

Por este medio se hace constar que el trabajo de tesis titulado **“Propuesta para fomentar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador: análisis mediante ecuaciones estructurales PLS-SEM”**, realizado por el alumno **Mtro. Heinz Geovanny Méndez Ortiz** con matrícula 2251459c del **Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales**, dirigido por el **Dr. Rubén Molina Martínez**, fue analizado a través de la herramienta de detección de plagio iThenticate.

Con base en el reporte de las similitudes encontradas por dicha herramienta informática, **se considera que el trabajo de tesis no constituye un plagio** con respecto a obras de terceros.

Los resultados del análisis se encuentran bajo resguardo de la coordinación del **Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales** y de la Secretaría Académica del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

ATENTAMENTE. –

Morelia, Mich., a 20 de mayo de 2026.



 **Dr. Rubén Molina Martínez**
Director de Tesis

 **Mtro. Heinz Geovanny Méndez Ortiz**
Alumno

DEDICATORIA

La dedicatoria de este trabajo de tesis la ofrezco con todo mi cariño, en primer lugar, a mis padres, Giovanni e Irene, por ser los portadores de mi vida, enseñarme a transitarla y a no claudicar ante las adversidades. La mejor forma que he hallado de honrar sus apellidos es lograr que resuenen en diferentes partes del mundo y sean traducidos en distintos alfabetos.

A mis hermanos y sobrino, Brayan, Jhonary y Camilo. Nuestra sangre, nuestro origen y nuestra historia nos unen. Para mí ha sido un honor y un privilegio llamarme su hermano y tío; su lealtad ha sido inquebrantable. Solo quiero decirles: gracias por su apoyo.

A mi abuelito Washington, cuya presencia y sonrisas han acompañado mi camino; y a mi mamá Bachita, quien vive eternamente en mis recuerdos y en una parte de lo que soy. A mis tíos y tías, que fueron faro en muchos momentos de oscuridad y a mis primos y primas.

A mis amigos y amigas, los que conocí en casa y los que encontré lejos de ella. Ustedes son la familia que se elige, y tengo la certeza de contar con la amistad de grandes seres humanos.

Agradezco a mi querida Alma Mater, la Universidad Central del Ecuador; a mi añorada Federación de Rusia, por brindarme mis estudios de maestría en la Universidad Federal de los Urales; y a mi hogar, México, por abrirme sus puertas para cursar mis estudios doctorales en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

A cada uno de ustedes, gracias totales.

Agradecimiento

En primer lugar, deseo expresar mi más profunda gratitud a mi director de tesis el Dr. Rubén Molina Martínez, por su disposición, sus valiosas enseñanzas, sus observaciones y correcciones, así como por su constante énfasis en la rigurosidad y el aprendizaje del método científico.

De igual manera, extendo mi agradecimiento a mis sinodales: el Dr. Enrique Armas Arévalo, el Dr. Joel Bonales Valencia, el Dr. Antonio Favila Tello y el Dr. Gerardo Gabriel Alfaro Calderón, por sus aportes académicos, observaciones y acompañamiento durante este proceso de investigación. Sus comentarios y contribuciones enriquecieron este trabajo y permitieron consolidar una investigación con mayor rigor académico y científico.

Agradezco a la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo por abrirme las puertas de la histórica Casa de Morelos y Pavón, y de Hidalgo y Costilla. Como extranjero, representa para mí un honor haber realizado mis estudios en una institución centenaria de tan alto valor histórico, académico y humano. Asimismo, agradezco al Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales por cada aprendizaje y experiencia compartida a lo largo de esta etapa doctoral.

Expreso también mi gratitud a las instituciones que hicieron posible mi acceso a la educación de posgrado. A la Secretaría de Ciencia, Humanidades, Tecnología e Innovación, en México por otorgarme la beca doctoral; al Ministerio de Educación de la Federación de Rusia, por brindarme la beca de maestría; y a la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, en Ecuador por el apoyo complementario para mis estudios en Rusia.

Finalmente, agradezco a la vida, mi gran maestra, por cada oportunidad y desafío colocado en el camino. Cada altibajo me ha enseñado la importancia de creer en uno mismo, de intentarlo a pesar de las probabilidades y de comprender que, cuando aparece la duda, esta solo puede ser silenciada mediante el trabajo constante, el estudio disciplinado y la resiliencia frente a cada curva de aprendizaje.

Gracias.

TABLA DE CONTENIDO

1	PARTE I. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.1	SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	12
1.2	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	32
1.3	HIPÓTESIS.....	33
1.4	Definiciones Conceptuales.....	34
1.5	OBJETIVO	35
1.6	JUSTIFICACIÓN	35
1.7	MÉTODO	38
2	PARTE II. MARCO TEÓRICO.....	40
2.1	CAPÍTULO 1. NEGOCIOS INTERNACIONALES	40
2.1.1	La Política y la Normativa en los Negocios Internacionales	42
2.1.2	Estrategias para las Multinacionales	45
2.1.3	Gestión de las Multinacionales	50
2.2	CAPÍTULO 2. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	52
2.2.1	Aspectos generales sobre Inversión Extranjera Directa.....	52
2.2.2	Teoría de la Inversión Extranjera Directa	54
2.2.3	Teoría de los Costos de Transacción (TCT)	59
2.2.4	Teoría de la Internalización	70
2.2.5	Teoría del Ciclo de vida del Producto.....	74
2.2.6	Teoría del Paradigma Ecléctico de Dunning u OLI.....	80
2.2.7	Teoría Visión Basada en Recursos y Capacidades o Resource-based View (RBV)	86
2.3	CAPÍTULO 3. CONTROL DE LA CORRUPCIÓN	88
2.3.1	Aspectos generales sobre la corrupción.....	88
2.3.2	Teoría del Agente Principal o Principal-agent theory.....	91
2.3.3	Teoría de la Acción Colectiva.....	97
2.4	CAPÍTULO 4. CALIDAD REGULATORIA	104
2.4.1	Aspectos generales sobre la calidad regulatoria	104
2.4.2	Teoría del Interés Público	106
2.5	CAPÍTULO 5. ESTADO DE DERECHO Y ESTABILIDAD POLÍTICA	114
2.5.1	Aspectos generales sobre el estado de derecho y la estabilidad política	114

2.5.2	Teoría General del Estado de Derecho	116
2.5.3	Enfoques teóricos sobre la Estabilidad Política	130
3	PARTE III. TRABAJO DE CAMPO	146
3.1	CAPÍTULO 6. TRABAJO DE CAMPO	147
3.1.1	Universo del Estudio.....	147
3.1.2	Muestra	149
3.1.3	Instrumento de recolección de información.....	150
3.1.4	Operacionalización de Variables	153
3.1.5	Procesamiento de Datos	164
3.1.6	Análisis y Discusión de Resultados	178
3.1.7	Interpretación de los resultados del Modelo Partial Least Square (PLS)	180
4	PARTE IV. PROPUESTA DE SOLUCIÓN	189
4.1	Primera Reforma: Fortalecimiento Institucional	189
4.1.1	Estrategia integral de control de la corrupción para fortalecer la atracción de IED en Ecuador	190
4.1.2	Estrategia de solución para el fortalecimiento del Estado de Derecho y la Estabilidad Política y su vínculo con la atracción de IED.....	200
4.2	Segunda Reforma: Fortalecimiento Institucional	210
4.2.1	Estrategia integral de la calidad regulatoria para fortalecer la atracción de IED en Ecuador	210
	Conclusiones	215
	Recomendaciones	219
5	Bibliografía.....	221
6	Anexos	247

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ENTRADAS NETAS (BILLONES DE DÓLARES)	21
TABLA 2 DISTINCIÓN ENTRE REGULACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL	105
TABLA 3 CARACTERÍSTICAS PROPIAS DEL ESTADO DE DERECHO Y LA ESTABILIDAD POLÍTICA ...	115
TABLA 4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	155
TABLA 5 PUNTUACIÓN OBTENIDA EN LA VARIABLE IED.....	166
TABLA 6 PUNTUACIÓN OBTENIDA EN LA VARIABLE DE CONTROL DE LA CORRUPCIÓN	168
TABLA 7 PUNTUACIÓN OBTENIDA EN LA VARIABLE CALIDAD REGULATORIA.....	171
TABLA 8 PUNTUACIÓN OBTENIDA EN LA VARIABLE ESTADO DE DERECHO	173
TABLA 9 PUNTUACIÓN OBTENIDA EN LA VARIABLE ESTABILIDAD POLÍTICA	176
TABLA 10 ÍTEMS DEPURADOS DEL MODELO SMARTPLS	182
TABLA 11 VALIDEZ DISCRIMINANTE DEL MODELO DE MEDICIÓN.....	184
TABLA 12 PRUEBA DEL CRITERIO DE FORNELL-LARCKER.....	185
TABLA 13 PRUEBA DE CARGAS CRUZADAS	186
TABLA 14 ANÁLISIS DEL MODELO ESTRUCTURAL (PRUEBA DE HIPÓTESIS)	187
TABLA 15 COMPARACIÓN ENTRE LA VENTANILLA ÚNICA DE INVERSIONES (ECUADOR) Y COMPRA NET (MÉXICO) CON ENFOQUE AL CONTROL DE LA CORRUPCIÓN.....	191
TABLA 16 OPERATIVIDAD DEL SISTEMA Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LA IED EN ECUADOR	194

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA A NIVEL GLOBAL	16
FIGURA 2 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 2010-2020	19
FIGURA 3 COMPARACIÓN EN IED DE ECUADOR CON PAÍSES DE CARACTERÍSTICAS HOMOGÉNEAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	25
FIGURA 4 EVOLUCIÓN IED EN ECUADOR 2010-2020	28
FIGURA 5 COSTOS DE TRANSACCIÓN DE ACUERDO CON WILLIAMSON	62
FIGURA 6 APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	67
FIGURA 7 CICLO DEL PRODUCTO DE VIDA DEL PRODUCTO - VERNON	76
FIGURA 8 EL PARADIGMA OLI.....	81
FIGURA 9 RELACIÓN DEL PRINCIPAL-AGENTE, LA ASIMETRÍA DE LA INFORMACIÓN Y EL INTERÉS PROPIO	94
FIGURA 10 PODER DE INFLUENCIA DEL PRINCIPAL O EL TERCERO SOBRE EL AGENTE	95
FIGURA 11 DESARROLLO DE LAS VARIABLES DE LA ACCIÓN COLECTIVA	101
FIGURA 12 MONOPOLIO	110
FIGURA 13 MODELO PLS INICIAL: REPRESENTACIÓN CON TODOS LOS INDICADORES	181
FIGURA 14 MODELO SMARTPLS FINAL REFINADO	183

Resumen

La presente investigación analiza los principales factores determinantes que influyen en el incremento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la República del Ecuador, considerando que el país mantiene un rezago estructural en la captación de capital extranjero frente a otras naciones de América Latina y el Caribe con características homogéneas. El estudio tuvo como objetivo identificar los factores que incrementan la IED en Ecuador y generar una propuesta de solución orientada al fortalecimiento institucional.

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo mediante la metodología Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM), utilizando como variable dependiente la Inversión Extranjera Directa y como variables independientes el control de la corrupción, la calidad regulatoria, el estado de derecho y la estabilidad política. El trabajo empírico se sustentó en una base de datos longitudinal obtenida de seis países con características similares: Ecuador, Costa Rica, Panamá, Guatemala, República Dominicana y Uruguay.

Los resultados demostraron que la calidad regulatoria constituye el principal factor determinante para incrementar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador, al presentar una relación positiva y estadísticamente significativa dentro del modelo estructural. En contraste, las variables de control de la corrupción, estado de derecho y estabilidad política no evidenciaron una influencia estadísticamente significativa sobre la atracción de capital extranjero.

Finalmente, la investigación propone una estrategia integral de fortalecimiento institucional enfocada en la modernización regulatoria, la reducción de barreras burocráticas, la digitalización de procesos administrativos, el fortalecimiento de la seguridad jurídica y el incremento de la transparencia institucional, con el propósito de mejorar la competitividad del Ecuador y fortalecer su capacidad para atraer inversión extranjera.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa, Latinoamérica, PLS-SEM, control de la corrupción, calidad regulatoria, estado de derecho, estabilidad política, negocios internacionales.

Abstract

This research analyzes the main determinants influencing the increase of Foreign Direct Investment (FDI) in the Republic of Ecuador, considering that the country maintains a structural lag in attracting foreign capital compared to other Latin American and Caribbean nations with similar characteristics. The objective of the study was to identify the factors that increase FDI in Ecuador and to develop a proposal focused on institutional strengthening.

The research was conducted under a quantitative approach using the Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) methodology, considering Foreign Direct Investment as the dependent variable and corruption control, regulatory quality, rule of law, and political stability as independent variables. The empirical work was supported by a longitudinal database obtained from six countries with similar characteristics: Ecuador, Costa Rica, Panama, Guatemala, the Dominican Republic, and Uruguay.

The findings demonstrated that regulatory quality constitutes the principal determinant for increasing Foreign Direct Investment in Ecuador, presenting a positive and statistically significant relationship within the structural model. In contrast, the variables of corruption control, rule of law, and political stability did not show a statistically significant influence on attracting foreign capital.

Finally, the research proposes a comprehensive institutional strengthening strategy focused on regulatory modernization, reduction of bureaucratic barriers, digitalization of administrative processes, strengthening legal certainty, and increasing institutional transparency, with the purpose of improving Ecuador's competitiveness and strengthening its capacity to attract foreign investment.

Keywords: Foreign Direct Investment, Latin America, PLS-SEM, corruption control, regulatory quality, rule of law, political stability, international business.

1 PARTE I. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

La situación problemática para Bunge (2007), es la descripción del generador del problema, en el que conlleva una combinación de problemas bien formulados, asimismo si, el generador del problema contiene tantas variables como incógnitas. Para los investigadores Kerlinger y Lee (2005), señalan que el problema y su enunciado impliquen la posibilidad de ser sometidos a una prueba empírica, contrario a esto un problema que no contenga los elementos implícitos para comprobar las relaciones que enuncia, no constituye un problema científico, adicional a esto las variables de la relación deben ser medidas de alguna forma.

El punto de partida de la investigación es la existencia de una situación problemática que requiere ser abordada con la mayor claridad y sencillez, para esto es necesario hacer la definición de la variable dependiente, la Inversión Extranjera Directa (IED). La IED es el movimiento de flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía su filial en otros países, los elementos intrínsecos de la Inversión Extranjera Directa radican es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control, es decir la filial será dirigida por la empresa matriz (Krugman y Obstfeld, 2006).

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020) se define la IED como una operación que involucra una relación de negocio a largo plazo y bajo condiciones previamente establecidas, en la cual el inversor directo caracterizado por ser persona física o jurídica, formaliza acuerdos comerciales en una empresa o entidad situada en otro país del extranjero, con el fin de obtener una rentabilidad en el futuro, el sujeto activo o empresa proporciona un capital temporal dineral. La operación de IED implica un nivel significativo de influencia o control en el

manejo de la empresa residente en otra economía, por otro lado, las inversiones catalogadas como de cartera o portafolio no tiene ninguna intención de poseer control por parte del inversor, generalmente se realice en inversiones a corto plazo.

Además, debemos hacer hincapié en que por primera vez en la historia de la humanidad las empresas tienen un rol trascendental en el escenario global del comercio, extendiéndose a todas las regiones y diversos sectores de la economía, transformándose en una de las fuerzas más poderosas en el crecimiento de una nación por la entrada de flujos de capital externo y aportando en su desarrollo. El incremento sin parangón, en la Inversión Extranjera Directa ha crecido más que el comercio internacional o el PIB desde 1970, favorecida por múltiples factores como la revolución tecnológica, el apareamiento del internet permitiendo una actividad global gestionada, políticas neoliberales en el mundo, marcos regulatorios hacia una economía abierta por parte de los estados (Esplugues, 2020).

Si bien la inversión directa en una categoría de inversión transfronteriza, en su mayor parte el protagonismo es dado por empresas conocidas habitualmente como empresas transnacionales o multinacionales, las cuales tienen una casa matriz (headquarter), en su país de origen y filiales en diferentes mercados del mundo. Además, la motivación del inversor directo, es tener participación en la actividad de la empresa, para lo que requiere una propiedad o tenencia de por lo menos el 10% del poder del voto en la empresa de inversión directa, constituye evidencia suficiente de ese “interés duradero” en las relaciones de negocios y la cifra es considerada el umbral mínimo que diferencia la IED de la inversión de cartera. Con un entorno político adecuado puede servir como vehículo importante en el desarrollo de la empresa

local y ayudar a mejorar la competitividad de la economía inversora y receptora (BID, 2020 y OCDE, 2008).

La Inversión Extranjera Directa se puede clasificar en una de las tres categorías respecto a los modos de financiación de proyectos transfronterizos: a) aportes o ampliación de capital (a través de bienes tangibles o intangibles), con objeto de poder financiar nuevas inversiones; b) deudas con la matriz del exterior y otras transacciones intracorporación (transferencias accionarias, etc); c) reinversión de utilidades, siendo una figura tributaria, que busca fomentar la capitalización de las utilidades de las empresas. La Inversión Extranjera Directa es una categoría del balance de pagos, que registra un movimiento de flujos financieros foráneos y no alude necesariamente a la inversión física que realizan las empresas en las diferentes economías receptoras (BID, 2020).

Las empresas transnacionales se mantienen en permanente búsqueda y evaluaciones de nuevas regiones geográficas, en las cuales introducir sus capitales, generando una competencia entre las naciones del mundo por acaparar la mayor captación de flujos financieros extranjeros y sus beneficios asociados. En este contexto los gobiernos se enfrentan fundamentalmente a dos posturas de política exterior, la primera de ellas es “no hacer nada” manifestar una postura pasiva frente a los diferentes procesos de atracción de inversión extranjera y la segunda es intervenir para generar el mayor beneficio de dicho proceso (CEPAL, 2007).

A nivel mundial los estados han dado la bienvenida a los flujos foráneos de inversión, en el siglo XXI han existido dos picos históricos en el año 2007 de \$3.13 billones de dólares , para el siguiente año el flujo de las inversiones extranjeras se redujo considerablemente causado por la crisis económica del 2008, pasaron 7 años hasta el 2015 para alcanzar el segundo pico más

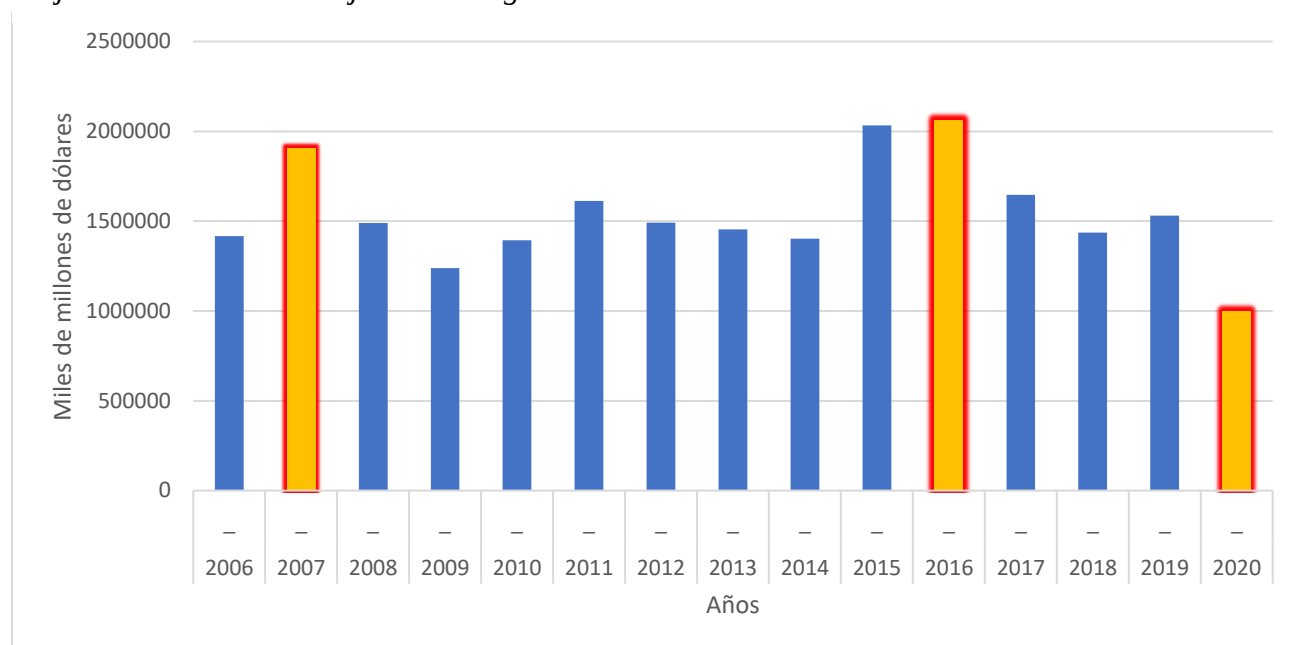
alto con \$2.76 billones (Banco Mundial, 20 de diciembre 2023), sin embargo en los siguientes años los volúmenes de flujos de inversiones foráneas han mantenido un descenso interanual.

El panorama mundial está lejos de estabilizarse o con tendencia a incrementar la inversión foránea, causada por la consolidación de posturas de nacionalismo económico en la “guerra comercial” entre Estados Unidos y China, por ser líderes en el nuevo orden mundial del comercio (Zelicovich y Romero, 2020); asimismo por las incertidumbres en la arena de las políticas económicas.

Esta tendencia decreciente se ve ahora agravada por una nueva situación el COVID-19, las repercusiones que trajo consigo fueron catastróficas en diferentes esferas sociales, políticas e incluso económicas teniendo un impacto negativo en el ámbito de las inversiones extranjeras directas. Según la Conferencia De las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés, 2021), el panorama de la IED en el mundo se redujo un 35% en 2020, hasta 1 trillón de dólares, frente a los 1,5 trillones del año anterior. Las medidas gubernamentales de confinamientos introducidos en las naciones como respuesta para contrarrestar el avance de la pandemia del coronavirus, frenaron los proyectos de inversiones foráneas y con la volatilidad de los mercados y la incertidumbre surgida por las cadenas de valor globales las empresas multinacionales de los países desarrollados reevaluaron sus nuevos proyectos.

Figura 1

Flujos de Inversión extranjera a nivel global



Nota. Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD. Recuperado de <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

*En la figura se puede determinar los niveles globales más altos alcanzados de IED en cada uno de los decenios del siglo XXI y la caída estrepitosa en el 2020 por la crisis de la pandemia del COVID-19.

La caída de los flujos de Inversión Extranjera Directa en un contexto caracterizado por la crisis de la pandemia del COVID-19, provocó un efecto diferenciado en los distintos países y regiones del mundo. En las economías desarrolladas en las que se encuentran los países categorizados de primer mundo, las entradas de IED se redujeron a menos de la mitad (-58%), en parte debido a la reestructuración de las empresas y por flujos financieros entre empresas, llegando al nivel más bajo desde 1998, la caída ha sido más pronunciada en Europa (-80%) y la

Unión Europea (-73%); en el caso de Canadá y Estados Unidos se redujeron en un 40% y 50% respectivamente. De igual manera las economías en transición en IED se reprimieron en (-58%), entre las cuales el principal receptor la Federación de Rusia registra una disminución del 70%. Por otro lado, las economías en desarrollo la reducción de los flujos de inversión extranjera fue la de menor porción (-8%), este particular se debe a entradas de IED hacia algunas economías del Asia aumentando un 4%, en el caso de África y América Latina y el Caribe las caídas han sido del 16% y 45% (CEPAL, 2021).

La región de América Latina y el Caribe no escaparon a los profundos cambios en las tendencias globales de la Inversión Extranjera Directa que se catalizaron con la crisis. En el informe sobre las inversiones en el mundo 2021, presentado por la UNCTAD¹, manifiesta que el desplomé económico entre el 2019 y 2020 en la región fue de 88 mil millones de dólares, afectando a los sectores fundamentales, especialmente en el gasto en energía, telecomunicaciones e infraestructuras de transporte. En el mismo lapso de tiempo, en América del Sur, los flujos de inversores extranjeros se redujeron es más de la mitad, hasta 52 mil millones de dólares, en Brasil, las entradas cayeron un 62% para situarse en 25 mil millones de dólares, para Chile los flujos de IED se redujeron un 33%, hasta 8.400 millones, en Perú los flujos se desplomaron en 982 millones siendo una de las economías afectadas en menor cantidad, Colombia cayó un 46% hasta 7700 mil millones, en el caso de Argentina tenía una caída paulatina desde el 2018, perdieron un 38% de entradas extranjeras en 2020 hasta encontrarse en 4100 millones de dólares.

¹ **Nota:** Cabe aclarar que existe un debate acerca de las cifras oficiales de Inversión Extranjera Directa por país receptor descritos en los informes del 2021 de la UNCTAD y CEPAL, los datos mostrados mantienen una diferencia fuertemente marcada, que se los notará en la descripción de los respectivos informes, en el caso de la CEPAL será a partir de la tabla 1. Ejemplo, El desplome de IED en Brasil en 2020, según UNCTAD fue -62% y para CEPAL de -35.4%.

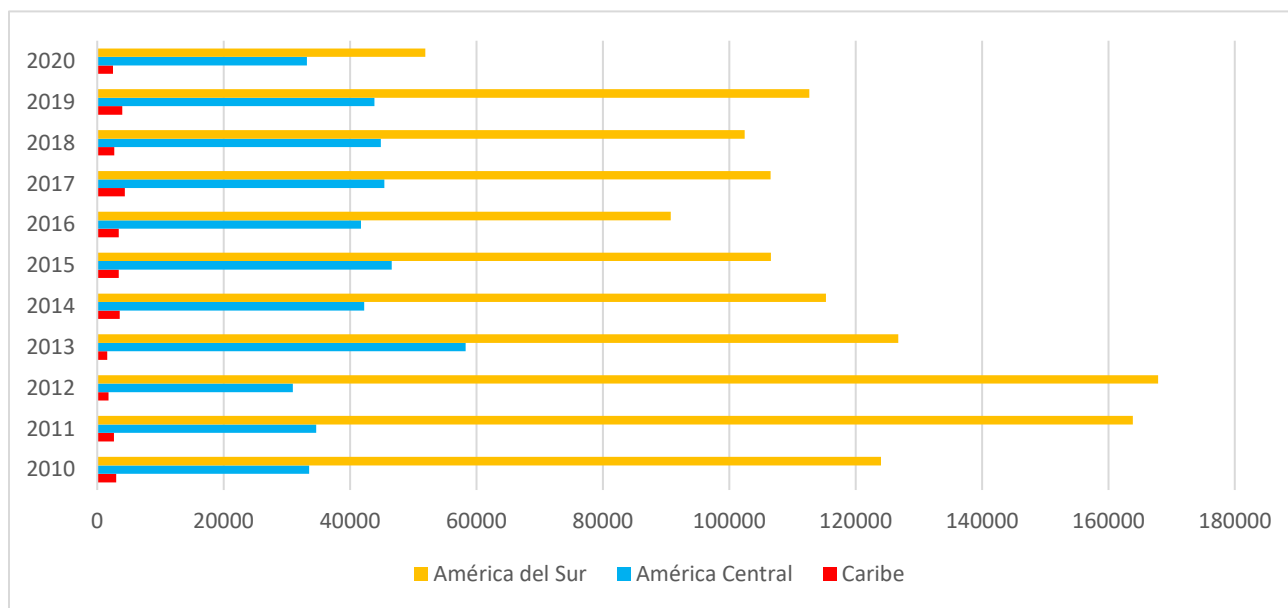
En la situación de América Central, la IED disminuyó un 24%, hasta 33 mil millones de dólares, en parte por las ganancias reinvertidas en México donde cayeron solo un 15% a 29 mil millones de dólares, al detenerse el comercio en la región los flujos para Panamá y Costa Rica se desplomaron en 86% y 38% respectivamente.

En el Caribe excluyendo los centros financieros extraterritoriales, las entradas disminuyeron un 36%, en parte por la disminución de IED en República Dominicana, el mayor receptor de la subregión en 2.600 millones de dólares. De acuerdo con la CEPAL (2021), acotan que en el año 2020 América Latina y el Caribe alcanzaron las cifras más bajas de la última década y que solamente 5 países recibieron capitales extranjeros en 2020, en comparación con 2019. Por parte de la subregión del Caribe fueron las Bahamas y Barbados y en América Latina es Ecuador, Paraguay y México.

Las estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021), señala que la región enfrenta desafíos robustamente grandes y debe encarar un profundo proceso de transformación; apunta a que el PIB tendría un crecimiento del 5,2%, lo que significa que la región no alcanzaría el PIB que tenía en el 2019, en un escenario tan complicado es complicado dar estimaciones positivas donde la Inversión Extranjera Directa tenga un incremento superior al 5%.

Figura 2

América Latina y el Caribe entrada de Inversión Extranjera directa 2010-2020



Nota. Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD. Recuperado de <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

*Entre los años de 2019 y 2020 la variación porcentual de Inversión Extranjera Directa se situó para América del Sur en -36%, en el caso de América Central solo en -24% y el Caribe -54%.

En la información proporcionada en la figura 2 se determina que, respecto a la región de América Latina y el Caribe, la subregión de América del Sur es la que más ha ostentado la atracción de entradas extranjeras, seguida por América Central – México y fuertemente en menor medida el Caribe. La variación porcentual en la caída de IED entre el 2019 y 2020 en las subregiones es acorde a la proporción de flujos invertidos, es decir entre mayores sean las inversiones captadas, de una manera proporcional será su descenso.

La orientación de la IED directa se dirige ostentosamente a determinados países de la región, por consiguiente, para el resto de las naciones representa un efecto de contracción en la entrada de flujos financieros, esta es una característica propia de la inversión en el mundo en las cuales ciertos países o zonas geográficas se benefician en la captación acumulada DE inversiones. El comportamiento de la IED está vinculado a factores, como el tamaño del mercado relacionado con la riqueza de la nación, por lo tanto, la evidencia indicaría que los flujos foranes se invertirían en los mercados que se encuentran igualmente centralizados (Mogrovejo, 2005).

El comportamiento de los flujos extranjeros en invertir en países “preferidos”, se debe a que ciertos países cumplen con factores determinantes de la Inversión Extranjera Directa: a) tamaño del mercado: representada por los diversos grados de aglomeraciones de riqueza. Los países que ostenten altos grados de producción interna, tendrán mayores posibilidades de recibir IED; ya que será más fácil para los inversores generar economías de escalas y aprovechar las ventajas brindadas por los sistemas económicos (Rodríguez y Forero, 2016),

b) apertura comercial: Implica la capacidad de una nación de transar bienes y servicios con otros países, lo cual dependerá de la política fiscal en barreras tributarias que son establecidas por el gobierno nacional.

c) Riesgo país: el riesgo que asumen las entidades financieras, personas jurídicas o naturales, por el posible impago por operaciones comerciales o prestamos que otorguen al sector público o privado de un determinado país

d) Costes laborales: es el salario, remuneración o retribución del trabajo subordinado, e incluye todos los demás todos los derechos que se calculan a base de aquél (López, 1997).

e) Estabilidad macroeconómica: está representada en una primera dimensión, por el sector nominal, referido a la estabilidad de precios y cuando existen cambios sobreviene la inflación excesiva, y casos excepcionales deflación. La segunda dimensión es la estabilidad real, que se refiere a la estabilidad en la actividad económica y empleo, su pérdida es sinónimo de volatilidad del ciclo económico, y la última dimensión es la estabilidad externa, representada por la sustentabilidad de la balanza de pagos (Le Fort, et.al, 2017).

Tabla 1

América Latina y el Caribe: Inversión extranjera directa, entradas netas (Billones de dólares)

Países de América Latina y el Caribe	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Brasil	3.730	3.915	3.755	3.042	3.571	3.592	4.137	3.338	4.077	3.693	2.560
México	2.761	1.944	1.453	3.837	2.084	2.988	3.497	2.781	3.013	2.291	2.812
Chile	7.381	10.170	11.910	7.614	9.835	7.328	4.557	1.896	2.685	4.874	4.502
Colombia	2.244	4.373	4.057	4.243	4.241	3.959	4.902	4.393	3.381	4.331	2.761
Argentina	2.675	2.045	2.807	1.779	0.962	1.977	0.585	1.789	2.233	1.485	1.266
República Dominicana	3.379	3.787	5.629	2.552	3.551	3.130	3.324	4.497	3.208	3.181	3.121
Costa Rica	5.064	6.392	5.709	6.291	6.233	5.236	4.453	4.833	4.829	4.221	3.370
Guyana	5.768	6.686	6.840	4.812	5.760	3.217	3.628	6.894	24.655	32.765	23.660
Ecuador	0.239	0.815	0.645	0.764	0.759	1.332	0.765	0.604	1.292	0.906	1.103
Perú	5.731	4.473	7.362	4.757	2.123	3.866	3.546	3.513	2.638	2.085	0.392
Uruguay	5.223	5.344	11.790	1.609	6.643	4.634	-0.897	4.133	2.648	2.369	0.979
Paraguay	2.595	1.787	2.322	0.950	2.207	1.606	2.053	1.341	0.541	1.061	0.269
Bolivia	3.165	3.584	3.914	5.707	1.990	1.681	0.988	1.899	0.751	-0.530	-3.084
Panamá	8.659	12.672	8.365	8.331	9.984	9.464	9.063	6.563	7.447	6.052	-4.338

Nota. Elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial. Recuperado de <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2020&locations=ZJ-EC-BR-BO-AG-GY&start=1970&view=chart&year=2020>

* Para la selección de los países que contiene la tabla, se colocó las naciones con más IED de América Latina y el Caribe en el periodo del 2010 al 2020.

En la región de América Latina y el Caribe, existen diferentes países que cumplen con los diversos factores determinantes de inversión extranjera y entran en el grupo selecto de “países preferidos”, cabe apuntar que su hegemonía regional, no los hace propensos a perder IED, ni a una reducción abrupta de flujos foráneos por profundos cambios en sistemas económicos, políticos, sociales e incluso de salud pública. Para determinar este punto analizaremos la Inversión Extranjera Directa por país receptor en la Tabla 1, partiendo el análisis en dos etapas, la primera con la tasa anual de crecimiento acumulativa (TACC) entre 2010 y 2019 y la posterior etapa con el cambio estructural de la crisis mundial del coronavirus 2019 y 2020.

México es el único país latinoamericano que se encuentra en la parte de Norte América a nivel regional. Perteneció al grupo de las principales naciones en captación de IED, a pesar de ser una nación referente su tasa de crecimiento anual acumulativo se ha mantenido constante sin cambios entre el 2010 y 2019, en la etapa de la pandemia aumentó en 521 millones de dólares, un crecimiento del 23%. La nación de Panamá es uno de los países que más inversión extranjera ha recibido y el destino favorito en Centro América, sin embargo, en relación con su TACC es del -193%, una de las caídas más estrepitosas, e incluso, la crisis del coronavirus provocó que sea uno de los países más afectados, con una pérdida de -10.390 mil millones un decrecimiento de -172%.

De la misma manera en la subregión del Caribe, el principal país que capta IED, es la República Dominicana, en la diferencia de los años 2010 y 2019, tuvo una pequeña recesión anual en -1%, la situación del COVID-19 redujo la entrada de flujos en -60 millones. Costa Rica se encuentra en el grupo de países en la región que redujeron la entrada de flujos de capitales de

inversión, según en TACC en -4%, para los años 2019 y 2020 la crisis lo perjudicó en -851 millones, en una variación porcentual de -20%.

En la subregión de América del Sur, se caracteriza por ser la región que más ingresos tiene en IED, pero hay una diferencia notable en la proporción que recibe una nación de otra, además de las variaciones de flujos existentes en diversos años.

El caso de Brasil, tiene una ligera caída en su tasa de crecimiento anual acumulada del -4%, después de la pandemia su situación se agravó la diferencia entre el 2019 y 2020 fue de -1.133 millones de dólares, es decir, en términos porcentuales es -31%. Colombia es el tercer destino de América Latina y el Caribe en IED, en el TACC del 2010 al 2019 tuvo un crecimiento del 2%, la etapa de la pandemia golpeó drásticamente las entradas de los flujos foráneos en -36% descendiendo 1.570 mil millones.

En la situación de Chile es cuarto en entradas de inversiones, tiene una ligera caída en su tasa de crecimiento anual acumulativo del -5% en los años de referencia 2010 y 2019, con la llegada del COVID-19 tuvo un importante declive en 372 millones (-8%). Para el caso de Perú, ha tenido un fuerte decrecimiento, su TACC es de -26%, por la situación de la pandemia entre 2019 y 2020 sufrió un desplome del -81%, con salidas de capital de -1.693 mil millones. En la situación de Argentina tuvo un corto declive en la tasa de crecimiento anual entre 2010 y 2019 en -8% de IED y con la pandemia una caída del -15% descendiendo -219 millones de dólares.

Guyana es un caso excepcional de crecimiento acelerado, entre el 2010 y 2019 tuvo un incremento sustancial en el TACC del 17% en IED, en el tiempo de la pandemia su tasa de decrecimiento fue del -28%, con -9.105 mil millones. La República Oriental del Uruguay tiene

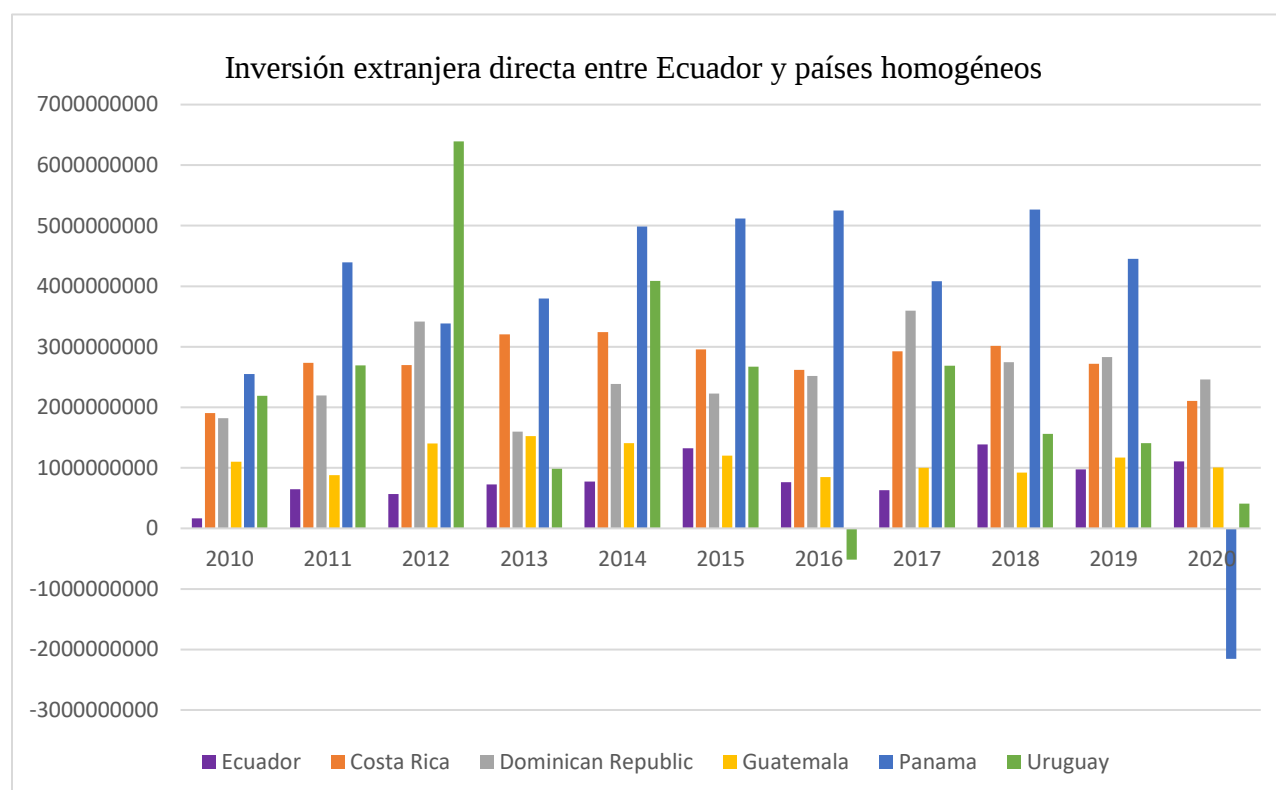
un decrecimiento del -17% en la comparación de tasa de crecimiento anual del 2010 y 2019, con la crisis mundial se agudizó a -59%, llegando hasta -1.389 mil millones.

Paraguay en el TACC demuestra una tendencia a la baja -22% (2010-2019), con crisis del coronavirus su tasa de variación tuvo una baja crítica en -7% (792millones). Bolivia es el caso más crítico de IED en América Latina y el Caribe, en 2019 y 2020 tuvo números negativos en IED y la pandemia ahondo aún más su problema la diferencia entre estos años es de -482%, alcanzando los -2.554 millones.

La República del Ecuador, el país en el que se centra la investigación, la tasa de anual de crecimiento acumulativa en IED del 2010 y 2019, aumentó en 19%; en el 2020 fue uno de los pocos países que recibieron inversiones foráneas, con 197 millones incrementando la IED en 22% en relación al 2019. Sin embargo, en la última década mostró un crecimiento irregular, donde la cifra más baja de la Inversión Extranjera Directa se sitúa en el 2010 captando apenas 239 millones y el pico más alto registrado es en 2018 con una inversión de 1.292 mil millones, aún no ha logrado crecer y consolidarse en la dinámica de la competitividad regional en América Latina y el Caribe.

Figura 3

Comparación en IED de Ecuador con países de características homogéneas de América Latina y el Caribe



Nota. Elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&locations=EC-CR-DO&start=2010>

*El único país que no cumple el criterio de población de las naciones es Uruguay, sin embargo, se lo incorporó por que ha alcanzado picos de IED más altos que Ecuador y del resto de los países.

Para determinar de mejor manera el problema, es necesario realizar una comparación con países de América Latina y el Caribe que tengan características homogéneas a las de Ecuador. En la elección de los países se aplicó los siguientes criterios de selección:

- Extensión territorial: Al ser Ecuador de las naciones pequeñas en la región se decidió establecer un rango que va desde los 50 mil metros cuadrados (m2) hasta los 300 mil m2 en territorio nacional.
- Población: En el caso de la población está determinado que sean mayores a 5 millones de habitantes y menores a 20 millones. El único caso excepcional dentro de este grupo de países es Uruguay, que tiene una población menor al mínimo establecido.
- Producto Interno Bruto Nominal: Se consideró el PIB del 2021 y el rango que se estableció para este criterio es desde 60 mil millones hasta 110 mil millones de dólares americanos.

Los países que cumplieron los criterios de selección con características similares a Ecuador son: Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Guatemala, y Uruguay. Cabe señalar que Cuba es otra de las naciones que cumplía, pero no hay información publicada en bases de datos de IED en la isla, así que fue excluido.

En la comparación de Ecuador con los países “homogeneizados”. En la sumatoria total de IED recibida en el periodo 2010-2021, Ecuador recibió 9,371 millones, es la nación con menor inversión foránea, además cabe indicar que para el año 2020 la IED representó 1.2% del PIB nacional. El país que le sigue es Guatemala con 12,954 millones y aportó en 2020 el 1,52% de su PIB. Los datos mostrados reflejan ser las naciones con la menor captación de IED.

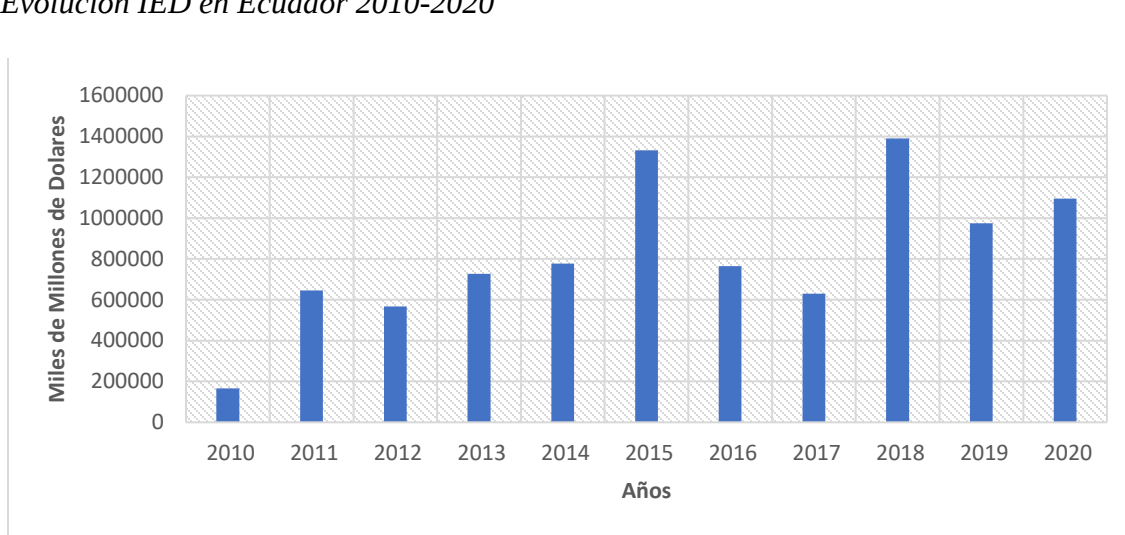
Uruguay con 26,162 mil millones, en el 2020 fue el 0.8% del PIB, se ha catapultado como una de las naciones que han tenido importantes inversiones foráneas, incluso llegando a máximos históricos como en el 2012 alcanzando los 6,394 millones siendo el registro más alto

entre los 6 países. República Dominicana alcanzó un total de 29,490 millones, y en 2020 representó un PIB del 3.12%, en la última década se consolidó con uno de los principales receptores de IED en el Caribe.

En la cúspide de las naciones con más IED, esta Costa Rica tuvieron un total de 31,736 millones en la década, en el año 2020 representó el 3,38% de su PIB y el país con la mayor atracción de Inversión Extranjera Directa es Panamá con un total de 42,209 mil millones en la última década, sin embargo, en el 2020 representa la mayor caída dentro de los países observados, con -2,154 millones afectando ese decremento a su PIB en -3.99%.

Figura 4

Evolución IED en Ecuador 2010-2020



Nota. Elaboración propia con base en los datos del Banco Central del Ecuador. Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/298-inversi%C3%B3n-extranjera-directa>

La Inversión Extranjera Directa en Ecuador, ha tenido poco crecimiento y baja captación en relación a las naciones de América Latina y el Caribe e incluso por debajo de los países con características homogéneas.

Existen duras críticas de las transnacionales relacionados a una inadecuada infraestructura, elevados costos de servicios públicos, normativa legal rígida en el ámbito laboral y baja fomentación para el desarrollo de políticas aperturistas en comercio exterior; pese a lo señalado en el país habitan grandes empresas multinacionales (Espín, et.al., 2016).

Por otra parte Ecuador tiene un gran potencial para atraer la IED considerando la disponibilidad de recursos naturales valiosos, es miembro de la Comunidad Andina de Naciones, su localización geográfica favorable y múltiples atractivos turísticos, por el otra parte en aspectos macroeconómicos que favorecen, en el sector de la política monetaria, tener la dolarización

como moneda oficial del estado, y en el ámbito de la política fiscal una baja tasa de impuestos a la renta en comparación internacional (BID, 2016).

En contraste, la desventaja de no tener moneda propia y no disponer del suficiente ahorro para financiar su propio desarrollo, se vuelve un país codependiente del sector externo, el ingreso de las divisas impulsa su crecimiento. Entre mayor sea el flujo de entradas foráneas significa un incremento en la circulación de capitales en la dinámica comercial interna del país, fortaleciendo el sistema de dolarización y reactivando la economía nacional (Nuñez, 2020).

La política de apertura comercial del Ecuador, ha sido examinada por uno de los órganos dependientes de la Organización Mundial de Comercio, denominada Trade Policy Review (TPR), por las siglas en inglés, de igual manera es conocido como Examen de la política exterior, este procedimiento se lo ha realizado en tres ocasiones al país, en el 2005, 2011 y el último fechado en 2019.

De acuerdo al informe presentado, la Organización Mundial del Comercio (OMC) señala que el mayor peso de decisiones sobre inversiones, recae sobre la política fiscal dirigida por el poder ejecutivo de la nación, los principios aplicados para ser un país más atractivo están vinculada con la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal de 2018. La ley apunta a fomentar la actividad privada, en diferentes etapas: estabilización, convergencia y sostenibilidad (TPR, 2019).

Ecuador es parte del grupo de los países de “Reciente ingreso” puesto que su ingreso a la OMC fue en 1996, y al subgrupo de “Economías pequeñas y vulnerables”, el país apenas aporta el 0.098% del comercio internacional. Desde su integración Ecuador ha participado en diferentes

eventos impulsados por la OMC, en las negociaciones del Comercio y la Ronda de Negociaciones de Doha. Desde otra perspectiva a nivel mundial la nación es aún vista con cierta resistencia a la apertura comercial, ya que no pertenece a ninguno de los tratados plurinacionales de la OMC, además por otros antecedentes como el rechazo al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) en 2006, resultado de una fuerte conmoción social (Alvarado, 2018).

Ecuador, en materia de política comercial bilateral, está colocado junto a las Bahamas, Yemen, Argelia, Bahamas, Bosnia-Herzegovina, Líbano, Irán, Libia, Montenegro y Bielorrusia; cabe resaltar que los mercados de estos países no son tan importantes como los de la Unión Europea, Estados Unidos y el último país emergente y hegemónico China, con los cuales la OMC recomienda que Ecuador negocie acuerdos comerciales lo que elevará la competitividad del país (Alvarado, 2018).

En el año 2007, se instaló un nuevo gobierno, que perduró hasta el 2017, al inicio de la gestión gubernamental, la política exterior y comercial fue muy radical y proteccionista, se anunció que el país no firmaría ningún convenio de Tratados de Libre Comercio, y en menor medida Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). Con un discurso de “defensa de la soberanía nacional”, el gobierno de turno decidió denunciar al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones es una institución del Banco Mundial (CIADI), institución del Banco Mundial, por ser un espacio imparcial, que solo beneficia a las trasnacionales de países desarrollados y culminó la relación, del cual el país formo desde 1986, por decisión del poder ejecutivo. Para continuar en la postura de rechazo, se procedió a denunciar 26 tratados bilaterales de inversión, vigentes hasta el 2008, apoyado por países con las que no representan una sólida tasa de participación económica en los mercados del mundo: Cuba, El Salvador, Guatemala,

Honduras, Nicaragua, Paraguay, Republica Dominicana, Rumania y Uruguay, y continuó con el proceso contra los TBI con países de relevancia global: Alemania, Argentina, Canadá, Países Bajos, Reino Unidos, España, Bolivia, Suiza y Suecia. La tendencia de no firmar más convenios de comercio bilateral cambio en el 2017, al introducirse el Acuerdo Multipares entre Ecuador y la Unión Europea (Nuñez, 2020).

A través de las cifras oficiales publicadas por los organismos internacionales como el Banco Mundial, la Conferencia De las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo e instituciones nacionales para el caso del Banco Central del Ecuador, se ha logrado identificar el comportamiento del Ecuador respecto a la Inversión Extranjera Directa, reflejando una baja competitividad y poca atracción de las inversiones foráneas en comparación con los países de América Latina y el Caribe.

Para determinar la magnitud del problema a Ecuador se lo comparó con naciones homogéneas que cumplieron con el criterio de selección en extensión territorial, población y PIB nominal, estas son: Guatemala, República Dominicana, Costa Rica, Uruguay, Panamá. Ecuador obtuvo el último lugar en IED entre las naciones mencionadas.

La situación es crítica por que Ecuador está perdiendo los beneficios que represente la IED, aportaría a tener una mejor competitividad y posicionarse en mejores sitios dentro del mercado internacional. De igual manera la llegada de capital foráneo o de empresas transnacionales a la nación aportaría con la introducción de conocimientos especializados.

La tecnología y la innovación es fundamental en el siglo XXI, es otra de las ventajas que representa en el desarrollo de la industria y la productividad en los países. Esta variable

representaría una sólida explicación del porque aún no ha logrado desarrollar el potencial de la industria nacional y enfocarla en el comercio exterior.

Ecuador, durante el periodo 2007 a 2017, la política de apertura comercial fue de corte proteccionista, de rechazo los convenios de tratados bilaterales, la postura política fue agresiva, tal es así que se denunció el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones dirigido por el Banco Mundial, postura apoyada por naciones que no tienen una representación significativa en el mercado internacional: Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Republica Dominicana, Rumania y Uruguay.

En general la Inversión Extranjera Directa trae consigo dinamismo económico, desarrollo de la industria, creación de fuentes de empleos, ventajas competitivas en el mercado mundial, alcanzar una tecnología de vanguardia, impulsa la innovación, crecimiento económico y un aumento en las exportaciones. Esta se puede alcanzar si se mejoran índices políticos, económicos y comerciales de Ecuador.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El planteamiento del problema, Bunge (2007) lo plantea de una forma esclarecedora, el término problema designa una situación que no puede resolverse automáticamente, requiere de una investigación científica o empírica.

Se considera el primer eslabón en la cadena de conocimiento: Problema- Investigación y Solución. Kerlinger y Lee dicen (2005), que la característica de plantear un problema, es hacerlo en forma de enunciado o una oración interrogativa, que demuestre ¿cuál es la relación entre dos o más variables? El problema en la mayoría de los casos tendrá dos o más variables.

En la presente investigación el problema es: La Inversión Extranjera Directa en la República del Ecuador es la más baja en comparación a los países con características similares de América Latina y El Caribe.

Haciendo el planteamiento del problema de esta investigación con una oración interrogativa, esta formulado de la siguiente manera:

¿Cuáles son los principales factores determinantes que incrementan la Inversión Extranjera Directa en la República del Ecuador?

1.3 HIPÓTESIS

Según Kerlinger y Lee (2005), la hipótesis es considerado un enunciado conjetural declarativo de la relación entre dos o más variables y relacionan de manera general o específica variables con variables.

En el presente trabajo se identifican las principales variables que pretenden dar una respuesta provisional de solución a nuestro problema, en el caso de nuestra investigación que permitan el incremento de la Inversión Extranjera Directa en Ecuador. Con base a lo señalado la hipótesis la planteamos así:

Los factores determinantes que incrementan la Inversión Extranjera Directa en la República del Ecuador son: el control de la corrupción, calidad regulatoria, estado de derecho y estabilidad política.

Variable Dependiente

Inversión Extranjera Directa

Variables Independientes

V1 Control de la corrupción

V2 Calidad Regulatoria

V3 Estado de Derecho

V4 Estabilidad política

1.4 Definiciones Conceptuales

Las definiciones conceptuales empleadas, son del autor. Para el caso de Inversión Extranjera Directa, y Estado de Derecho el autor se apoyó en las definiciones de otras fuentes.

Inversión Extranjera Directa:

La Inversión Extranjera Directa es una forma de inversión transfronteriza a través de diferentes modos de entrada, en la que una corporación o individuo adquiere y controla activos productivos en un país extranjero. Fuente: definición propia, con base Krugman y Obstfeld, 2006.

Control de la corrupción:

Políticas, mecanismos o prácticas enfocadas en luchar contra la corrupción pública en las instituciones del gobierno. Fuente: Definición propia.

Calidad Regulatoria:

Capacidad gubernamental para generar políticas regulatorias que simplifiquen los trámites administrativos o carga burocrática a favor de la actividad empresarial. Fuente: Definición propia.

Estado de derecho:

Sistema político sustentado en la supremacía de la ley, en donde todos, incluyendo ciudadanos, instituciones y el Estado, están obligados a acatar el imperio de las leyes. Fuente: Definición propia con base en World Justice Project.

1.5 OBJETIVO

Con base a la situación problemática descrita, y determinado el planteamiento del problema en una oración interrogativa, se puede definir el objetivo de la investigación.

Investigar los principales factores determinantes en el incremento de la Inversión Extranjera Directa en Ecuador y generar una propuesta de solución.

1.6 JUSTIFICACIÓN

Para Bernal (2010), en la investigación la justificación es exponer los diversos motivos por los cuales es trascendental llevar a cabo dicho estudio, debe explicar de manera narrativa las razones del porqué y para qué de la investigación, generando reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente.

La Inversión Extranjera Directa empieza a tener un rol trascendental en el escenario mundial, representado principalmente por las empresas trasnacionales o multinacionales, la relevancia de estas radica en la fuerza que tienen para aportar al crecimiento y desarrollo de una

nación, a través de la inyección de capital directo en modalidad de inversión, asimismo implica una conexión del mercado global.

El panorama global de IED ha tenido una tendencia inestable en el siglo XX, determinada por diferentes factores económicos, políticos, sociales e incluso sanitarios. En el primer decenio (2000-2010), la inversión extranjera marcó su pico más alto en \$3,134 billones de dólares, en 2007, el crecimiento se contrajo por la crisis mundial del 2008 originada en Estados Unidos, la recuperación de IED fue paulatina, pasaron 8 años, hasta el 2016 para llegar al segundo registro más importante en la década (2010-2020) con \$2.745 billones, sin embargo el mundo en el 2019 colapsó por la pandemia del coronavirus, entrando en una nueva crisis impredecible, generó un debacle económico y arrastrando a las empresas transnacionales a tomar medidas emergentes, reevaluando, reduciendo y frenando múltiples proyectos de inversiones foráneas, en parte por la volatilidad de los mercados y la incertidumbre surgidas.

En las economías en desarrollo, el caso de América Latina y el Caribe resulta imprescindible contar con IED, para seguir creciendo económicamente, las entradas de flujos de capital, tiene una tendencia favorable a ciertos países denominados “preferidos”, por cumplir con diferentes factores determinantes en niveles macroeconómicos e indicadores globales, que otorgan una atmósfera de certidumbre al inversor extranjero. Los cinco países que resultaron más favorecidos por las cuantiosas cantidades de flujos recibidos en la región latinoamericana y caribeña son Brasil, México, Colombia, Chile y Perú, ordenados de mayor a menor, cabe señalar que la nación de México es la única perteneciente a la subregión de América del Norte y las demás pertenecen a América del Sur (CEPAL, 2021). La República del Ecuador dentro de la

comparación se encuentra en la posición número 12, solo por encima de Paraguay y por debajo de Paraguay.

Al comparar a Ecuador con países de características similares de la región como son: Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Guatemala, y Uruguay, se determinó que es el país con la menor Inversión Extranjera Directa.

Dada estas tendencias globales y regionales resulta válido realizar una investigación sobre la Inversión Extranjera Directa en Ecuador, ya que es un destino potencial en la llegada de IED, por su geografía estratégica situada en la mitad del mundo, recursos naturales valiosos, es miembro de la Comunidad Andina de Naciones, múltiples atractivos turísticos. Por la parte gubernamental se beneficia de la dolarización como moneda oficial, y en comparación internacional tiene una tasa tributaria baja (BID, 2016). Por el otro lado es un país perteneciente a la categoría de economías en desarrollo, con una política fiscal dependiente de los impuestos, un ahorro insuficiente para su crecimiento, en el sector de la política monetaria, la IED resultaría un impulso sólido al aparataje económico de la nación (Nuñez, 2020).

Ecuador en la década del 2010-2020, en total obtuvo 7,944 mil millones de dólares, una cifra bastante baja en comparación a los demás países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, Colombia y Perú en el mismo periodo de tiempo obtuvieron 133,753 y 79,910 mil millones respectivamente, valores muy superiores. Bolivia es el único y último entre las naciones en IED, con entradas de apenas 6, 656 mil millones. La variación de los flujos foráneos en la CAN, se debe a diferentes factores que han fomentado los gobiernos de cada nación, en políticas fiscales, tamaño del mercado, costes laborales y estándares macroeconómicos estables.

La IED puede generar efectos positivos para el país huésped, al existir mayores cantidades de capital, se incrementa el crecimiento de la nación y el producto interno bruto. Impulsa el crecimiento macroeconómico del estado, estimulando la inversión de capital local, facilita las mejoras de dotación en tecnología (maquinaria, instalaciones y equipos modernos), además mejora las capacidades de los recursos humanos. Los ciudadanos de la nación se benefician de las nuevas plazas de empleos, lo que impulsa un mejoramiento en los estándares de calidad de vida.

1.7 MÉTODO

El método que usaremos en esta investigación, es el “Método científico”, para profundizar más analizaremos las posturas epistemológicas de diversos autores. Juan Samaja (2005), describe al método como la única forma de producir conocimiento verdadero, a través de un acuerdo válido, objetivo, sólido y estable, ya que estaría a “libre adhesión” o “libre rechazo” de las creencias.

Uno de los principales desarrolladores de la teoría del conocimiento fue Charles Peirce (1986), determinó a la ciencia como método particular de examinar, en primer lugar, lo sustenta con la noción de lo real, algo permanente y externo que pueda incidir en los seres humanos por igual, que el resultado o la conclusión obtenida por referencia de ello, sea la misma para todos. El método de la investigación científica implica concebir una realidad objetiva y racional.

Finalmente, Kerlinger y Lee (2005), profundizan acerca del método en la investigación científica. Plantea su postura en haciendo énfasis en tres puntos diferentes:

Primero: Señala que la investigación científica es sistemática y controlada, es decir la investigación están ordenada y metódica que los investigadores pueden una confianza crítica en los resultados.

Segundo: la investigación es empírica, es decir si el científico cree algo, debe de demostrarlo con una prueba independiente y otra externa, un jurado de investigadores con igual capacidades y conocimientos evaluará sus resultados.

Tercero: El conocimiento obtenido a través de la investigación científica no está sujeta a lo “moral”, lo catalogado como bueno y malo, sino será contemplado en términos de validez y confiabilidad. Sin embargo, en este caso el método científico si está dentro del marco de la moralidad, porque el científico es el responsable de los métodos aplicados para la obtención del conocimiento científico.

2 PARTE II. MARCO TEÓRICO.

2.1 CAPÍTULO 1. NEGOCIOS INTERNACIONALES

El capítulo 1 del marco teórico, frontera del conocimiento o estado del arte, abordará las principales teorías de los Negocios Internacionales (IB, siglas en inglés), acondicionará la información y paradigmas científicos alrededor de los IB, que será la base al desarrollo de los aportes de investigación que se realizará en este trabajo.

Las teorías que se analizarán en este capítulo, seguirán las teorías planteadas por Rugman (2009), en el Manual de Oxford de los Negocios Internacionales. Clasifica las teorías en 5 partes, cada capítulo es un manajo de teorías relacionadas. En la primera parte menciona la Teoría de las Empresas Multinacionales [estas teorías se abordarán en el capítulo 2 de la investigación, porque están vinculadas directamente con la IED], en la parte 2, La Política y la Normativa [en Negocios Internacionales] y en la sección 3, Estrategias para las Multinacionales.

El primer asunto es entender, ¿Qué son los negocios internacionales?, Sharan (2011, p.7), “Los negocios internacionales significan llevar a cabo actividades comerciales más allá de las fronteras nacionales. Estas actividades normalmente incluyen la transacción de recursos económicos como bienes, capital, servicios (que incluyen tecnología, mano de obra calificada y transporte, etc.) y producción internacional. La producción puede involucrar la producción de bienes físicos o la provisión de servicios como banca, finanzas, seguros, construcción, comercio, etc. Así, los negocios internacionales incluyen no sólo el comercio internacional de bienes y servicios, sino también la Inversión Extranjera Directa”.

Katsioloudes y Hadjidakis (2007, p.9), dicen “Los negocios internacionales son todas las transacciones comerciales, privadas y gubernamentales, entre dos o más países. Las empresas privadas realizan tales transacciones para generar ganancias; los gobiernos pueden o no hacer lo mismo en sus transacciones. Estas las transacciones incluyen ventas, inversiones y transporte”

Los conceptos coinciden en que los negocios internacionales son transacciones transfronterizas de carácter comercial, donde se cumplen acuerdos en mercados internacionales de bienes, capital, servicios y producción entre firmas multinacionales (MNE, por sus siglas en inglés) o gobiernos. La primera definición señala la IED, como parte de los negocios internacionales, Rugman (1981), no solo establece la IED como modo dinámico de la entrada de las firmas en mercados globales, sino que también señala que otras formas de transacciones internacionales son las exportaciones y la concesión de licencias.

Los negocios internacionales (IB, por sus siglas en inglés) han existido como un campo de estudio distinto aproximadamente 60 años², los principales estudios en los que se centró sus esfuerzos fueron en el comercio y las relaciones entre empresas. Los Negocios Internacionales, al igual que otros campos de estudios situados en una etapa emergente ha avanzado y en el transcurso del tiempo ha ido madurando a través de varios esfuerzos por establecer una base teórica y líneas de investigación consensuada (Grosse y Behrman, 1992).

La primera etapa del estudio de los negocios internacionales, se encuentra entre un periodo de inicios del siglo XX hasta 1960, se la puede catalogar pre-Hymer, estaba dominada por los economistas internacionales y enfocada en la competitividad nacional a nivel de país,

² **Nota:** En el artículo de los autores Grosse y Behrman, mencionan treinta décadas de evaluación del campo de los negocios internacionales. Esto se debe a que su artículo se publicó en 1992.

utilizando estadísticas nacionales sobre comercio e inversión extranjera (Rugman et al., 2011). A partir del trabajo de Hymer (1960), las posteriores etapas de las unidades de análisis en IB, son las que hemos señalado con las teorías propuestas por Rugman (2009).

2.1.1 La Política y la Normativa en los Negocios Internacionales

La teoría que se tratará en esta sección dará una apertura hacia la comprensión y reflexión de cómo están vinculados los aspectos de la política institucional de los países, así como de las organizaciones de carácter gubernamental internacional, con los negocios internacionales y prestando especial énfasis a las firmas multinacionales.

Las operaciones de las empresas multinacionales, en un inicio se enfrentan a una vasta cantidad de instituciones gubernamentales y regulaciones, a nivel multilateral (acuerdos comerciales), regional, bilateral, nacional y subnacional (Brewer y Young, 2009).

Es decir, se enfrentan a instituciones que delimitan “las reglas de juego” (North, 1990), lo que conlleva a dos preposiciones, la primera, los individuos de una nación y las empresas actúan racionalmente, en concordancia a las estructuras formales e informales³, y la segunda, al ser una estructura formal tiende a tener fallas, mientras las informales pueden regular las relaciones de intercambio o transacción. Las reglas de juego establecen un rol fundamental en la determinación del comportamiento de la empresa, a tal grado que las instituciones pueden afectar las estrategias de las empresas multinacionales y de los negocios internacionales (Peng y Khoury, 2009).

El caso de las firmas y los estados-nación, son estructuras complejas, con jerarquías, procedimientos, normativas, etc. Enfocado desde otra óptica, se puede decir que la MNE, es

³ **Nota:** Se entiende por estructuras formales, a las reglas de las normas y regulaciones de las instituciones de gobierno nacional, soportada por las leyes. En sentido contrario, las informales, es el comportamiento no codificado, es decir las relaciones espontaneas a nivel social.

mundial y los estados-nación son locales, lo que marca una diferencia importante entre ambos (Kobrin, 2009). Las firmas multinacionales y los estados-nación, al ser contrastados como unidades independientes, no lograrían alcanzar su desarrollo, por sí mismas, se necesitan la una de la otra. El beneficio es mayor, al alcanzar una cooperación mutua, cada agente económico busca poseer sus diferentes estrategias globales, las MNE, están diseñadas para promover la rentabilidad y el crecimiento y el gobierno representante de la nación, promover la economía y el bienestar social de sus ciudadanos (Dunning, 1991).

Las firmas multinacionales, en los mercados internacionales, analizan a las naciones que tengan un manojo de variables, entre ellas una institucionalidad sólida, pero abierta en temas de regulaciones o de la manera en que se establecen las reglas del juego. Los estado-nación, les beneficia la atracción de las inversiones realizadas por las MNE, incluso el aporte significativo económicamente que puede tener sobre el PIB nacional, es así que más allá de generar confrontación dentro de un mundo globalizado, ambas estructuras codependientes deben generar cooperación.

Dentro del marco del ámbito de la cooperación bilateral, se establecen “Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)”. Para la multinacional, busca tener garantías jurídicas (derechos, protecciones y obligaciones), dentro del derecho internacional, sobre sus inversiones; para un país captador de inversiones, los TBI, significan un complemento a las leyes del país de acogida y por medio de este mecanismo ayuda a la atracción de mayores inversiones o importaciones de capital (Brewer y Young, 2009).

Los TBI tienen una conexión importante con los negocios internacionales y la globalización, “en el alcance espacial y la densidad de la interconexión global y transnacional de

tejer complejas telarañas y redes de relaciones entre comunidades, estados, instituciones, organizaciones no gubernamentales y corporaciones multinacionales que conforman el orden global” (Held, et al. 1999, p 27). En la complejidad de la interconexión global, y el objetivo de crear redes, los TBI, promueven una integración económica entre las firmas, entre los países o en sistemas híbridos de firmas con países, que conlleva a una relación más estrecha del mundo y a una integración económica a mayor escala. Los acuerdos alcanzados facilitan las inversiones de las firmas, porque reduce las barreras de diferentes indoles, genera marcos jurídicos y económicos, con la capacidad de dar confianza y certidumbre entre los agentes económicos involucrados en el tratado.

Kobrin (2009), sostiene una postura innovadora, con su hipótesis: Las empresas multinacionales, como resultado de la escala de la tecnología, el surgimiento de alianzas estratégicas, el surgimiento de una economía mundial interconectada electrónicamente y la creciente importancia de los actores transnacionales y la sociedad civil internacional, en el marco de la globalización tienen la capacidad de debilitar la soberanía territorial de los estados-nación.

Afirma Kobrin, que sí. La globalización, está disminuyendo gradualmente la soberanía territorial, avanzando hasta el punto donde la política y gobernanza, basada dentro de una jurisdicción geográfica ya no sea viable, incluso por el surgimiento de espacios no territoriales transnacionales, donde los países no pueden ejercer control o aplicación de normativas. El motivo que explica este fenómeno, está vinculado con las MNE, porque muchos de los cambios efectuados por la globalización económica son provocados a través de estrategias, estructura y operaciones de las firmas.

Los procesos descritos bajo la rúbrica de globalización y las multinacionales, son descritos por Kobrin (2009, p.17), así: 1. Las EMN son agentes de profunda integración económica y de internacionalización de producción; 2. Un aumento dramático en la escala de la tecnología en muchas industrias estratégicas, hace un tamaño mínimo de mercado efectivo, que es incluso superior al de los grandes mercados nacionales; 3. Las redes están reemplazando a las jerarquías y los mercados como modos de economía integración; 4. Las redes no territoriales se están convirtiendo en una sociedad “civil” transnacional que vincula electrónicamente una variedad de actores económicos, sociales y políticos. Las empresas multinacionales representan nodos de autoridad privada en el sistema internacional; y 5. Los mercados están migrando al ciberespacio o alguna combinación de físico y virtual espacio.

Es importante subrayar que las empresas multinacionales (en sus estructura, operaciones y redes), con la influencia que tienen en la globalización, no pueden dejar de lado, la cooperación con las instituciones de los países donde tienen sus filiales o desatender los convenios TBI, que han sido delimitados por organismos internacionales, regionales o países. Puesto así, las firmas seguirán atadas a las normativas políticas, nacionales e internacionales, quienes usualmente ponen las reglas del juego.

2.1.2 Estrategias para las Multinacionales

La segunda teoría genérica en los IB, está vinculada a las estrategias de las multinacionales, que busca entender la capacidad que tienen las MNE, para generar, desarrollar, implementar ventajas competitivas, comparativas y alianzas en un entorno global. La estrategia en negocios, implica identificar la potencialidad de sus recursos y capacidades de la firma en los

mercados, capaces de generar una ventaja competitiva y generar utilidades superiores (Tallman y Yip, 2009).

En los negocios internacionales, la institución de la firma multinacional, surgió como una forma de gobernanza, por las fallas de mercado en los tratados de comercio internacional y de inversión (Doz, 2016). Las fallas de mercado, en medida son vacíos institucionales, interpretados como falta de intermediarios especializados, sistemas regulatorios y mecanismos de aplicación de contratos en los mercados emergentes. Las empresas en países o economías desarrolladas, tienen estructuras blandas⁴, para el desarrollo y la implementación de su modelo de negocio; algo que, en los países en desarrollo, no existe o se encuentra en un estado de subdesarrollo (Khanna, et al. 2005).

En este punto, es propicio formular la pregunta, ¿cuál es la diferencia entre la estrategia internacional y la estrategia nacional?, ambos tipos de estrategias están catalogadas comerciales, su contraste radica en los efectos de las diferencias de ubicación y contextos institucionales, la estrategia internacional requiere mayor flexibilidad y capacidad de adaptación de las técnicas clásicas de análisis estratégico para tener éxito en entornos comerciales diversos (Tallman y Yip, 2009).

Además de lo mencionado, se puede decir, que la alianza estratégica en las MNE, poseen la ventaja de las EMN, como una forma de gobernabilidad, para gobernar, administrar, controlar las transacciones transfronterizas, además de la oportunidad de integrar el conocimiento de las

⁴ **Nota:** Por estructura blanda, se refiere al portafolio de elementos intangibles y no físicos, que generan el marco para el funcionamiento de las MNE o la economía de un estado, un ejemplo clásico que podemos citar, son los marcos legales y regulatorios.

diferentes geografías y la necesidad de equilibrar la eficiencia, flexibilidad y prioridades de aprendizaje (Doz, 2016).

Es así, que el contraste entre los dos tipos de estrategias, principalmente son, las ventajas, lo geográfico y los costos de transacción. La empresa nacional, se centran en estrategias de crear valor a través de las ventajas competitivas dentro de su industria, competir con firmas de similares características dentro de un límite territorial y de administrar transacciones internas.

Por otro lado, las formas de sus estrategias de las EMN, son más complejas, en primer lugar, las estrategias están enfocadas a las ventajas competitivas y se suman las ventajas comparativas (por sus filiales en el extranjero), para crear valor en la MNE; la competencia se vuelve global, al internacionalizar sus actividades, operaciones, producción y control empresarial, y uno de sus mayores desafíos es gobernar las transacciones entre la firma matriz y las plantas de producción o empresas ubicadas en los mercados extranjeros.

Las firmas multinacionales, como parte fundamental de la estrategia, definen metas y objetivos claros. Ghoshal (1987), los enmarca en tres grandes categorías, 1) Alcanzar la eficiencia en operaciones actuales, 2) Gestión de Riesgos, y 3) Innovación aprendizaje y adaptación.

En la primera categoría, el autor se refiere a los beneficios en costos salariales y costos de capital (ventaja comparativa); alcanzar la explotación de la economía de escala en los mercados extranjeros u otros países; y el reparto de las inversiones y costes, entre productos, mercados y empresas. La segunda, gestión de riesgos, desarrolla estrategias para los diferentes tipos de riesgos, generadas por el mercado o políticas inducidas, que dan el efecto de cambios en las ventajas comparativas de diferentes países.

En el cierre de sus categorías, analiza la innovación del aprendizaje y adaptación, es la absorción del conocimiento social; el aprendizaje del mercado y de la sociedad en el extranjero, permitirá, gestionar, nutrir y proteger las marcas globales, con la innovación y la publicidad. El aprendizaje aporta a la organización y administra procesos y sistemas, el involucrarse en el aprendizaje social puede generar beneficios en el sentido de reducción de costos e innovación (Ghoshal,1987; Doz 2016).

La finalidad de las estrategias planteadas es generar un portafolio de ventajas comparativas y competitivas para las firmas inversoras directas en el exterior. En el alcance de la eficiencia de las operaciones actuales, se cimenta la ventaja comparativa entre países, además de los beneficios mencionados, al internacionalizarse, puede encontrar la ventaja comparativa, de recursos naturales abundantes e incluso específicos para su producción, así mismo si su filial se domicilia en un país en desarrollado, tiene la posibilidad de acceder a tecnología avanzada. Dentro del éxito internacional de una MNE, se encuentra la ventaja competitiva inicial, es decir, una empresa con ventajas competitivas débiles en el país de origen, aún puede tener una ventaja competitiva en los mercados extranjeros (Tallman y Yip, 2009).

El monitoreo de los riesgos, es fundamental para las firmas, las operaciones que realizan, se encuentran en un entorno diferente al mercado principal de sus actividades (en gran medida surgen de mercados de países desarrollados), la adaptación de la firma puede ser más fácil en mercados de iguales condiciones y estructuras, sin embargo, el problema radica cuando el mercado es de diferente forma e incluso subdesarrollado, es aquí donde las empresas deben generar una serie de estrategias, para adaptarse y defender sus ventajas competitivas, ante cualquier cambio estructural, ya sea por el mercado o por la política de la nación.

Ghoshal (1987), en sus estrategias no integra la estrategia de las “alianzas estratégicas”, o como Dunning (1995), les llamaría “capitalismo de la alianza” (como un caso especial integrado a su Teoría del OLI), las condiciones en las que puede prosperar la alianza, mejoran la competitividad entre las firmas. Existen diversas formas organizativas en las alianzas estratégicas, que abarcan desde, empresas conjuntas de capital, acuerdos de licencias, acciones compartidas en proyectos de desarrollo de los productos, relaciones minoritarias y compras compartidas y fabricación. Hay que resaltar que dos tipos de relaciones interempresariales, están excluidas de las alianzas, son las transacciones realizadas en el mercado por dos firmas o la fusión de empresas, ya que es incompatible con las alianzas, la organización que resulte de una fusión o adquisición, no debe depender de dos o más organizaciones para su supervivencia (Inkpen,2005).

La postura de Inkpen (2005), referente a la adquisición y fusiones que no son consideradas alianzas estratégicas, es cuestionable desde la Teoría de los Costos de Transacción, de Coase (1937) y Williamson (1981), en primer lugar, la adquisición y fusión se da dentro de una gobernanza de mercado con la aplicación de contratos, la cual es considerada la neurona principal de la economía (Coase, 2002).

Sin embargo, lo que en nuestro juicio Inkpen, no consideró es que al tener una adquisición (absorber totalmente a otra empresa) o fusión (integrarse en cooperación entre firmas, manteniendo sus individualidades) el propósito es explotar sus ventajas competitivas y transitar del mecanismo de mercado al de jerarquía, esto significa por pasar del contrato a la internalización, para reducir costos de transacción. Es lógico deducir que debe considerarse la

organización resultante de la fusión y adquisición una alianza estratégica, aunque sea para supervivencia empresarial.

2.1.3 Gestión de las Multinacionales

En esta sección, la teoría de la gestión de las multinacionales, será abordada con diferentes componentes o subparadigmas de la teoría, que engloban un campo complejo y con desafíos, la cual implica una coordinación, ejecución y administración de actividades u operaciones de las empresas multinacionales con las filiales o sucursales en la que se encuentra su firma o su planta de producción.

Se revisará diferentes unidades de análisis, basadas en innovación y tecnología, cultura y recursos humanos, política ambiental, administración de finanzas internacionales e impuestos y precios de transferencia. La trascendencia de los subparadigmas teóricos, aportan al crecimiento del conocimiento de la teoría de la Gestión de las Multinacionales, sin embargo, para fines de este trabajo, no serán contempladas en el desarrollo de las variables independientes.

Innovación y tecnología: Vernon (1966), fue uno de los pioneros en teorizar sobre la transferencia de la tecnología o unidades productivas, como una ventaja competitiva en la Inversión Extranjera Directa, de las MNE, sobre las empresas locales.

La literatura plasmó la definición de tecnología, como un concepto vinculado estrechamente a la ingeniería, mientras la innovación respecto a las MNE, era la creación de nuevas ideas, productos, servicios, procesos productivos y activos tecnológicos, que les permita distinguirse de otras firmas en el mercado. En ambos casos, no consideraron la contribución particular de las MNE, como agentes de difusión de tecnología, difundiendo principalmente entre y dentro de las empresas una derrama de conocimiento científico y tecnológico (Cantwell, 2009).

Partiendo de una visión Penroseana o de Penrose (1959), al referirse al crecimiento de la empresa usa analogías biológicas en la teoría de la firma, al referirse a la duplicación de plantas, como un proceso similar a la división celular.

Entonces, a nivel de innovación y tecnología, podemos comparar las MNE, como una célula, porque comparten un manojito de procesos similares. Partiendo del hecho de que una unidad, se pueden multiplicar células nuevas, al igual que una firma (su conjunto de firmas, las convierte en una entidad multinacional). Al crear nuevas unidades se transfiere la información que poseen en sus núcleos internos, es decir en las MNE, son portadoras de tecnología, investigación, habilidades gerenciales, administrativas, etc. Tanto la MNE y las células, necesitan procesos de coordinación y comunicación para cumplir sus propósitos vitales, en el caso de la MNE necesita una red de comunicación que le permita operar y controlar a sus filiales en el extranjero y la ejecución de actividades comerciales en los mercados globales.

2.2 CAPÍTULO 2. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En la construcción del marco teórico se aborda en la variable dependiente la cual es la Inversión Extranjera Directa (IED), se identifican las principales teorías genéricas y el desarrollo histórico y evolutivo de la IED. Además, la trascendencia de la variable está ligada a la Ciencia de los Negocios Internacionales y las Ciencias Económicas.

Las teorías genéricas que se abordaran en este capítulo, son las teorías que mayor trascendencia han alcanzado sobre la IED, estas son: Teoría de la Internalización, Teoría del Ciclo del Producto, Paradigma Ecléctico u OLI y la Teoría de la Visión Basada en Recursos y Capacidades.

2.2.1 Aspectos generales sobre Inversión Extranjera Directa

Abordando la variable independiente, podemos mencionar los diferentes enfoques teóricos desarrollados acerca de la IED y las Teorías de la Empresa Multinacional, se han establecido en diferentes grupos prevaletientes: (1) Teoría de la internalización, (2) El paradigma ecléctico OLI, (3) teoría del ciclo de vida del producto (PLC) y (4) Visión Basada en Recursos (Justin, P. y Feliciano., 2020). En nuestro caso, además de las teorías señaladas, introduciremos la Teoría de los Costos de transacción, porque la consideramos de gran relevancia, como teoría explicativa de la internalización y de la Visión Basada en Recursos, asimismo, aporta al entendimiento de los modos de entrada de la IED.

Partiremos de la definición de ¿Qué es Inversión Extranjera Directa?, Oatley (2012, p. 376), afirma “Una forma de inversión transfronteriza en la que un residente o una corporación con sede en un país posee un activo productivo ubicado en un segundo país. Tales inversiones son realizadas por corporaciones multinacionales. Las IED pueden involucrar la construcción de

una nueva, o la compra de una existente, planta o fábrica”. Mientras Sobel (2006, p.460) define en Economía Política y Asuntos Globales la IED así, “Inversión en el control de instalaciones productivas en el extranjero, generalmente definida por una inversión que equivale al control del 10% o más de un patrimonio de la empresa”.

La retórica de los autores marca una línea en común, que es la inversión transfronteriza, control y manejo de los activos de producción o del patrimonio de la empresa, entre dos geografías distantes, la primera una corporación con sede en un país y el otro país ubicado en el extranjero. La diferencia entre las posturas conceptuales, están ubicados entre niveles macro y micro, es decir en el primer nivel las empresas se centran en construir o comprar una planta de producción o una fábrica, en el otro nivel determina el porcentaje mínimo de participación que debe tener una empresa sobre un patrimonio en el extranjero.

La diferencia entre estos dos conceptos, radica en billones de dólares, en tener el 100% del control de la empresa en el extranjero o una participación del 10%. La transferencia monetaria es significativa tanto para la firma inversora, así mismo para el país que capta esa inversión Kerner (2014).

Para una mayor claridad del concepto de la IED, se desglosará en sus diferentes componentes: 1) Inversión, 2) Extranjera y 3) Directa.

Kerner (2014), los cataloga así, **Inversión:** Involucra las operaciones en el extranjero de las multinacionales, que tienen consigo una cantidad de actividades políticamente informadas, planeadas y consecuentes. Las firmas inversoras obtienen capital del mercado de dinero extranjero y nacionales e invierten en diversos tipos de activos, contratación de empleados, creación o compra de una planta de producción, vender bienes o servicios en los mercados, etc. ´

Extranjera: Establece dos vías para entender el significado de extranjera. La primera vía sustenta que, la IED, el capital inversor debe provenir de una firma multinacional, fuera de las fronteras del país receptor, además de que el capital debe tener la característica de ser transfronterizo hacia la filial extranjera. La segunda comprensión, esta sujeta por la palabra “extranjero”, es decir una inversión de capital debe estar bajo control de un inversor extranjero directa.

Finalmente, la última definición **Directa:** La inversión directa requiere del control de una propiedad productiva en el extranjero o un porcentaje de participación, para que proporcione al inversor algunos grados de control corporativo, con la finalidad de tener una gestión ante responsable de los inversores directos y probablemente dirigir la filial por un dirigido o entrenado por ellos.

Aclarado la definición de la IED, entraremos a revisar las diferentes teorías explicativas sobre la variable dependiente.

2.2.2 Teoría de la Inversión Extranjera Directa

El investigador Dr. Stephen Hymer, es pionero en la teoría de la internacionalización en los negocios internacionales con su tesis: "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment" (1960). El aporte de Hymer fue revolucionario por que aportó a la teoría de la Inversión Extranjera Directa y la generación de ganancias de las firmas nacionales en el extranjero.

De acuerdo a Dunning y Rugman (1985), La visión conceptual de Hymer, consistía en salir del árido de la teoría comercial y la teoría financiera neoclásica (en un mundo sin fricciones de competencia perfecta, sin costes de transacción, el capital se mueve en respuesta en los

diferenciales de tipos de interés), centró la atención a la MNE per se. Esto permitió entender a las multinacionales como una modalidad de extender y controlar su producción fuera de las fronteras nacionales. Hoy en día, se reconoce que la IED (es decir, la producción internacional) trata principalmente de la transferencia de activos intangibles no financieros y específicos de la propiedad por parte de la EMN, que necesita apropiarse y controlar la tasa de uso de su(s) ventaja(s) internalizada(s). Continuando con la perspectiva, para Calvet (1983) la Inversión Extranjera Directa se convierte en la consecuencia de la organización industrial, desde entonces se ha convertido en uno de los conceptos más populares de estudio.

Hymer justifica y sostiene las condiciones en las que se puede explicar la existencia de la IED: (1) Las firmas deben poseer una ventaja compensatoria sobre las empresas del país las empresas locales del país de destino, para que la inversión internacional sea viable y rentable, (2) El mercado para vender esta ventaja debe tener la característica de ser imperfecto, 3) Las EMN tiene la capacidad de utilizar sus operaciones internacionales para separar mercados y eliminar la competencia, o para explotar una ventaja, y 4) El control sobre el uso de los activos transferidos al extranjero para minimizar los riesgos y alcanzar un poder monopolístico (Dunning y Rugman, 1985; Rugman et al., 2011).

Hymer (1960), aporta a las ventajas y desventajas de internalización, por ejemplo, afirma, de las barreras de las operaciones internacionales y las ventajas de las firmas nacionales en sus mercados domésticos. Identificó las dificultades para una firma incursionar en un mercado foráneo, asume que la empresa debe de pagar un coste para obtener información y recursos (ventajas que tienen las empresas en su propio territorio: conocimiento de su economía, su lengua, su derecho y su política), pero esta inversión representará un coste fijo para la empresa;

más adelante el concepto del coste de los activos, será abordado por los teóricos de los costos de transacción.

La otra barrera es la discriminación de los gobiernos, este trato no debería ser importante para la empresa extranjera, si es el mismo trato que reciben las empresas locales, el problema surge cuando se da un mejor trato a las empresas nacionales y discriminatorio a las internacionales, en este sentido analiza la estructura imperfecta del mercado y el gobierno. Para complementar el enfoque, Kindleberger (1969), dice, en el caso de Estados Unidos, se asume que las firmas dirijan las operaciones de sus filiales de la misma manera que en el país (ajustándose a los objetivos norteamericanos), mientras los estados soberanos y territoriales donde opera la firma, pueden negar ese *modus operandi*.

Calvet (1983), en referencia a Kindleberger dice que proporcionó el primer estudio exhaustivo de las diversas teorías de la IED en la línea expresada por Hymer, que contrasta al modelo de competencia perfecta de la economía neoclásica, es decir, cuando todos los mercados se vacían, cuando no hay economías externas de producción o comercialización, cuando la información no tiene coste y no hay barreras al comercio o a la competencia, el comercio internacional es la única fuente de inversión directa.

Kindleberger (1969, p.13), ilustra el punto, “en un mundo de competencia perfecta por bienes y factores, la inversión directa no puede existir. En estas condiciones las ventajas locales tendrían ventaja sobre las extranjeras en la proximidad de sus operaciones a sus centros de decisión”.

A partir del postulado anterior, surge la pregunta ¿Las MNE surgen como respuesta estratégica a las imperfecciones del mercado?, bajo la lógica de Hymer y Kindleberger, así sería,

puesto que para ambos autores la teoría de la IED contradice los postulados de los neoclásicos, en asumir que no existe la competencia perfecta y la eficiencia del mercado de bienes o factores. Incluso elevan la discusión al análisis estratégico, partiendo desde la toma de decisiones como herramienta para incrementar la riqueza, aprovechando la heterogeneidad de la información. Entonces para las MNE, es conveniente operar en el exterior, aprovechando sus ventajas propias y así pertenecer al oligopolio de la industria (aspecto que no debería existir en competencia perfecta), para tener poder de mercado.

De acuerdo a Calvet (1983, p.2), dice que Kindleberger, propuso un “paradigma de imperfecciones del mercado”.

Kindleberger (1969), con el fin de determinar el alcance de las inversiones extranjeras se la expresa con los siguientes encabezados: 1) Desviación de la competitividad perfecta en los mercados de bienes, 2) Imperfección en los mercados de factores, 3) Economía interna y externa de escala y 4) Limitaciones gubernamentales a la salida o entrada. Con la finalidad de aclarar el significado de estos cuatro encabezados, conviene hacer unos breves comentarios.

En el primer punto, la ventaja monopolística se manifiesta con la diferenciación de productos (reconocida por su prevalencia en productos de marca), habilidades de mercadeo y mantenimiento de precios. Deben alcanzar su posicionamiento en la industria, para evitar que otra firma, los supere y desarrollen esa ventaja. El segundo, señala la centralización y superioridad de la gestión, que debe ser combina con ventajas de monopolio en el mercado de bienes y en la economía de escala, además de explotar la gran ventaja de los secretos industriales o patentes en productos diferenciados. El tercer punto las economías de escala internas y el monopolio dan apertura a una integración vertical, las economías de escala externas conducen a

una integración vertical, en varias líneas de producción, los inventarios son caros y se necesita coordinación entre las diferentes etapas, la firma en este caso puede ser un mejor medio para organizar la producción que los mercados externos. El último punto, el gobierno en defensa de la producción interna y reducir las importaciones puede aplicar medidas arancelarias (tipo comercial), lo que puede tener el efecto contrario al descubrir que ha dado apertura a las MNE (Kindleberger, 1969).

Por otra parte, Caves (1971), menciona que en la teoría de la empresa multiplanta y la probabilidad de escala en las ventas nacionales (en productos diferenciados) sugieren que una empresa no invertirá en mercados extranjeros, mientras existan oportunidades rentables para la explotación de economías de escala en producción en la ubicación domiciliaria de la firma.

Entonces, al no tener un alto margen de oportunidades en el mercado doméstico, las firmas se expanden por las fronteras, en sintonía con las ventajas monopolísticas de Kindleberger, además de explotar otra de las imperfecciones del mercado el “el oligopolio diferenciado” (Caves, 1971, p.12), como el más probable y lubricado entorno del mercado para la inversión directa.

Es así que podemos decir que en el caso de Caves, considera a la diferenciación del producto como elemento crítico, es decir lo que sería una ventaja de capital intangible en la industria frente a las barreras de entrada que se puede enfrentar, compensadas por la renta de los atributos de la firma que se ha establecido en el mercado diferenciado en el mercado mundial. Finalmente menciona en los modos de entradas de IED en mercados extranjeros, son la integración vertical y la horizontal, en cualquiera de las formas deben enfrentar barreras de

costos en el mercado de capital, al tener altas cargas de intereses en el mercado entrante, son las principales barreras que deben enfrentar las MNE, dentro de las barreras convencionales.

2.2.3 Teoría de los Costos de Transacción (TCT)

La tendencia teórica de la firma, fue determinada insatisfactoria por primera vez por Ronald Coase (1937), representando un enfoque fundamentalmente nuevo sin precursores obvios (Bylund, 2014). La TCT, se ha utilizado para arrojar luz sobre una amplia gama de fenómenos organizacionales, incluyendo la diversificación horizontal, la empresa multinacional, alianzas estratégicas o joint ventures, relaciones en la cadena de suministro y asociaciones público-privadas (Cuypers, et.al, 2021).

Coase, en su artículo seminal, "The Nature of the Firm" afirma, “Fuera de la empresa, los movimientos de precios dirigen la producción, que se coordina a través de una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Dentro de una empresa, estas transacciones de mercado se eliminan y en lugar de la complicada estructura de mercado con transacciones de intercambio se sustituye al empresario-coordinador, que dirige la producción” (1937, p. 388). Bajo la lógica de Coase, el mecanismo de los precios es de hecho un medio eficiente para asignar recursos dentro del mercado, sin embargo, en el interior de la firma los recursos son dirigidos autoritariamente por el corporativo de la organización (Jacobsen, 2008).

Por otra parte, Williamson, otro de los grandes exponentes de la TCT, menciona que el estudio de los costos de transacción es, pues, una empresa institucional comparativa (los beneficios deben juzgarse en relación con el costo) que reconoce que hay una variedad de transacciones diferentes por un lado y una variedad de estructuras de gobernanza de alternativas en el otro (1981). Por ejemplo, se examina en cual gobernanza es más eficiente hacer una

transacción, en el caso de jerarquía la transacción se la internaliza (“make”) y en mercados, basados en la teoría neoclásica (mediante contratos o “buy”). La TCT, se diferencia de la teoría neoclásica, en el supuesto de competencia perfecta, es decir si existieran los mercados competitivos perfectos, no existirían o no habría cabida para la existencia de los costos de transacción.

Entonces, es importante preguntar, ¿Si en la teoría neoclásica se establece un sistema de precios con la capacidad de ser eficiente y se cumple el supuesto de competencia perfecta, para qué sirve la firma?

Para dar respuesta a la interrogante, primero se puede manejar la suposición que la marca distintiva de la empresa es la superación del mecanismo de los precios (referente a la teoría neoclásica), incluso la organización de la firma puede reducir los costos, teniendo en cuenta que puede obtener inputs a un precio más bajo que las transacciones del mercado que reemplaza, porque siempre tiene la posibilidad de regresar al mercado directo si falla; incluso más adelante reafirma su postura al mencionar que la razón principal por la que es rentable establecer una empresa, al parecer es que hay un costo de usar el mecanismo de precios (Coase, 1937).

Tras este planteamiento, podemos afirmar que la firma existe, como una organización con la capacidad de reducir los precios o costos de transacción, pudiendo plantear un nuevo mecanismo de precios (transacciones organizadas dentro de la firma), la cual es diferente a los postulados por la teoría clásica (mecanismo de precios establecidos por la oferta y la demanda).

Coase (1937, 2002), también es pionero al introducir el contrato en las transacciones, además lo cataloga como la principal neurona del sistema económico, o el medio por el cual las firmas se interrelacionan. Además, Coase señala la inclusión del contrato separado para cada

transacción del intercambio que tenga lugar en un mercado. Con respecto a esta postura Williamson (1985), incorpora los conceptos ex ante y ex post para la transacción con el uso de contratos. Ex ante es la etapa previa a una transacción, donde las partes negocian, toman decisiones para evitar conflictos en la participación y riesgos que puedan presentarse a futuro. Ex post es lo contrario, se refiere a la etapa de la transacción, donde se analizan los resultados y se controla el cumplimiento del contrato.

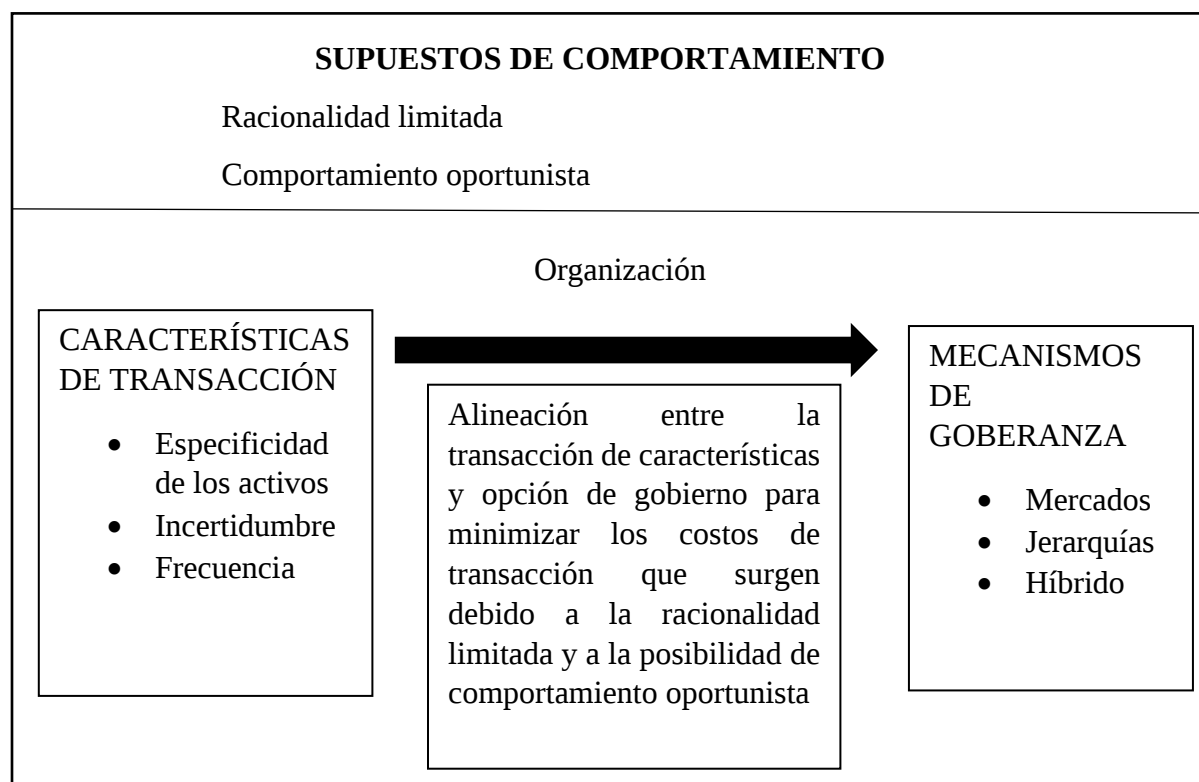
Es importante hacer hincapié, que en ambos procesos ex ante y ex post, conllevan costos de transacción. En el caso que estos costos sean muy altos, se recomienda retornar a los mercados imperfectos para realizar las transacciones, así se reduce costos y se facilita la transacción.

Proposiciones Básicas

Williamson, a partir de la década de los 70's se dedicó a ahondar en la TCT, para esto estableció los supuestos de comportamiento, sobre la cual la teoría se basa (y sin estos el estudio de la organización económica es inútil), son: la racionalidad limitada y el oportunismo (1981). El desarrollo del marco teórico de Williamson, con los supuestos, características de transacción y mecanismo de gobernanza se lo puede apreciar en la figura 5.

Figura 5

Costos de Transacción de acuerdo con Williamson



Nota. Elaboración propia, adaptado de (Cuypers, et.al, 2021, p. 113).

El primer supuesto **la racionalidad limitada**, se refiere a una dotación menor del poderoso aparato analítico y de procesamiento de datos e información; el “hombre económico” se le atribuye hiperracionalidad (o perfecta racionalidad para los neoclásicos), el “hombre organización” tiene una racionalidad limitada, es decir este supuesto es responsable de los límites computacionales de la organización (Williamson, 1981).

El **oportunismo**, corresponde a la fragilidad del motivo que requiere un cierto grado de circunspección, prudencia y desconfianza en la economía de costos de transacción. Es decir, el oportunismo es el comportamiento estratégico por parte de una de las partes involucradas en una transacción para sacar ventaja a expensas de la otra parte (Williamson, 1993). La manera en que se pueden obtener esa ventaja es no siempre compartiendo información completa (asimetría de la

información), proporcionar evaluaciones objetivas de resultados probables, o comportarse cooperativamente durante la realización de intercambios económicos (Cuypers, et.al, 2021). Para Williamson, es importante contrarrestar el oportunismo, para lograr la reducción de los costos de transacción.

En el contexto de la globalización económica y de las empresas multinacionales, sus decisiones de inversión en alguna de las naciones del mundo, pasan por el análisis de las situaciones económicas, políticas y sociales. Las MNE, buscan ubicaciones que ahorren en la racionalidad limitada y minimicen pérdidas por oportunismo (Tejinder y Newhouse, 1995).

Los costos de transacción vinculados a los dos supuestos son:

“Racionalidad limitada, 1. Ley, a) Justo y equitativo, incluida la no discriminación en la aplicación de la ley; b) Estado de derecho; c) solución de controversias internacionales, incluido el arbitraje; (d) Leyes consistentes y estables para la repatriación de ganancias y capital; y e) Leyes sobre compensación en caso de nacionalización de una empresa. Oportunismo 1. Un código comercial estable e inequívoco para proteger contra agentes locales deshonestos; y 2. Derechos de propiedad intelectual que se aplican estrictamente” (Tejinder y Newhouse, 1995, p. 320).

La preocupación de los autores Tejinder y Newhouse (1995), en el ahorro de la racionalidad limitada, es que las leyes de una nación, no tengan un carácter de ambigüedad, además que no sufran cambios, en periodos cortos o que exista una gama de leyes dispersas, que pueden ser integradas en un solo documento. Por parte del Estado de Derecho, es un punto importante para su análisis y para el nuestro, ya que es la confianza por parte de los agentes sociales y económicos en las reglas de la sociedad y su acatamiento, además de prestar atención

a la calidad de los contratos, etc. Por parte del supuesto del Oportunismo, establece códigos de leyes, contra agentes económicos domiciliados en el extranjero deshonestos, protección de patentes desarrolladas por las MNE, es decir, una estructura institucional y política sólida, para reducir el oportunismo y fortalecer el sistema.

Los constructos de Williamson

Continuando con el marco teórico planteado por Williamson, abordaremos los constructos de la organización. Partiremos de las características de transacción.

Especificidad de los activos. Dentro del enfoque económico de los costos de transacción, se argumenta que el factor medular responsable de las diferencias de los costos de transacción entre transacciones son las variaciones en la especificidad de los activos. Cuando más relevante es la condición de la especificidad se vuelve más importante, las relaciones de intercambio adquieren un carácter comercial bilateral cada vez más fuerte (Riordan y Williamson, 1985). Se ha reconocido tres diferentes tipos de activos específicos, el primer activo específico de sitio, el segundo activo físicos y el último activo humanos (Williamson, 1983).

Incertidumbre. Forma parte de la base explicativa de los T.C.T, es el carácter esencialmente "incognoscible" de los acontecimientos y resultados futuros, lo que significa que no podemos saber con certeza la eventualidad que sucederán, ya que aún no ha ocurrido. Es un mundo por descubrir y permanece desconocido por nosotros en el presente (Slater y Spencer, 2000).

El concepto adopta otro sentido para los autores Ungruhe, Kreis y Kleinaltenkamp (2010), la incertidumbre tiene diferentes formas. La cuestión radica en si todos los posibles estados futuros de la naturaleza se conocen o no. En el caso que se conozcan, se puede hablar de

“estrecha incertidumbre” y en caso de no conocer, se aplica el concepto de racionalidad limitada. En consecuencia, las probabilidades de los estados futuros de la naturaleza son subjetivas e incompletas, es así que el concepto de racionalidad limitada e incertidumbre (estrecha), puede ser el mismo.

Frecuencia. La tercera y última característica de la transacción, se establece como la repetición, continuidad o regularidad de las transacciones entre las partes involucradas en la transacción. Williamson (1985), argumenta que la frecuencia de las transacciones es una dimensión relevante, tanto así, que el costo de las estructuras de gobierno especializado será más fácil de recuperar en transacciones grandes y que sean de tipo recurrente, además el objeto central no es economizar en los costos de transacción, sino economizar tanto en los aspectos de costos de transacción como de producción neoclásicos.

Es decir, el grado de recurrencia en las transacciones entre las firmas, genera confianza y credibilidad entre los involucrados, lo que permite conocer el tipo de gobernanza a elegir, para economizar en múltiples aspectos.

Modos de gobernanza y mecanismos

En el estudio de los modos de gobernanza, se analiza las actividades organizacionales económicas dentro y entre mercados y jerarquías. Las transacciones jerárquicas son aquellas en las que una entidad administrativa o firma, abarca ambos lados de la transacción, prevalece alguna forma de subordinación y por lo general se obtiene una propiedad consolidada (Williamson, 1975), el estructurar la transacción de manera interna se la denomina también internalización.

Por otro lado, en el mercado las transacciones del mercado de productos intermedios, con el uso de contratos, o mecanismos del mercado (Williamson, 1985), siempre y cuando el costo de la transacción sea menor que el internalizar los procesos. Y el último modo considerado es el “híbrido”, es el resultado de los dos modos polares (mercados y jerarquías), en el modo híbrido, se manifiestan diversas formas de contratación a largo plazo, comercio recíproco, regulación, franquicias y similares en relación a los dos primeros modos polares (Williamson, 1991), a través de este modo, las partes pueden interactuar con el uso de contratos (mercado), pero también se establece grados de control, coordinación y administración (jerarquía), se puede decir que el modo híbrido es el punto medio entre ambos modos polares.

Hennart, se preguntó, ¿Por qué la mayoría de las transacciones no están dispuestas ni en el “mercado puro” ni en el extremo de la “jerarquía pura” ?, explica que la “concentración de formas institucionales en la zona intermedia entre los mercados y las empresas puede explicarse por el aumento de los precios y la jerarquía entre los mercados y las empresas puede explicarse por el aumento de los costos de organización a medida que uno se especializa en el uso de métodos puramente de precios o puramente jerárquicos.” (Hennart, 1993, p. 545).

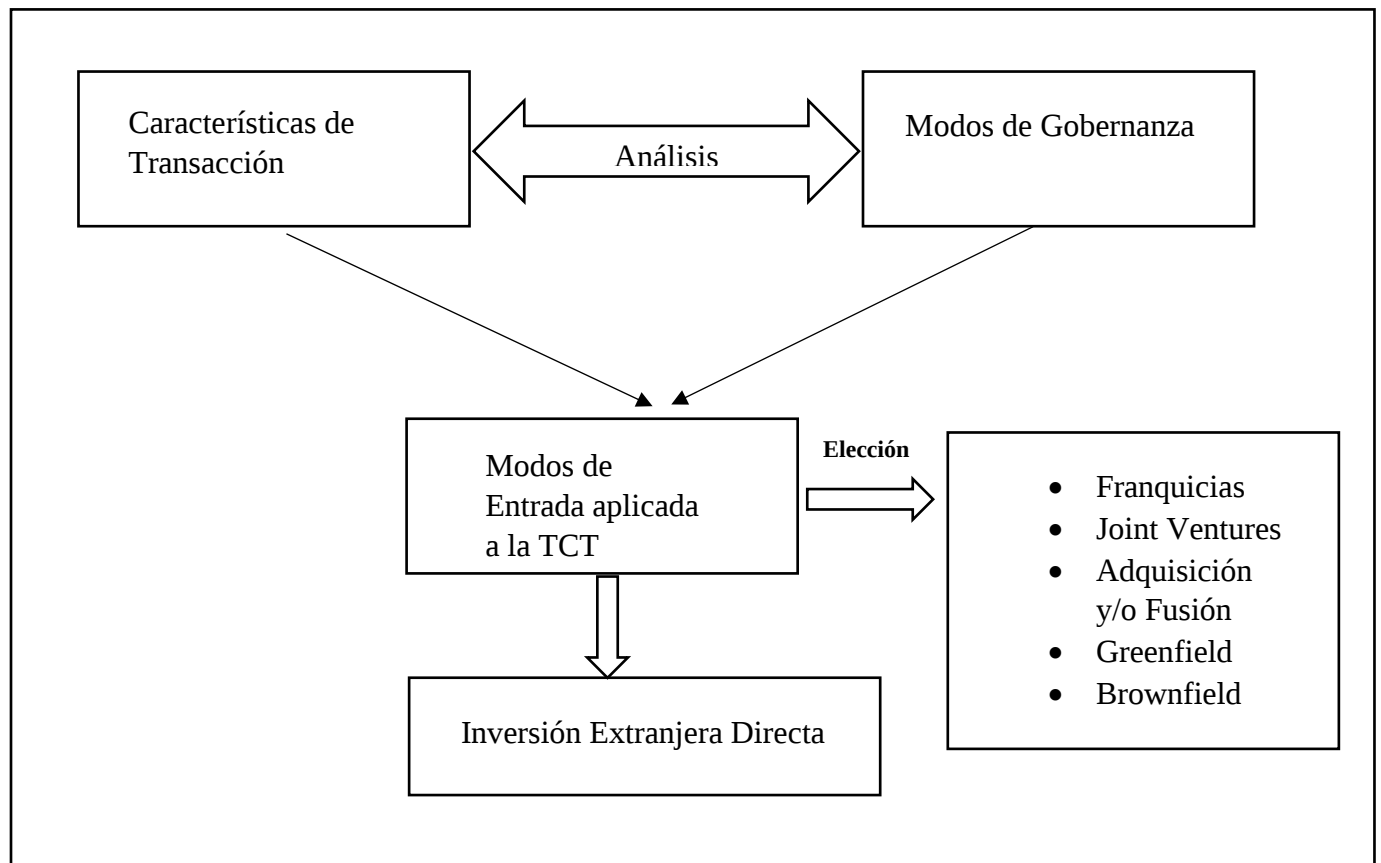
La visión de Hennart (1993), aborda lo complejo de los mecanismos de gobernanza propuesta en Williamson, y ahonda en el espectro entre el mercado y la jerarquía, las actividades organizacionales engendran diferentes formas de control administrativo, coordinación y de precios. Las transacciones se sitúan en un punto mixto, enriquecido tanto por la jerarquía y tanto por el mercado.

Modo de Entrada de la Inversión Extranjera Directa y Costos de Transacción

Lo planteado en los párrafos anteriores de la teoría de los costos de transacción, es adaptable al fenómeno de la IED. El modo de entrada se refiere a la forma en el que la empresa decide ingresar a los mercados foráneos, incluso el tema fronterizo, en el marketing internacional es la elección adecuada del modo de entrada en los mercados extranjeros (Anderson y Gatignon, 1986).

Figura 6

Aplicación de la Teoría de los Costos de Transacción en la Inversión Extranjera Directa



Nota. Elaboración propia.

Las aplicaciones de la TCT, con las características de transacción y modos de gobernanza son los siguientes:

- Franquicia: es una forma de organización híbrida, considerada un modelo de negocio que se centra en la generación de riqueza, con la creación de valor, uso de recursos, marca registrada a lo largo del tiempo y bajo contrato (Gassenheimer, Baucus y Baucus, 1996; Spinelli, y Birley 1996).
- Joint Ventures (JV): Es considerada una alianza estratégica entre empresas, para la combinación de sus recursos y capacidades, con la finalidad de establecer una posición competitiva más fuerte, aprovechando las economías de escala y diversificando el riesgo (incluso alcanzar una economía de alcance), superar las barreras de entrada al ingresar a nuevos mercados, compartir e integrar conocimientos complementarios y ser una forma paliativa ante la xenofobia al entrar en un mercado extranjero. A nivel de TCT, las JV, tienen la relación entre la(s) matriz(es), y el Joint Venture es un patrimonio, o una jerarquía. El vínculo de equidad sugiere existe un nivel de confianza satisfactorio entre las partes, además de la coordinación jerárquica es superior o preferible a la coordinación a través de mercados o contratos, entonces se puede deducir que las JV, es un tipo particular de internalización (Hennart, 1988; Channon, y Sammut-Bonnici, 2014).
- Adquisición y Fusión: Ambos conceptos se los puede catalogar como comportamientos en los que se transfiere el derecho de propiedad entre el comprador y vendedor corporativos (el contrato, es un mecanismo esencial), por lo tanto, se puede señalar que ambas partes tiene que pagar costos de transacción y a nivel de gobernanza se sitúa bajo el mecanismo de mercado (Pi y Lan, 2011). Cabe señalar que a pesar que Adquisición y Fusión, sean conceptos caracterizados por pagar costos de transacción son diferentes en su forma. En el caso de la

adquisición es la creación de algo nuevo, es decir la empresa A compra la empresa B, lo cual la empresa B, pasa a ser propiedad absoluta de la empresa compradora, incluso la empresa B puede ser absorbida o dejar de existir (Roberts, et.al, 2003). Incluso para Oster (1999), existen dos razones para que un inversionista opte por adquirir, en primer lugar, porque puede resultar una ganga para el adquiriente, en otras palabras, el valor de los activos adquiridos es menor que su costo de reposición y la segunda razón, el inversionista puede aprovechar las ventajas competitivas de su empresa de mejor manera, con la empresa adquirida.

Por el lado de la fusión está considerado un proceso de negociación entre dos empresas existentes, es la unión de sinergias potenciales que se pueden explotar, la fusión integra en sociedad a las partes (formar un nuevo todo más grande), sin embargo, cada parte mantiene su independencia y control sobre su empresa particular (Roberts, Wallace y Moles, 2003).

- Greenfield: En este modo de entrada, la empresa matriz, decide crear una empresa de propiedad total en el extranjero (inicio totalmente nuevo), el proceso Greenfield se diferencia de la adquisición, porque este último adquiere una empresa existente (Brouthers y Brouthers, 2000).

En el caso de la TCT, la principal razón de la IED, es que las empresas encuentren ventajoso organizar sus interacciones internacionales a través del mecanismo de gobernanza de la jerarquía, ya que los costos de organizar en los mercados son más altos que internalizar en la empresa, incluso para el caso de Greenfield, debe encontrar deseable ser propietario de las instalaciones en el extranjero, es decir

organizar su interdependencia con los extranjeros con la aplicación de métodos jerárquicos y no de mercado (Hennart, 1982).

- Brownfield: Se puede considerar un modo de entrada, como un especial caso de adquisición. En el caso de la adquisición facilita una entrada rápida y acceso inmediato a los recursos, sin embargo, la empresa absorbida puede requerir una reestructuración para superar los ajustes organizacionales. En mercados aún emergentes, la reestructuración puede resultar profunda y extensa que el resultado es que la operación es similar a una inversión nueva, en este último caso se denomina Brownfield, al cual, a nivel de la TCT, se le establece un modo de entrada híbrido (Meyer y Estrin, 2001).

Finalmente, el marco teórico de TCT, representa una unidad de análisis de gran impacto para entender el comportamiento de las multinacionales y de los negocios internacionales, sobre todo en las decisiones cruciales que deben tomar en cuenta los inversionistas respecto a las características de transacción (enfocadas dentro una visión internacional) y los modos de gobernanza a elegir. La decisión en la IED, puede representar el éxito o fracaso, además de poder captar mayores rentas sobre la competencia dentro de la misma industria.

2.2.4 Teoría de la Internalización

La teoría de la internalización tiene principios básicos: las firmas son maximizadores de beneficios en los mercados imperfectos; las firmas tienen un incentivo en la reducción de costos de transacción para crear mercados internos y eludir los mercados externos imperfectos de productos intermedios que la empresa posee o controla; e internaliza el mercado a través de las fronteras nacionales (Banalieva y Dhanaraj, 2019).

De acuerdo a Rugman et al. (2011) la firma como unidad de análisis en la internalización tiene sus raíces en los trabajos de varios investigadores, varios de ellos de provenientes de la denominada “Reading School”, Buckley and Casson (1976, 2009), Rugman (1981), y Hennart (1982).

La existencia de las EMN, no está sujeta a las ventajas monopolísticas que conducen a barreras de entrada y consumo, o a las imperfecciones del mercado en los mercados de producción final, lo cual es el corazón de la teoría de la Ventaja Monopolística, de Hymer (1960), Kindleberger (1969) y Caves (1971), ninguno identificó a la internalización de los mercados de productos intermedios, en contraste de Buckley y Casson (1976), con la publicación de *The Future of the Multinational Enterprise* (Rugman et al, 2011).

La teoría de la internalización extiende a las empresas multinacionales las ideas centrales de la teoría de la economía de costos de transacción (Coase, 1937), desarrollada en un contexto doméstico, además de ser paralela al innovador trabajo de Williamson (1975), sobre la eficiencia relativa del mercado, las jerarquías y los modos intermedios (Hennart, 1986; Rugman et al, 2011).

Los costos de transacción por parte de las EMN, es el aprovechamiento de sus propiedades internas, logrando reducir los costos de transacción, al reemplazar la transacción ineficiente o no factible en condiciones de plena competencia (postulado principal de los teóricos neoclásicos), por una transacción interna, dentro de la empresa, principalmente en la transferencia de productos intermediarios (basados en el conocimiento know-how) a través de sus fronteras (Rugman et al, 2011). Cabe señalar que si el postulado de los neoclásicos de una

competencia perfecta, siendo suficiente para establecer el sistema de precios y alcanzando que los mercados se vacían, entonces no tendría cabida los costos de transacción.

El trabajo de Buckley y Casson (1976), es considerado seminal en la teoría de la empresa multinacional y la internalización. Los principales aportes de Buckley y Casson, referentes a las empresas multinacionales son: Existencia de ventajas al localizar las actividades en el exterior; y organizar estas actividades al interior de la empresa para que resulte más eficiente que venderlas o cederlas a empresas del país extranjero en cuestión (Cardozo, et.al, 2007).

En la discusión de internalización de los mercados, se considera que la firma se convierte en una organización eficiente en la reducción de las transacciones. Al respecto afirma Rugman (1981), los precios de transferencia (o precios internos) de la firma lubrican la organización y permiten que el mercado interno funcione con eficiencia, al igual que un mercado regular potencial, pero no realizado. Al referirse a que no están realizados los mercados se refiere a que las firmas no son superiores a los mercados, sin embargo, pueden corregir fallas de los mercados, sobre todo en los altos costos de transacción.

Por su parte Buckley (1983), hace énfasis en un error al equiparar la internalización con la centralización de esas actividades, una solución para la EMN, es poder operar los más cerca a los márgenes de un mercado interior perfecto.

Casson (1981), por ejemplo, argumenta que la razón de ser de las multinacionales es comprar y constituir activos complementarios en diferentes mercados internacionales, o países e integrar sus operaciones bajo una sola unidad de control (jerarquía). Al realizarlo crea un mercado interno, para el producto intermedio. El concepto de un mercado interno es adecuado en

el caso de que la administración de la empresa está descentralizada, con poderes de control sobre los gerentes que conducen las filiales o plantas individuales.

Los autores Buckley y Casson (1976) y Rugman (1981), se preocuparon principalmente por el desarrollo y explotación de las “ventajas específicas de la empresa” (FSA, por siglas en inglés) dentro de la empresa frente a los mercados foráneos (lo que implicaría la compra de conocimientos tecnológicos en el lado de la entrada o su licenciamiento en el lado de salida), es decir, los beneficios económicos de la internalización (Rugman y Verbeke, 2008).

Siguiendo con Rugman (1981), contribuyó y extendió la teoría de la internalización de modo dinámico, es así como contrasta la IED con la exportación y la concesión de licencias [los 3 son considerados por el autor modos de entrada para las firmas en los mercados extranjeros], y la construcción de puntos potenciales [control y recursos, riesgo y costos, adaptación al mercado local, recursos disponibles] de cambio para cada uno de los tres modos de entrada a largo plazo. Además, indagó las implicaciones de la teoría de la internalización en las finanzas corporativas (Rugman y Verbeke, 2008).

La teoría de la internalización ha demostrado de manera convincente por qué los mercados (ineficientes) y los contratos experimentan un alto costo de transacción (costos de generación, negociación, revisión y aprobación, supervisión y almacenamiento; sin embargo, tienen el potencial de reducir el oportunismo en la transacción). Debe explicar exactamente por qué las empresas pueden ser eficientes instituciones para organizar el intercambio. Las empresas son, en algunos casos específicos, más eficientes que los mercados (Hennart, 1986).

El punto de Hennart (1986) es clave al decir que los mercados fallen, no es garantía de que las firmas tengan éxito.

Para entender la teoría de la internalización, las EMN, es importante señalar que tiene un contraste, por un lado, al crear mercados internos porque pueden ser más eficientes que los mercados (en competencia perfecta) y minimizar costos en los mercados intermedios, por otro lado, igual pueden tener un margen de error o fallar y no poder ser las reemplazantes del mercado externo.

Hennart (1993), dice que hay la capacidad de desarrollar modelos de internalización al extenderlos entre la integración vertical y horizontal y para integrar de manera más exhaustiva las alternativas de contratación de empresas frente al intercambio del mercado.

En el contexto de las interdependencias internacionales y las conexiones entre las unidades de negocios, examina como los contratos de trabajo pueden ser una opción eficiente en costos de transacción en lugar de las transacciones de mercado en condiciones de plena competencia (Rugman y Verbeke, 2008; Teece, 2014).

2.2.5 Teoría del Ciclo de vida del Producto

Esta teoría ha sido usada y analizada por diferentes investigadores de la IED, convirtiéndose en una teoría clásica y seminal. Raymond Vernon desarrolló esta teoría basada en la IED de las multinacionales con sede en Estados Unidos, específicamente en el sector manufacturero y alcanzar una reacción oligopolista de las EMN (Dunning y Rugman, 1985; Justin, P. y Feliciano., 2020).

Además, desde un enfoque diferente, Penrose (1952), menciona que la teoría del “ciclo de vida” de la firma, se encuentra implícito la noción de que las firmas tienen un ciclo de vida análogo al de los organismos vivos, abarcando la idea de que hay “leyes” que gobiernan el desarrollo de las firmas afines a las leyes de la naturaleza, en la que los organismos tienen

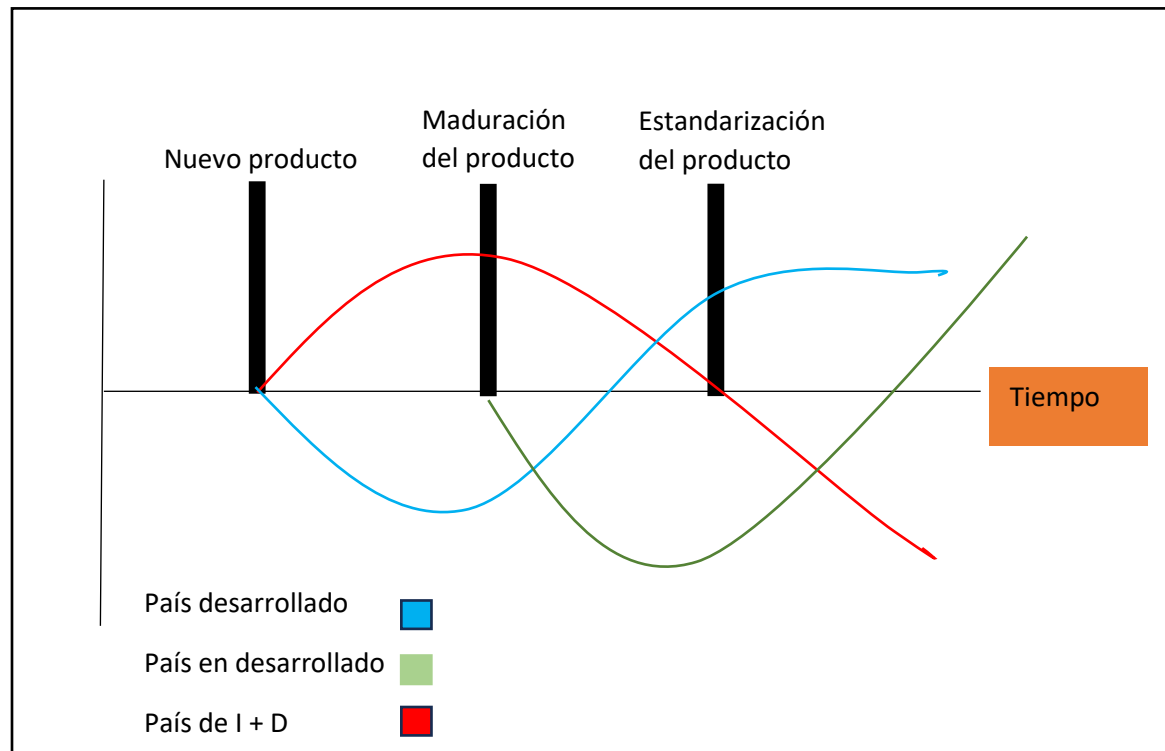
tendencia a crecer y que las diferentes etapas de desarrollo están vinculadas al tiempo y a la edad.

Bajo la lógica Penrose, podemos señalar que la teoría del Ciclo de vida del Producto, el organismo que se convierte en unidad de análisis es el “producto”, en el que debe seguir una secuencia de ciclos o leyes, tomando en cuenta la variable tiempo para pasar de una etapa inicial a la siguiente etapa, podemos incluso decir que el producto se “crea”, “desarrolla o crece”, se “estandariza” y en algún punto “desaparece”, después de cumplir su ciclo en el mercado.

Vernon en 1966 publica: “International investment and international trade in the product cycle”, en su declaración teórica ofrece una poderosa generalización de la IED, en las que vincula tres etapas de desarrollo del producto y las utiliza para explicar el cruce de exportaciones e importaciones para tres diferentes tipos de naciones con operaciones a largo plazo. En la 3, se aprecian los atributos de sus etapas, ubicación del nuevo producto, maduración del producto y la estandarización del producto.

Figura 7

Ciclo del Producto de vida del Producto - Vernon



Nota. Elaboración propia, adaptado de Egu (2014).

Ubicación del nuevo producto: la primera etapa o etapa inicial menciona la ubicación del nuevo producto, que a menudo es producido en Estados Unidos, porque ofrece cierto tipo de ventajas, una de ellas es el mercado de la nación norteamericana formado por consumidores con un ingreso que es más alto que cualquier otro mercado nacional, e incluso el doble de alto más que Europa, es así que el producto debe ser introducido en el mercado en el que los países lideran en investigación y desarrollo (con características similares al mercado estadounidense). En una etapa temprana La elasticidad del precio de la demanda es baja y los precios altos debido a los altos costos de producción.

Es importante tomar en cuenta las implicaciones de la Investigación (I) y Desarrollo (D), en la IED, las empresas multinacionales a medida que establecen plantas de fabricación en el extranjero y asignen productos cada vez más complejos, es necesario la I+D cerca de las fábricas, se convierten en centros de transferencia de conocimientos y prototipos de la empresa madre (Kuemmerle, 1999).

La firma a través de la I+D, tiene una relevancia teórica y empírica en los mercados, ya que promueven la tecnología, la innovación y las ventajas competitivas de las empresas con la gestión estratégica. Al realizar inversiones en mercados foráneos, o tradicionalmente conocidos como países, los últimos se benefician no solo del flujo de inversiones, sino de la transferencia de conocimientos específicos de la industria, lo que permite la modernización del sector industrial de las naciones, además del desarrollo de las capacidades y habilidades gerenciales.

Maduración del producto: a continuación, a medida que el producto empieza a madurar, inicia el traslado de sus unidades productivas a países considerados desarrollados o avanzados, la madurez del producto está acompañado por un incremento en la demanda, dando lugar a cierto grado de estandarización. La producción se expande abriendo la posibilidad de lograr economías en escala intensificando la producción en masa y alcanzando costos unitarios bajos. La obviedad de diferenciar una planta en Estados Unidos y otra en un país avanzado son la escala y por costos de mano de obra, sin embargo “Si se explotan plenamente las economías de escala, las principales diferencias entre dos ubicaciones es probable que sean costos de mano de obra” (Vernon, 1966, p.198).

Producto Estandarizado: En la etapa final el bien se convierte en un producto estandarizado, es decir, uno donde se libera el monopolio de la información u cualquier otra

ventaja específica de la firma (Rugman, 1980). De igual manera se menciona en esta etapa avanzada de estandarización, que los países menos desarrollados pueden ofrecer ventajas competitivas como el lugar de producción.

La producción de las naciones en desarrollo tendería a ser relativamente productos intensivos en mano de obra, de este modo las filiales norteamericanas podrán mantener precios competitivos y la estandarización del producto se vuelve más prominente [la demanda se estabiliza], lo que facilita la producción y comercialización a nivel global.

Rugman y Verbeke (2008), abordan el trabajo de Vernon así: Las firmas multinacionales de Estados Unidos tenían una estructura de orden jerárquico y centralizada en su estructura organizacional. El artículo descubrió que la mayor parte de la Inversión más Desarrollo (I+D) se realizaba por parte de la firma en el país del origen y se dio una transferencia de tecnología primero a subsidiarias en Canadá y Europa Occidental y por consiguiente a las áreas de bajo costo en el mundo.

De acuerdo con Egu (2014), afirma que el problema de la teoría de Vernon, es que en realidad muy pocos productos siguen una normativa tan prescriptiva. El tiempo empleado en la duración de cada etapa varía sustancialmente. Las decisiones de los mercadólogos pueden cambiar, por mencionar un ejemplo de madurez a declive. Cabe resaltar que no todos los productos pasan por cada etapa, algunos van de la introducción al declive.

La teoría de Vernon fue escrita, en la segunda mitad del siglo XX, su marco teórico puede describir la visión de los Estados Unidos, por tener o aumentar la IED de ese entonces, más las ventajas sostenidas de hacerlo. Sin embargo, para finales del siglo, el mundo tuvo un giro a la Globalización, definida como al aumento de las transacciones en los mercados, que

involucra el intercambio de bienes, servicios y factores de producción. Además, implica el crecimiento y la expansión de las instituciones, como empresas, gobiernos, organizaciones internacionales y no gubernamentales. También se caracteriza por el crecimiento de los tratados internacionales y acuerdos que promueven la cooperación y la integración económica entre los países y empresas (Deardorff y Stern, 2002).

Es así que la globalización puede ser una crítica al trabajo de Vernon, en especial con su hipótesis del ciclo del producto, que puede beneficiar a las empresas estadounidenses, en sus ventajas específicas, entonces en la última etapa el ciclo del producto otras empresas de países en vías de desarrollo, pueden empezar a participar del mercado, mientras están súbditas a las empresas de EEUU.

La globalización del mundo parece estar rebasando al planteamiento de la teoría de Vernon, porque los mercados se han vuelto más interconectados en todo el planeta, la información y economía se traslada a mayor velocidad entre las firmas, gobiernos o diferentes agentes económicos.

Cada vez más, los países en desarrollo, gradualmente van accediendo a la información, a la investigación, al conocimiento propio para generar desarrollo (incluso por el aprovechamiento de la transferencia del conocimiento en inversión y desarrollo de la IED), pudiendo tener capacidades de generar un ambiente propicio para el surgimiento de firmas de alto impacto en los mercados globales, lo que en cierta medida contradice la postura, de que las empresas en países con menos desarrollo puedan llegar a tener firmas con un posicionamiento alto en los mercados mundiales.

2.2.6 Teoría del Paradigma Ecléctico de Dunning u OLI

El paradigma ecléctico de Dunning se basa en un constructo sencillo, pero profundo. Afirma que la medida, la geografía y la composición industrial de la producción emprendida por las multinacionales en mercados extranjeros está determinado por la interacción de tres conjuntos de variables vinculadas entre sí, que comprenden los componentes de tres subparadigmas (Dunning, 2000).

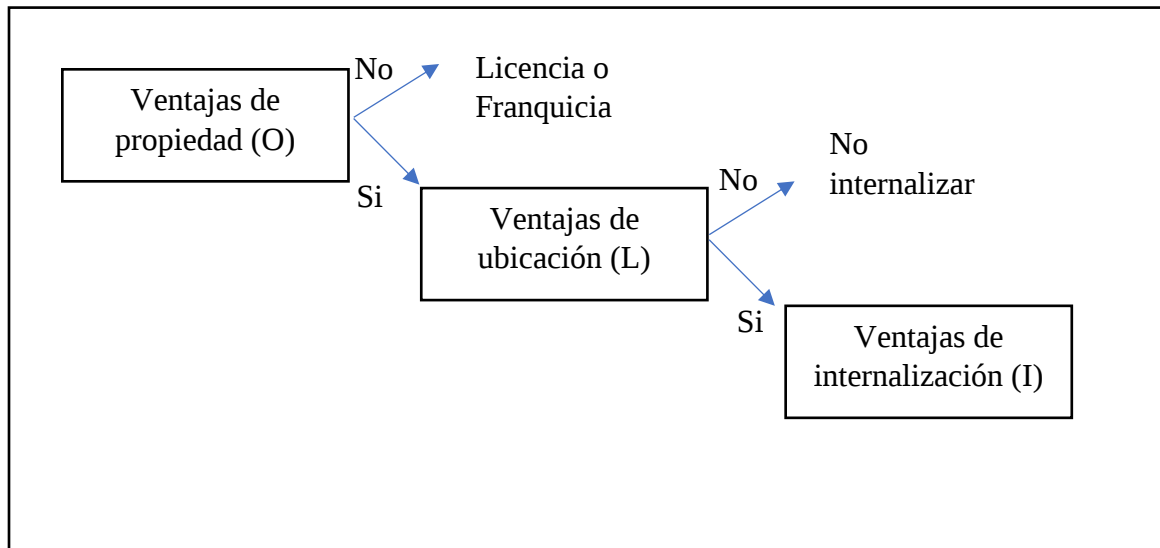
La tríada de variables da una visión integradora de las ventajas competitivas en la IED, estas son conocidas como, Ventajas de propiedad (O), Ventajas de ubicación (L) y Ventajas Internas de la firma (I). Las siglas están en inglés por O (Ownership), L (Location), I (Internalization). Conformando OLI, la otra manera en que es conocido el paradigma de Dunning.

El análisis de estas ventajas está enfocadas a las empresas multinacionales en el trabajo la definimos una firma como una organización jerarquizada con una sede fija en una localidad, que invierte capital, coordina y controla las operaciones de su filial(es) en países extranjeros con la finalidad de generar mayores utilidades, logrando una mayor expansión y crecimiento de la firma.

Las ventajas competitivas de las empresas reflejaban principalmente su capacidad para internalizar los mercados intermedios, principalmente para reducir los costos de transacción y organizar los activos de propiedad, y adaptarlos a las necesidades existentes del mercado.

Figura 8

El Paradigma OLI



Nota. Elaboración propia, adaptado de Batalla (2015).

La explicación de la figura 8 es sencilla de interpretar, por el lado de las ventajas de propiedad, la firma debe tener ventajas de propiedad, que les brinde un diferencial único en el mercado nacional en comparación con sus competidores. Si la empresa reduce costos de transacción al internalizar, la balanza se inclinará a producir en el extranjero en lugar de dar licencias. Finalmente, en las ventajas de ubicación, las MNE, accederán a recursos naturales, infraestructura, rutas comerciales, así mismo situaciones de política interna, que le puedan brindar ventajas específicas. A continuación, revisaremos cada una de las ventajas de competitividad, elaboradas por Dunning.

Ventajas de Propiedad u Ownership:

Este subparadigma está relacionado con los recursos propios de la empresa o activos específicos y las ventajas competitivas. Las empresas multinacionales tienen algún tipo de

ventaja o conjunto de ventajas que sean únicas y sostenible, es decir su ventaja diferencial, en comparación con las poseídas por sus competidores en el extranjero. Las ventajas de las empresas “O”, poseen ventajas en su capacidad para producir internamente, organizar sus activos y adaptarse a las necesidades del mercado y aprovechar el capital de oportunidad en el mercado extranjero

Las ventajas que posean la firma otorgarán una posición competitiva mayor e incluso difíciles de replicar, en comparación con otras empresas, incluidas las empresas locales domiciliadas en el país donde están buscando realizar sus inversiones.

Está relacionado con los recursos propios de la empresa y las ventajas competitivas de las firmas inversoras que brindan una posición competitiva en la IED o de igual manera les permite aumentar su participación IED existente.

El crecimiento de la producción internacional, afirman que esto depende de que las empresas multinacionales tengan algún tipo de ventaja o conjunto de ventajas que sean únicas y sostenible, es decir su ventaja diferencial, en comparación con las poseídas por sus competidores en el extranjero. Las ventajas de las empresas “O”, poseían ventajas en su capacidad para producir internamente, organizar sus activos y adaptarse a las necesidades del mercado y aprovechar el capital de oportunidad en el mercado extranjero.

Ventajas de Localización o Location:

El segundo está vinculado con la ubicación (L) de países o regiones. Este subparadigma afirma que las dotaciones inmóviles, disponibilidad de recursos naturales o creadas en los países extranjeros, más las ventajas específicas “O”, permiten aumentar o explotar su participación en la IED.

La teoría que explica la Localización, ha adoptado nuevas variables de ubicación, ejemplo el tipo de cambio y riesgos políticos, las regulaciones y políticas de entidades supranacionales, así mismo como diferencias culturales. Las nuevas variables contempladas en la ubicación pueden adaptarse a las estructuras del paradigma existente.

El paradigma ecléctico se asocia con el capitalismo de la alianza, para determinar las actividades de las empresas multinacionales. Dunning (1995, p.473),

En el concepto de ubicación o “L”, las ventajas de los países, deben dar más relevancia a los siguientes factores determinantes: (1) el arraigo territorial de activos inmóviles interdependientes en particular en las áreas geográficas; (2) la creciente necesidad de integración espacial de actividades económicas complejas y rápidamente cambiantes; (3) las condiciones bajo las cuales pueden prosperar las alianzas, pueden mejorar la competitividad entre empresas; y (4) el papel de las autoridades nacionales regionales para influir en el alcance y la estructura de la localización de centros de excelencia⁵.

Los últimos dos conceptos que establece Dunning, se relaciona directamente con el fenómeno que se investiga en este trabajo. Los países estableces tanto en lo económico y político, y con condiciones o cualidades tales como marcos regulatorios claros, instituciones políticas eficientes y transparentes, un ambiente proclive para los negocios y con apertura hacia un mundo globalizado, lo convierte al país atractivo para la captación de IED (Gligo, 2007).

⁵ **Nota:** En palabras de Amin y Thrift (1994) "capacidad única para actuar como un polo de excelencia y ofrecer a la amplia colectividad una red de contactos bien consolidada, conocimiento, estructuras e instituciones que suscriben el emprendimiento individual que hace un centro un imán para la actividad económica" (p. 13)

Ventajas de Internalización o Internalization:

El tercer subparadigma del modelo OLI de Dunning ofrece un enfoque para evaluar las diferentes maneras en que las empresas pueden organizar la creación y explotación de sus competencias centrales, teniendo en cuenta las ventajas de ubicación en diferentes países o regiones.

En el subparadigma establece la capacidad de las firmas para aprovechar sus ventajas de la propiedad y de localización. La empresa ejerce mayor control respecto a las diversas opciones de organización disponibles que pueden abarcar desde transacciones comerciales en el mercado libre, alianzas no capitalistas entre empresas, hasta la participación de intermediarios en los mercados de productos, e incluso la adquisición directa de una empresa extranjera.

El paradigma ecléctico, al igual que la teoría de la internalización, reconoce la relevancia de los costos de transacción y la necesidad de minimizarlos. Cuantos mayores sean los beneficios que una empresa puede obtener al internalizar los mercados transfronterizos de productos intermedios, es más probable que prefiera producir en el extranjero por sí misma en lugar de otorgar licencias a terceros para hacerlo. En resumen, el paradigma ecléctico destaca la importancia de los beneficios de la internalización en la toma de decisiones de las empresas sobre la producción en el extranjero y la preferencia por la gestión directa en lugar de la externalización.

Consideración Final.

La teoría ecléctica surge del afán de reunir o conciliar teorías sobre la IED, p.ej. su relación cercana con la teoría de la internalización. El propósito del paradigma ecléctico se

sostiene en establecer una serie de ventajas o subparadigmas (propiedad, localización e internalización), que posicione a la empresa en los mercados extranjeros y globales.

La fuerza explicativa del modelo es limitada, porque excluye variables complejas como factores de gobernabilidad o institucionalidad que pueden tener una fuerte influencia en las decisiones de inversión. Las variables introducidas en este trabajo (control de la corrupción, calidad regulatoria, estado de Derecho y Estabilidad política) pueden reducir las ventajas de las firmas o tener un alto impacto en la rentabilidad de sus operaciones en el extranjero.

Hay que hacer énfasis que el modelo ecléctico de Dunning, sigue vigente a pesar de las críticas que se le pueda argumentar; en el modelo pueden entrelazarse variables para entender fenómenos más complejos, así sean relacionadas con la geografía de las naciones, culturas, políticas y regulaciones gubernamentales, los cambios económicos, tecnológicos, sociales y la dinámica de un mundo globalizado, etc.

Un ejemplo específico de la adaptación del paradigma del OLI con otras variables complejas, es la vinculación del modelo OLI con el Capitalismo de la Alianza (es la cooperación y la competencia entre las principales firmas, creando ventajas competitivas y generando riqueza. Esto contrasta con el pensamiento de Adam Smith, según el cual la colaboración entre empresas se ve como un síntoma de falla estructural del mercado), para influir en el nivel y la estructura de las empresas multinacionales Dunning (1995).

2.2.7 Teoría Visión Basada en Recursos y Capacidades o Resource-based View (RBV)

La teoría basada en Recursos y Capacidad, también es conocida como "Resource-Based View" (RBV), plasmada como una teoría diferente a las perspectivas tradicionales basadas en la organización industrial de la firma.

La ideología predominante en la teoría es el recurso, catalogado como cualquier cosa que pueda ser una fortaleza o debilidad en la empresa o también definidos como tangibles e intangibles que están ligados entre sí. La perspectiva planteada se centra en los atributos de los recursos de la firma, marcando una diferencia del enfoque del producto que se centra en las características del producto como ventaja competitiva.

Plantea la barrera de los recursos, en la que la firma dificulta la entrada de nuevos competidores o dificultar que los competidores tengan una posición superior en el mercado a través de la capacidad de los recursos y activos de la empresa. Además, aborda algunas situaciones trascendentales para firmas diversificadas que buscan expandirse y participar en diferentes sectores o mercados (Wernerfelt,1984).

Por otra parte, para Barney (1991) los recursos internos de la firma son el cúmulo de capacidades de capital humano (los cataloga como formación, experiencia, el juicio, las relaciones y el conocimiento de los gerentes y trabajadores) y capital organizacional (estructura informativa, sus informes, sistemas de planificación, control y coordinación, así como relaciones informales entre grupos de trabajo internos de la empresa).

La teoría RBV tiene una vinculación e implicación con las firmas inversoras en los países extranjeros, aporta al análisis de las capacidades internas de la firma que en las actividades

transfronterizas pueden buscar o acceder a mercados con recursos valiosos, en el caso de tangibles tener bienes industriales, de producción, materias primas o tecnología, mientras por los intangibles conocimiento especializado o capital de marca (Wernerfelt,1984).

Barney (1991), propuso uno de los aportes más importantes de esta teoría con la IED es el de la ventaja competitiva sostenida, catalogada como una estrategia de creación de valor que no ha sido implementada al mismo tiempo por empresas de la industria. Hay que prestar atención al término de “sostenida”, no está vinculada al tiempo calendario, se refiere a que las empresas competidoras no podrán duplicar los beneficios de las estrategias.

Barney (1991), plantea un esquema de ventajas competitivas sostenidas, en la que tiene un paquete de características: Valioso (cuando en la implementación de estrategias y ventajas mejoran la eficacia y eficiencia, basada en los supuestos de raro, inimitable y no sustituible), Recursos Raros (referido a la estrategia de la firma para creación de valor que no sea simultáneamente implementado por otras firmas), Recursos Imperfectos e Inimitables (el primer tipo de recursos es valioso pero aún tiene la limitante de ser imperfecto o de falta de atributos para crear una mayor ventaja; el recurso inimitable se basa en que no es fácil de duplicar o reproducir por otros competidores) y el último recurso Sustituibilidad (da la firmeza a la ventaja competitiva sostenida, porque es el recurso diferente que no debe ser sustituible y tampoco debe ser estratégicamente similar a los raros o imitables).

La IED con la teoría de la Visión Basada en Recursos (Wernerfelt,1984; Barney 1991) da apertura para comprender como las firmas inversoras pueden alcanzar ventajas sostenidas y beneficios en el extranjero.

Iniciando por la organización interna de la firma, analizando y valorando sus activos tangibles e intangibles, hasta poder potenciar sus ventajas competitivas sostenidas en los países anfitriones aplicando estrategias de creación de valor para una optimización de sus operaciones transfronterizas, transferir diferentes tipos de activos e incluso haciéndose de recursos raros u escasos en otros países. La inversión en otros países por parte de la firma es para mejorar sus capacidades en una economía globalizada, accediendo a diferentes geografías, mercados, tecnologías, información y conocimiento.

2.3 CAPÍTULO 3. CONTROL DE LA CORRUPCIÓN

La corrupción es uno de los tópicos que han sido más abordados por las ciencias políticas, políticas públicas, derecho, economía y las relaciones internacionales. En este sentido queremos incorporarla como la primera variable independiente en la IED, como parte de los negocios internacionales. El propósito de la variable es entender en qué medida el control de la corrupción puede estimular o viceversa la Inversión Extranjera Directa. Las teorías que abarcan el control de la corrupción son la Teoría del Agente Principal y la Teoría de la Acción Colectiva.

2.3.1 Aspectos generales sobre la corrupción

El concepto de corrupción, aún tiene dificultades para ser conceptualizado, algunos autores lo han tratado, pero aún no se ha logrado un consenso general por parte de los teóricos, sobre todo de las ciencias políticas, lo que representa un desafío complejo en alcanzar una definición general (Johnston, 1996). Según International Transparency (2020), afirma que el acto de “corrupción es un abuso de poder, encomendado a beneficiar al sector privado”, argumentando además que la corrupción lesiona a la confianza, debilita a las instituciones democráticas, impide un desarrollo económico a mayor escala y ahonda en las brechas de

desigualdad social, reflejada en la pobreza y la división social. Las Naciones Unidas a través de su Oficina sobre Drogas y Crimen (UNODOC, por sus siglas en inglés, s.f), define así: la corrupción es un fenómeno complejo con diferentes manifestaciones, desde el soborno y fraude, hasta las transformaciones sociopolíticas de mayor magnitud.

Otro de los aportes de las Naciones Unidas (NU), se manifiesta con la “Convención de las Naciones Unidas Contra la Corrupción” (2003), definen como actos ilegales o delitos de corrupción a los artículos descritos abajo. Los artículos seleccionados de ilegítimos están delimitados entre la variable dependiente y la variable del control de la corrupción.

- El cohecho en los sectores públicos está determinado, en los artículos 15 y 16, soborno de funcionarios públicos nacionales y soborno de funcionarios públicos extranjeros y de funcionarios de organizaciones internacionales públicas. El cohecho, está dividido en dos partes, en quien promete y quien acepta beneficios indebidos que redunde en su propio beneficio o de otra entidad, en el que el funcionario actúa o se abstiene de actuar acorde a las estipulaciones de ley.
- Malversación o peculado, apropiación indebida u otras formas de desviación de bienes por un funcionario público, catalogada como la apropiación indebida o la aplicación de otras formas de desviación por parte de un funcionario público, en beneficio propio o de terceros u otras entidades, de bienes, fondos o títulos públicos, estipulado en el artículo 17.
- Tráfico de influencias, dividido en dos partes, en quien promete y quien acepta beneficios indebidos, artículo 18.

- Abuso de funciones, la realización u omisión de un acto, en violación de la ley, para obtener beneficios, artículo 19.
- Enriquecimiento ilícito, el artículo 20 dice, el incremento del patrimonio del funcionario público, por encima de sus ingresos.
- El artículo 24, criminaliza el encubrimiento, es la complicidad en la convención de retención continua de bienes, a sabiendas que los bienes son productos de actividades corruptas.

Las definiciones de ambos organismos internacionales comparten la noción de luchar contra la corrupción, International Transparency, lo hace a través de métricas que permitan analizar la percepción de corrupción en los países del mundo, además desarrollar investigaciones vinculadas a entender el fenómeno para lograr contrarrestarlo, mientras las NU, introduce una serie de normas, medidas y reglamentos que pueden adaptar las naciones en sus cuerpos legales.

Por otra parte, el estudio de la corrupción en los negocios internacionales, es relativamente nuevo. La primera publicación realizada se hizo en 1992, teniendo el pico más alto de en el 2015, con 15 publicaciones; el total de los artículos sobre la Corrupción en los Negocios Internacionales es de 137, hasta junio del 2019 (Bahoo, Alon y Paltrinieri, 2020).

Más allá de la complejidad de definir la corrupción y las normativas, en el trabajo se la delimitará a la noción de que la corrupción es la alianza de cooperación ilegítima a través de diversas acciones, entre los funcionarios públicos y personajes de la empresa privada para obtener beneficios o ganancias financieras, incluso a costa del estado nacional.

Las teorías genéricas que usaremos para la explicación de la variable de control de la corrupción, son las que proponen UNODC (s.f), en el módulo 4, al referirse de la corrupción en el sector público.

2.3.2 Teoría del Agente Principal o Principal-agent theory

Las descripciones en las normativas legales de las “Convención de las Naciones Unidas Contra la Corrupción” (2003), demuestra que el acto de corrupción, no se lo puede constituir como algo sencillo, su estructura es compleja y está conformada por varios elementos entre los individuos o funcionarios públicos y el Estado. El uso abusivo del poder encomendado, al aplicar u omitir la ley, en busca del beneficio personal y perjudicando al Estado.

En esta sección analizaremos una de las teorías más importantes, la Teoría del Agente Principal. La Teoría de los Costos de Transacción (TCT) es transferidas a préstamo de la Economía a las Ciencias Políticas, para el desarrollo de la neo teoría.

La TCT, pertenece a la Economía Neoinstitucional, que trata de la incidencia de las instituciones en las decisiones de los individuos (Groenendijk, 1997). Se nutre de los aportes de Coase (1937), que resalta la importancia de los costes de transacción, como una forma de reducción los costos en el mercado, mejorar la asignación de recursos, la organización económica y los derechos de propiedad.

Al igual de Williamson (1975), que siguió los postulados de Coase y ahondó la teoría de los costos de transacción, tiene múltiples postulados de relevancia, la teoría del autor adopta un enfoque contractual para explicar la economía interna de la organización y la autoridad jerárquica. El contrato, se manifiesta como el documento legal, para proteger y salvaguardar las transacciones, al especificar los derechos y obligaciones de las partes. La vinculación de TCT,

desde la perspectiva contractual es de relevancia procesal para la política científica debido a la centralidad de las subvenciones y contratos entre patrocinadores (principales) e intérpretes (agentes) (Guston, 1996).

Continuando con Williamson (1985), los contratos vinculados a los costos de transacción, se dividen en 2 partes, ex ante y ex post. La referencia del ex ante, es la negociación entre las partes para determinar las posibles contingencias o situaciones que se puedan desarrollar, para evitar algún conflicto de intereses u oportunismo, en esta etapa se lleva la negociación, toma de decisiones, la redacción del documento. Al referirse al ex post, es el después de las relaciones contractuales, el análisis de las situaciones o eventos que sucedieron, además de controlar o revisar los acuerdos. Es válido señalar el punto que ex ante y ex post, conllevan costos de transacción, es por eso que es importante determinar el costo de la transacción, si en caso que al aplicar un contrato, los costos de negociación, redacción, revisión, supervisión y finiquito, son muy altos, se sugiere realizar las transacciones en los mercados imperfectos, en la reducción de costos.

Asimetría de la información:

De acuerdo con Schieg (2008), la asimetría de la información es la situación en la que uno de los dos socios está mejor informado es mejor informada; esto conlleva a desventajas económicas, mal uso de los recursos asignados y la pérdida de bienestar.

Apoyándonos en el argumento de Guston (1996), que afirma que la asimetría de la información no es exclusiva de las ciencias políticas, al contrario, es característico de todas las relaciones delegativas; podemos decir que, la información asimétrica, desenlaza incertidumbre en las organizaciones de cooperación, por mencionar un ejemplo, en el caso de las instituciones

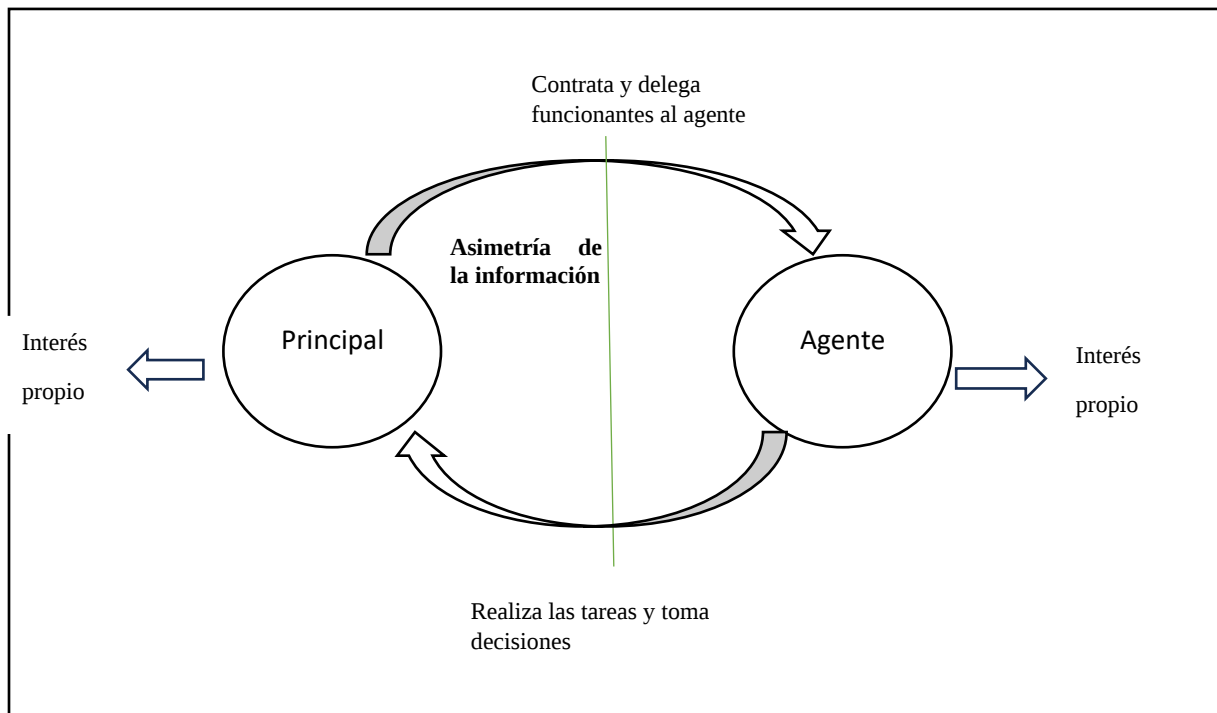
de gobernanza pública se puede destacar la situación de principal de una institución pública y un funcionario (agente) público, en la relación de cooperación de las partes, se da la asimetría de la información en la que el subordinado, buscará su propio beneficio.

El problema con la asimetría de la información dentro de la teoría, radica en que los agentes al ser investidos de autoridad por parte del principal, pueden adquirir información específica sobre la tarea en cuestión, y no están dispuestos a revelar al director, o que cuenten con motivaciones privadas distintas al fin de realizar la tarea delegada; esto significa una traición por la asimetría de información entre los dos grupos de actores (Persson, et.al, 2013).

En donde quiera que exista una relación delegatoria, contractual o representativa, existe la posibilidad de aplicar la perspectiva principal-agente. Cabe mencionar, que, en la complejidad del gobierno representativo, no existen un único director o agente, se puede considerar como una interacción en la relación principal – agente, con las personas (primer principal) y los legisladores (primeros agentes). En el caso de los órganos legislativos o parlamentarios, suelen especificarse como los mandantes de las agencias ejecutivas, por las subvenciones y contratos que otorgan con otras partes participantes (Guston, 1996). En concordancia con la teoría del principal-agente, la relación entre las dos partes también involucra el interés propio de cada parte (Ceric, 2012).

Figura 9

Relación del principal-agente, la asimetría de la información y el interés propio



Nota. Elaboración propia con base a Ceric (2012) y Groenendijk (1997).

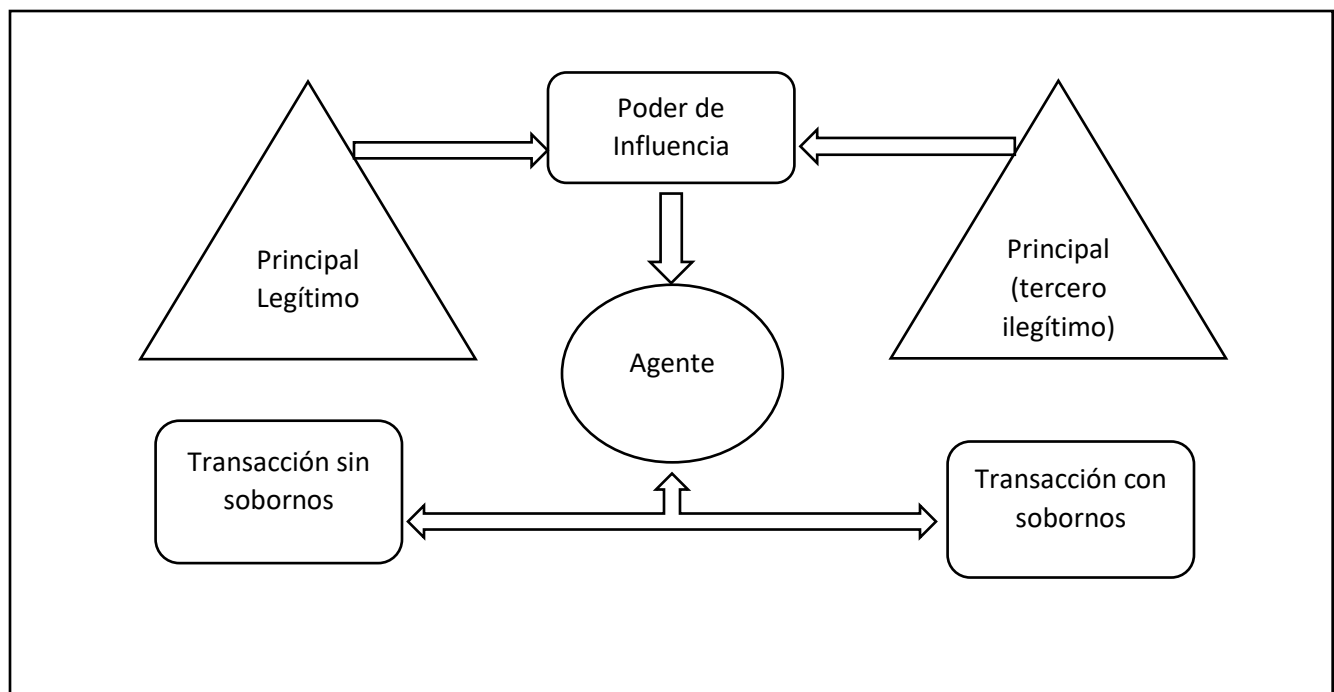
Los modelos planteados por el principal-agente, supone la divergencia de los intereses entre el principal y el agente, además que la asimetría de la información será beneficiosa para el agente. El otorgamiento de una licencia o contrato (acción del agente) puede ser autorizado, acorde a las normativas políticas o la autorización del principal (transparencia de las instituciones), sin embargo, aceptar un soborno a cambio (la transacción) no lo es (acción de corrupción). Entonces la corrupción se puede definir como cualquier transacción no autorizada entre agentes y un tercero. Este tercero actúa como un segundo principal del corrupto agente (Groenendijk, 1997).

La definición formulada por Groenendijk, abre una unidad de análisis, en especial al considerar al “tercero” (promotor de la corrupción), como segundo al mando. Nos permite

desarrollar una idea relacionada a lo que menciona, entonces vale preguntar, ¿Quién tiene mayor poder de influencia en las subvenciones o contratos, el principal o el tercero? Con esta pregunta, podemos decir que el agente, puede estar rodeado de dos o más principales, que comparten una jerarquía homologa en el poder de la influencia, lo que los diferenciará será el costo de la transacción, que en este caso va más allá del planteamiento de la reducción de costos, para el agente es alcanzar el mayor beneficio en la transacción.

Figura 10

Poder de influencia del principal o el tercero sobre el agente



Nota. Elaboración propia con base a Groenendijk (1997).

En la figura 10, el primer principal (legítimo) realiza la transacción por su fuerza laboral, en la administración de los recursos y la aportación de sus conocimientos y habilidades, mientras, el segundo principal (ilegítimo), genera la transacción del soborno con el agente a

cambio de licencias, subvenciones o contratos. Es decir, el poder de influencia en la toma de decisiones está vinculado a que le beneficia más al agente en la transacción.

Corrupción política en la democracia

El significado de la corrupción en democracia, es el uso inadecuado del poder y la autoridad, para fines de adquirir ganancias individuales o en grupos. La corrupción política comparte las siguientes proposiciones: 1) un individuo o grupo rompe con las normas establecidas y 2) la ruptura de las normas en beneficio del individuo o el grupo, genera un daño a la colectividad o ciudadanía (Warren, 2004).

Con base al modelo establecido en la figura 10, se puede entablar la interacción de la relación principal-agente. El principal está representado por los ciudadanos, que contrata o da la asignación de un cargo políticos, a través del mecanismo del voto, por otro lado, en el agente, es el político electo o funcionario público, que está encargada de cumplir con las normativas, realizar las tareas encomendadas y tomar decisiones. Cada una de las partes buscan sus propios beneficios, en el caso del principal (ciudadanos) beneficios colectivos y el agente (político electo), beneficios individuales, incluso en contra de los intereses del principal.

En concordancia con Groenendijk (1997), en los propios beneficios del agente, está el corazón del problema de la agencia. El monitoreo del principal al agente, se puede establecer como un supuesto costoso y una conexión débil entre ambas partes. Es así que, en la democracia representativa, los ciudadanos no pueden monitorear sin costo las acciones de los políticos (para el ciudadano promedio no es rentable invertir mucho de sus recursos en la costosa recopilación de información en el monitoreo del agente), y los resultados de las políticas implementadas casi nunca son un resultado inequívoco (donde se origina la corrupción, en ese punto termina la

búsqueda de rentas para el director, es decir la ciudadanía y en ese punto inicia el oportunismo del agente en busca de su propio beneficio).

2.3.3 Teoría de la Acción Colectiva

La corrupción como una actividad ilegal, que deteriora la estructuras sociales y políticas, se ha mantenido en el siglo XXI, esta situación problemática que enfrentan los gobiernos, las empresas privadas y la sociedad civil, ha sido tratada por diferentes teorías con el afán de combatirla, controlarla, minimizarla e incluso erradicarla, aunque el verbo de erradicar se presenta como un objetivo deseable, pero en países emergentes, como el caso del Ecuador o países de América Latina, aún está alejada de la realidad o al menos en el corto plazo, puesto que son las sociedades en las que este fenómeno existe y se reproduce continuamente, sin embargo su existencia no debe ser considerada una forma de “comportamiento naturalizado” o incluso aceptado y tolerado.

En este sentido, entramos a la Teoría de la Acción Colectiva (AC), gestada como una unidad de análisis alternativa y complementaria a la Teoría Agente- Principal (Groenendijk, 1997). Antes de entrar al desarrollo teórico, debemos plantear el significado de “corrupción sistémica”, para Klitgaard (2004, p.1), afirma:

Usamos este término para distinguir dos situaciones. Uno es donde algunas personas son corruptas. Otro es donde muchas personas son corruptas, donde el sistema mismo se ha enfermado. Una característica distintiva de la corrupción sistémica es que las muchas partes del gobierno que supuestamente deben prevenir la corrupción se han corrompido: elaboración de presupuestos, auditoría, inspección, seguimiento, evaluación y cumplimiento.

El enfoque conceptual de Klitgaard (2004), es sustancial para entender el desarrollo de la teoría de AC, porque determina la corrupción sistémica en dos líneas, en primer lugar, al ser humano, lo considera como un actor corrupto o corrompible, y en segundo lugar las instituciones políticas y las actividades que conlleva en su interior. Entonces por deducción podemos decir, que, si el nivel micro de la sociedad es corrupto, por consecuencia, en el nivel macro, las instituciones políticas están corrompidas.

Este preámbulo de la corrupción sistémica, refleja la situación en que las tareas o medidas anticorrupción, son más difíciles de aplicar, porque las partes destinadas a combatirla, gobierno o sociedad civil y sus capacidades, han sido compradas y desviadas de su misión Klitgaard (2004).

En la teoría de AC, la base principal se centra en la idea de por qué la corrupción sistémica persiste a pesar de que las leyes la establecen como ilegal y conlleva a sanciones, además de entender por qué persiste a pesar de los esfuerzos de controlar o erradicarla en algunos países. Asimismo, intenta ir más allá de la asimetría de la información planteada entre el principal y el agente, implementa factores o variables como la confianza, reciprocidad, niveles de cooperación (ver, figura 10), y como los individuos perciben y adoptan el comportamiento de otros (UNODC, sf).

Marco teórico de la Teoría de la Acción Colectiva

El estudio de la acción colectiva, se planteó desde el Libro de Mancur Olson (1965), *The Logic of Collective Action*. El trabajo de Olson, se oponía a la idea monolítica que considera que los grupos de individuos con intereses comunes, actúan en nombre de sus intereses colectivos, tanto como se espera de los intereses personales. El pensamiento de Olson, afirma que la mayor participación personal y efectiva en el grupo está condicionada por diferentes factores: en

acciones colectivas el cálculo individual es racionalidad presente, es decir los individuos no participan a menos que los beneficios esperados, superen los costos de su acción, incluso acotó que los actores colectivos más efectivos serán grupos relativamente pequeños y compuestos por intereses relativamente homogéneos, el rendimiento de los grupos pequeños aumenta el rendimiento per cápita esperado de la membresía del grupo (Shugart II, 2003; Solares, 2007).

Ningún miembro del grupo invertirá racionalmente más de sus propios recursos en la acción colectiva de lo que espera sea la ganancia de retorno, los grupos pequeños cuentan con ventajas comparativas como actores colectivos. Estas ventajas comparativas, se pueden sintetizar así: Los miembros del grupo pequeño aportarán más esfuerzo en nombre del grupo, invirtiendo mayor cantidad de tiempo y dinero para lograr las metas del grupo. Los miembros pertenecientes al grupo, ahorran más tiempo y esfuerzos en monitorear y controlar el parasitismo. El comportamiento parasitismo es más fácil de detectar y las sanciones en su contra son más fáciles de imponer, cuando el grupo tiene una cantidad pequeña de miembros que cuando es grande (Shugart II, 2003).

Además, en la postura olsoniana, se considera a los seres humanos, egoístas, maximizadores de sus beneficios e intereses privados, son calculadores de sus costos y ganancias antes de iniciar alguna participación en la acción colectiva (Solares, 2007).

La visión olsoniana en la acción colectiva, tiene una influencia para enmarcar el problema prominente, en este caso el parasitismo, que es el resultado del problema del “free-rider”, que “emerge en bienes públicos cuando, a raíz de la no exclusión, el sujeto racional y maximizador de utilidad percibe que puede beneficiarse de los servicios que le son provistos sin contribuir a sostener su costo de producción” (Bagattin, 2018, p.2).

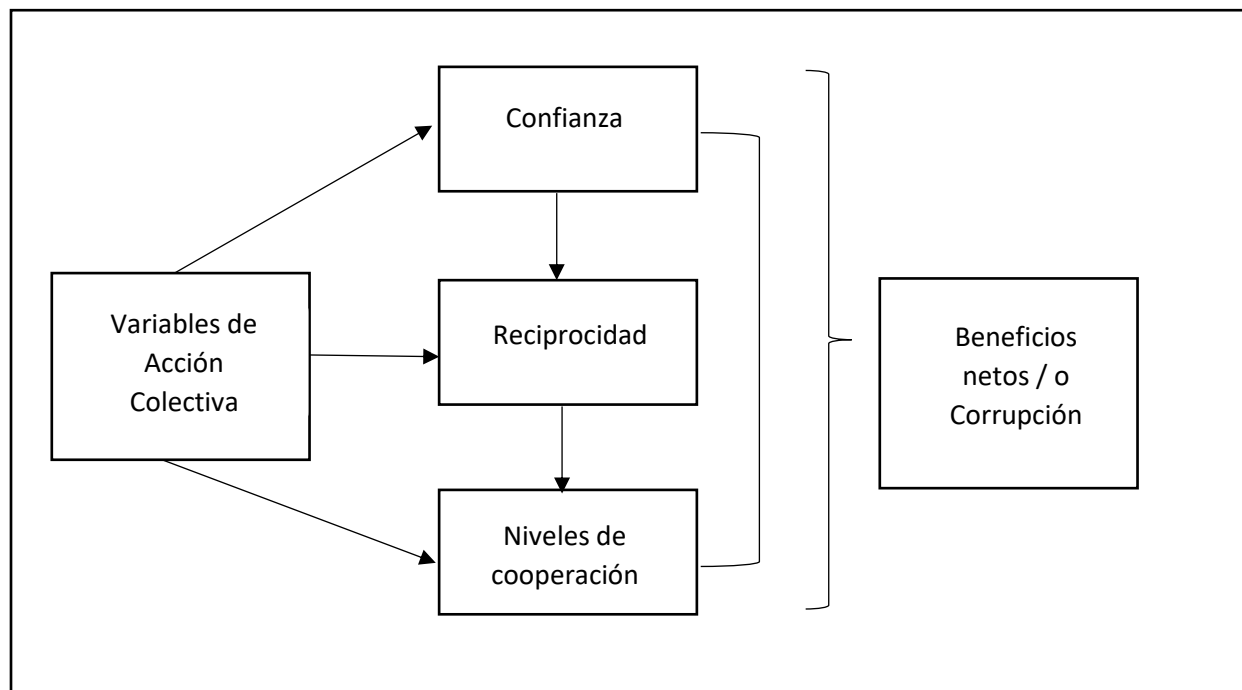
Dicho de otro modo, las personas optaran por el parasitismo cuando sepan que el beneficio colectivo, no los excluye a pesar de su bajo nivel de contribución al bien colectivo, por consecuencia, los individuos se sienten menos inclinados a contribuir o participar del beneficio colectivo cuando saben o prevén que otros se aprovechan de sus esfuerzos o contribuciones, este problema hace que el beneficio colectivo no alcance su máximo potencial, incluso si lo dirigimos a un extremo polar, si todos deciden no contribuir en absoluto, el beneficio colectivo nunca se materializará (Marquette y Peiffer, 2015).

Al integrar a la corrupción sistémica con el parasitismo centrado al free-rider, se puede inferir que el sistema institucional político esta corrompido. Entre menos participen del beneficio colectivo (reducir o erradicar la corrupción), por el motivo del aprovechamiento de otros de sus esfuerzos al contemplar el trabajo ajeno y recibir el mismo beneficio, se reducen los esfuerzos de los individuos y el colectivo no alcanzará su máximo potencial, lo que permitirá que el beneficio colectivo de aplicar políticas anticorrupción, sea menos eficientes, lo que refuerza la corrupción sistémica.

Para Marquette y Peiffer (2015), la manifestación del free-rider, representa el móvil para actuar en un comportamiento corrupto, porque proviene de anteponer el interés personal al colectivo.

Figura 11

Desarrollo de las variables de la Acción Colectiva



Nota. Elaboración propia adaptado de Marczell (2018).

La figura 11, establece que, al faltar a las variables de la acción colectiva en la sociedad, que incluyen la confianza, que induce a la reciprocidad y a mayores niveles de cooperación, induce a la corrupción, lo que implica que la corrupción destaca por imponer el interés personal al colectivo. La interacción entre las variables dará como resultado en beneficios netos para el colectivo o en incidentes de corrupción (Marczell, 2018).

Siguiendo la lógica planteada, la acción colectiva cimentada en las variables de la teoría de la AC, conllevan a una acción realizada por un colectivo de individuos, cuyo objetivo es mejorar su condición y alcanzar un beneficio colectivo en común o beneficios netos, en el caso

de la corrupción sistémica, sería el aplicar políticas anticorrupción, con un nuevo enfoque teórico.

Crítica de la Teoría de Acción Colectiva a la Agente-Principal

En las ciencias sociales y políticas, ninguna teoría está exenta de la crítica por parte de los académicos. Quienes defienden la teoría AC, manifiestan que la aplicación de la teoría del principal-agente supone equivocadamente que habrá “principales con principios”, en los cargos encomendados o en la sociedad civil, con la capacidad y la ética para combatir y controlar la corrupción de los agentes y aplicar reformas anticorrupción, incluso los programas creados de anticorrupción de la corrupción han fracasado a gran escala porque los fundamentos teóricos están hiper influenciados por la teoría del agente-principal, (Marquette y Peiffer, 2015).

A nivel de gobierno, ver la corrupción a través de una óptica de principal-agente, implica que la corrupción es soluble, con políticas que den mayores facultades al principal, para monitorear, coordinar, controlar y sancionar, conductas corruptas del agente. Entonces, el diseño de políticas desde este marco teórico, significa reducir la discrecionalidad de los servidores públicos, aumentar el grado de supervisión por parte del líder político (principal), promover la transparencia en el gobierno, apoyar a la sociedad para que sean los vigilantes del sistema político y sanciones legales para quienes practiquen la corrupción en las acciones burocráticas (agentes), que pueden abusar de su cargo y discreción sobre los servicios públicos para asegurar rentas privadas de los miembros de ciudadanos o empresas (Marquette y Peiffer, 2015).

Si examinamos con cuidado el argumento de la transparencia en el gobierno, pensamos debe de existir en toda teoría que trabaje sobre la corrupción, ¿cómo se puede confiar en quienes gobiernan?, la confianza de un líder político se puede considerar solo como una promesa verbal

que mantiene una posibilidad de ser falsa o incluso enmarcada dentro del populismo, entonces la rendición de cuentas por parte de los funcionarios estatales es clave, para que la sociedad tenga beneficios netos, libres de corrupción o en el mejor de los casos sin mayor daño para el estado, este punto esta referenciado a las economías emergentes de América Latina.

En particular, al abordar la teoría AC, la corrupción sistémica, en la medida que es el comportamiento esperado o normalizado, se debe esperar que todos actúen de manera corrupta, incluido tanto el grupo de actores a los que el marco principal-agente, se refiere como agentes y principales (Persson, et.al, 2013). Es decir, en un sistema corrompido se asume que todos busquen las recompensas de la corrupción y su beneficio particular, incluso quienes están encargados de supervisar, monitorear y sancionar.

En el análisis de las dos teorías, se aprecia la dificultad del fenómeno de la corrupción, en la teoría del agente principal, los desafíos técnicos se centran en esperar “principales con principios”, y con esa visión se procede a monitorear y sancionar al agente en los actos de corrupción; o en el caso de la teoría de la acción colectiva, el comportamiento esta normalizado, que pocos pueden abstenerse de participar en los actos corruptos o mantener un comportamiento reactivo para dar paso a reformas anticorrupción (Marquette y Peiffer, 2015).

2.4 CAPÍTULO 4. CALIDAD REGULATORIA

La calidad regulatoria se lo considera un concepto complejo, pero en principio se basa en que una mejor regulación otorga un enfoque de calidad que va más allá de la eficiencia. Los gobiernos nacionales y los organismos del mundo mencionan que la calidad regulatoria, se la puede considerar parte de una buena gobernanza (Radaello y De Fransceso, 2004). A través de la calidad regulatoria se busca crear un sistema más eficiente y un sistema regulatorio menos costoso, de tal manera que los gobiernos generan nuevas reglas y las antiguas reglas las mejoran (OECD, 2008).

2.4.1 Aspectos generales sobre la calidad regulatoria

Existen diferentes definiciones de calidad regulatoria, abarcado en diferentes enfoques de acuerdo con distintas áreas de estudio, como en la literatura jurídica y económica. En concordancia con Den Hertog (1999), a la regulación se la puede entender como un instrumento de carácter jurídico con la capacidad de operar objetivos de política socioeconómica, es importante señalar que una de las principales características es que el gobierno puede obligar a los ciudadanos, instituciones u organizaciones a cumplir con prescrito bajo pena de sanciones.

La regulación gubernamental está situada de forma omnipresente en nuestras vidas cotidianas, Shleifer (2010), comenta, que en la actualidad vivimos en construcciones que han sido fuertemente reguladas (han pasado por supervisión en uso de materiales, así como los códigos contra incendios), en la regulación del sector alimenticio desde los fertilizantes, pasando por el control de la industria, etiquetas y advertencias elaboradas, podemos hallarlo en el sector del transporte automovilístico, aéreo y marítimo, se fabrican, venden, conducen bajo la observación de la regulación del gobierno.

Tabla 2*Distinción entre regulación económica y social*

	Tipos de regulación	Características
Regulación económica: Su ejecución se la realiza principalmente sobre los monopolios naturales y las estructuras de mercado con una competencia limitada o excesiva.	Estructural	Se aplica para regular la estructura del mercado. Ejemplos de su uso, es las restricciones a la entrada y salida, así como las normas que prohíben a personas no cualificadas por el estado prestar servicios profesionales.
	Conductual	Se aplica en la regulación del mercado. Por ejemplo, el control de precios, las normas contra publicidad y normas mínimas de calidad.
Regulación social: Su presencia se sitúa en ámbitos sociales, condiciones laborales, empresariales, medio ambientales, entre otros.	Social	Se aplica en regular los vertidos de sustancias nocivas para el medio ambiente, las normas de seguridad en fábricas y lugares de trabajo y la prohibición de la discriminación por motivos de raza, color de piel, religión, sexo o nacionalidad en la contratación de personal.

Nota. Elaboración propia con base a Den Hertog (1999).

Las diferencias que encontramos en la Tabla 2, son interesantes, en el sentido la regulación en el sector económico, enfoca al estado como una entidad que tiene la capacidad de corregir fallas del mercado, por ejemplo, como en el sentido conductual, controla los precios (en situaciones que considere), interrumpiendo al mercado en los ajustes de la oferta y la demanda.

Por otro lado, desde la regulación social se aprecia normas de comportamiento social, laboral, industrial, ambiental, seguridad, que permita llevar procesos de orden social, natural e institucional.

2.4.2 Teoría del Interés Público

La teoría de regulación del Interés Público o de la “mano amiga”, según esta teoría, la regulación de las empresas o diferentes agentes económicos se lo realiza con la finalidad de contribuir al beneficio público, es así que el interés puede ser descrito como la mejor asignación posible de recursos escasos para bienes y servicios ya sean individuales o colectivos en la sociedad (Den Hertog, 2010). La teoría del interés público, se la plantea a partir de los siguientes supuestos:

- Supuesto 1: Los mercados libres constantemente fracasan esto se debe a las fallas del mercado o externalidades. Supuesto 2: Los gobiernos son benignos y con la capacidad coercitiva de corregir estas fallas del mercado con el uso de la regulación (Shleifer, 2010).
- Den Hertog (2010), plantea los supuestos: 1) Parte de información completa, 2) aplicación perfecta y 3) reguladores benévolos.

Es así que podemos inferir, a través del uso de los supuestos que el estado benevolente con el carácter coercitivo de regulador, puede aportar a una mejor asignación de los recursos, con

la capacidad de corregir externalidades o fallas del mercado, siempre y cuando cuente con una información completa y una aplicación perfecta.

Entonces, ¿Qué se quiere decir con "fallo del mercado"? desde una perspectiva teórica, se la puede plantear como un fracaso en la asignación de bienes y servicios, lo que es el fracaso de una teoría más o menos idealizada en el sistema de instituciones del mercado de precios para sostener actividades deseables o detener las actividades indeseables. En el mundo real existen fallas que violan la perfección del mercado, entre ellas la información imperfecta, la inercia y la resistencia al cambio, la inviabilidad de impuestos globales y gratuitos, el reclamo de los empresarios de una empresa libre, es decir, de una "vida tranquila" (Bator, 1958).

Siguiendo bajo la misma línea de Bator (1958), el autor Arrow (1969), se apoya en la idea de la ineficiencia de Pareto en un equilibrio de libre mercado, es decir, existe una presión en el mercado por superar el desequilibrio mediante algún tipo de salida, la cual puede ser una forma de acción colectiva. Desde la visión de la denominación de fallos del mercado, propicia el argumento principal a favor de la intervención del estado por medio de la regulación (Stiglitz, 2003).

Por otra parte, Den Hertog (2010), comenta que, una falla del mercado implica una discrepancia entre el precio o valor de unidad adicional de un bien o servicio en particular y su costo marginal. Además, sostiene que idealmente, en la economía clásica, un mercado, la producción de una empresa debería expandirse hasta que surge una situación en la que el costo marginal del recurso de una unidad adicional es igual a su beneficio marginal o precio.

En otras palabras, continuando con el modelo de la economía clásica, se alcanza un equilibrio de los mercados, en el que en una situación óptima los mercados se vacían, la

asignación de recursos escasos es eficaz, en esta situación las leyes de la oferta y la demanda, determinadas por la existencia de un bien o servicio en el mercado y la cantidad del mismo que se oferta en base a un precio base, se encuentran en su punto de equilibrio, y no habría una institución exógena (como el gobierno) que pueda hacerlo mejor.

En la literatura económica, cada vez es más usual encontrar listas de fallos de mercados para justificar la intervención gubernamental, entre ellos se pueden encontrar: monopolios naturales, competencia excesiva, externalidades, asimetrías informativas, bienes públicos, ciclos comerciales, racionalidad limitada, problemas de coordinación, paternalismo y redistribución (Den Hertog, 2003). Es importante hacer énfasis, para esclarecer que la asimetría de la información y la racionalidad limitada, son parte de las fallas de mercado en las que se sustenta la teoría de los costos de transacción.

Realizando una síntesis y ordenando los fallos del mercado desde la perspectiva del funcionamiento de un mercado, la regulación gubernamental es un instrumento eficaz para corregir: la competencia imperfecta, el funcionamiento desequilibrado del mercado, fallos de la información y el paro, la inflación y el desequilibrio (Den Hertog, 2003 y Stiglitz, 2003). Cada uno de las fallas en el funcionamiento mercado se las analiza de manera más detenida en los siguientes apartados.

Competencia imperfecta

De manera general, el mecanismo de mercado eficiente se basa en que los precios proporcionan señales para la asignación de recursos, en ese sentido, las empresas tienen la información para decidir acerca de la producción – inversión, en sí, es un mercado que refleja en su totalidad la información disponible difundiéndose muy rápidamente e incorporándose a los

precios de los valores sin mayores retrasos (Fama, 1970). Sin embargo, la postura de la eficiencia del mercado no contempla los acuerdos entre oferentes, para mantener una producción baja, sabiendo que la demanda es medio u alta, dando así la producción a precios que se desvían de los costos marginales, de esta manera logran tener un poder sobre el precio.

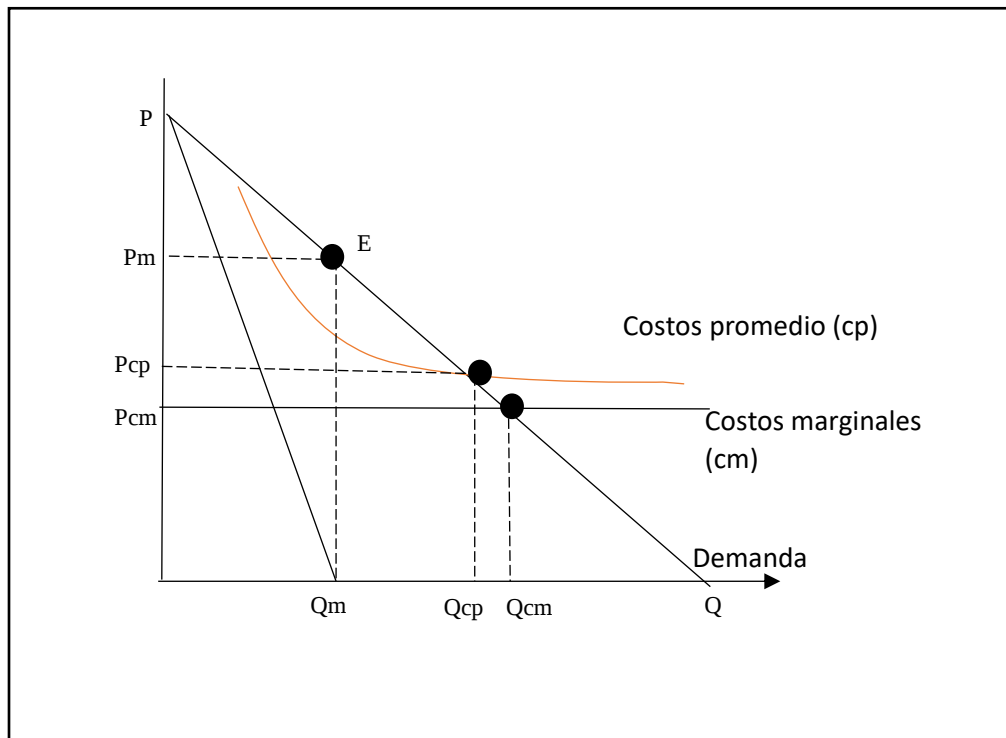
La legislatura de leyes antimonopolio, creado por el gobierno de un estado, promueve la libre competencia entre los mercados. Por medio de los marcos jurídicos, se limitan las prácticas abusivas por parte de los productores o comerciantes, aprovechándose de su posición de dominio en el mercado, de esta forma, se previene las prácticas anticompetitivas y se vela por el bienestar de los consumidores (Hernández y Schatan, 2022).

Lo relevante dentro de este enfoque, son las características de diferentes productos o procesos productivos, tales como en sectores energéticos, telecomunicaciones, transporte, servicio postal y agua potable; en una gran medida la regulación económica está vinculada con estos sectores de servicios en su mayoría (Den Hertog, 2010). Para explicar de manera más detallada algunas de las imperfecciones del mercado en los campos, se usará la figura 12.

La figura señala la curva del costo promedio decreciente (cp) de una empresa típica de un solo producto en dicho sector y la curva de la demanda del mercado. La curva de la demanda se cruza con los costos promedio de la empresa, lo que quiere decir que el costo promedio de la empresa se reduce, si la producción está a cargo de una sola empresa. En este sentido, el monopolio natural se caracteriza por presentar un costo promedio decreciente, lo que implica que su costo marginal es menor que si costo total promedio, es así que el monopolio natural sirve a un costo menor que podrían lograr múltiples empresas (Den Hertog, 2010; de Palma y Monardo, 2019).

Figura 12

Monopolio



Nota. Elaboración propia, obtenido en, de Palma y Monardo (2019).

Los monopolios naturales, se ponen bajo control y servicio del estado, que, como entidad coercitiva, puede crear barreras a la entrada por medio de leyes para evitar que otras empresas ingresen en ese sector productivo, así en la regulación aplican normas de beneficios o precios destinadas a promover la eficacia de la asignación (Den Hertog, 2003).

Entonces, podemos resumir así, entre monopolio y monopolio natural, la diferencia clave está en que comparten la eficiencia productiva pero la diferencia está en lo distributivo, así es que para el caso del monopolio el precio lo buscará para obtener beneficios maximizados, sobre todo este tipo de monopolio está vinculado a la industria y en el monopolio natural (vinculado al gobierno), será a través de mantener precios bajos y competitivos a través de economías de escala, aplicando la regulación para mejorar la eficacia en el mantenimiento del mercado.

Funcionamiento desequilibrado del mercado

En esta sección, a la regulación se la aborda con el objetivo de estabilizar los mercados y la aceleración del movimiento en el equilibrio del mercado, alcanzando de esta manera la asignación más eficiente de recursos mediante la reparación de mercados imperfectos competitivos, sino también ayudando a estabilizar los mercados inherentemente inestables (Den Hertog, 2003 y 2010).

El desequilibrio del mercado está vinculado a la fluctuación de los precios, por el exceso de competitividad de empresas dentro de una industria. Lo cual, en teoría, se requiere regulación gubernamental, para poder enmendar esa inestabilidad en la industria y corregir la eficacia de los mercados.

Kahn (1988), hace un análisis profundo acerca del desequilibrio, en la cual maneja los mercados al corto plazo en los cuales, tras una explosión de una creciente demanda, motivada por eventos como guerras o auges de ciclos económicos, la oferta no puede tener la capacidad de reaccionar, ejemplificando esta situación se menciona, a la agricultura, caucho natural, azúcar, petróleo, leche, café, etc, en estos casos no hay forma de acelerar la industria y expandir la oferta.

Es decir, la producción tiene a expandirse en menor proporción en periodos de demanda creciente, lo que el fenómeno provocaría es una subida de precios de los oferentes, hacia los demandantes.

El problema de la excesiva competencia radica cuando la oferta ejemplificada en el párrafo anterior, dispone de capacidad adicional para ajustarse a la demanda, y esta última deja de crecer o disminuye, lo que resultaría en exceso de capacidad. Esta situación es perjudicial

para la industria, al igual que para los consumidores, porque las presiones de unos ingresos decrecientes, pueden obligar a recortes financieros (Kahn, 1988).

Den Hertog (2003), aporta al decir que, el problema de la competencia excesiva, la caída de los precios por debajo de los costes totales medios, provoca inseguridad e ineficacia en la toma de decisiones en los agentes económicos, sobre todo en la toma de decisiones tanto por parte de los productores como de los consumidores. Además, una competencia excesiva puede ir detrimento del consumo, porque afecta a la seguridad y fiabilidad de los productos que se expenden en el mercado, es decir, coincide este punto con Kahn (1988), que mencionó de los recortes financieros de la industria, incluso al llegar al punto en perder calidad del producto final.

Fallo de la información

La intervención del estado está justificada porque los consumidores tienen una información incompleta del mercado y por la poca información que suministra el mercado incluso para precisar los precios, y lograr mayor eficacia.

Al respecto, Slovik (2010), comenta que, la asimetría de la información como falla del mercado, genera una incertidumbre y el “conjunto de información desconocida” puede contener información de gran relevancia para los mercados, así mismo conocimiento o experiencia que pueda cambiar el rumbo o el futuro significativamente “al conjunto de información conocida”, de esta forma el conjunto de información desconocida, representa en sí, la incertidumbre en la precisión de los precios en los mercados eficientes.

Stiglitz (2003), dice que la información en muchos casos es un bien público, porque suministrar información a una persona más, no supone reducir la cantidad de información de otras, es así que la eficiencia requiere su difusión gratuita. Por ejemplo, los gobiernos regulan y

exigen a los prestamistas informen a quienes contraten la deuda o prestatarios, se revela el tipo de interés de los préstamos, otro ejemplo se vincula al producto final sacado al mercado, que contenga la información sobre el contenido el etiquetado, fecha de caducidad etc. La contraparte al estado menciona, que la intervención es innecesaria, ya que el mercado ofrece incentivos a las empresas para que revelen información pertinente, e incluso, la supervisión del estado es costosa, al igual que para las empresas, que tiene que cumplir con las disposiciones gubernamentales.

El paro y el desequilibrio

Esta falla del mercado es de lo más polémicos, porque es en el que más se afianza la teoría de la regulación, ya que contrasta el principio que toda economía competitiva en el sentido de la eficiencia de Pareto.

El empleo dentro de la teoría económica, se lo considera un factor insumo, el no usarlo es igual al desperdiciar recursos escasos. El desempleo o paro, está considerado una falla del mercado cuando un gran número de la población se encuentra sin trabajo y durante un prolongado tiempo, afectando así al bienestar social en general, reduciendo la capacidad de adquisición y por ende del consumo de bienes y servicios.

Para Stiglitz (2003), dice, es el síntoma más reconocido y admitido de “fallo del mercado”, cuando el elevado paro o desempleo, que ha acosado constantemente a las economías capitalistas en los dos últimos siglos. Es importante aclarar, que las recesiones y depresiones han tenido características moderadas a partir de la Segunda Guerra Mundial, en parte se asume por el seguimiento de la política económica en los gobiernos, ejemplificando a la comunidad de países integrados en la OCDE, la tasa giro a principios de los años 80s en torno al 10%, la tasa de paro.

2.5 CAPÍTULO 5. ESTADO DE DERECHO Y ESTABILIDAD POLÍTICA

En el último capítulo se trabajarán dos teorías de forma conjunta, las cuales son el Estado de Derecho y la Estabilidad política, el motivo principal que conlleva a la anexión de ambas variables es porque comparten elementos similares y están estrechamente entrelazadas la una a la otra. Se las abordará desde el enfoque del potencial que tienen las instituciones de ley y las gubernamentales, y la estabilidad del sistema político en la atracción de la Inversión Extranjera Directa.

2.5.1 Aspectos generales sobre el estado de derecho y la estabilidad política

El estado de derecho y la estabilidad política, son dos variables vinculadas a las naciones y sociedades modernas, su existencia como elemento político está relacionado con la democracia, la constitucionalidad y las instituciones políticas.

Desde una óptica general, la teoría refleja la importancia de ambas variables como factores decisivos para estimular una economía óptima, así como un panorama atractivo para los negocios internacionales y por consecuencia atraer a inversiones extranjeras a los estados-nación.

La implementación de los dos factores, tienen la capacidad de impulsar la inversión, ser un motor de empleo e ingresos para el gobierno nacional, asegurar la propiedad privada, cumplimiento de contratos y el comercio. Asimismo, promueve la capacidad de las personas, instituciones y empresas a acumular capital (por medio de beneficios económicos), ahorrar, consumir y gastar (Ezebilo, 2022).

En la Tabla 3, se establecerá las características del estado de derecho y la estabilidad política, y como influyen en los negocios internacionales. Cabe resaltar, que se refleja la importancia de cada factor y el impacto que pueden tener en las inversiones extranjeras directas.

Tabla 3

Características propias del estado de derecho y la estabilidad política

Estado de Derecho	Estabilidad Política
• De acuerdo a Castiglione et al. (2015), cuanto más fuerte es el estado de derecho, más ingresos tiene el fisco, porque restringe a las personas y corporativos evadir impuestos. • La certidumbre que genera una nación, es un factor esencial para un inversor, en un estado de derecho, que promueva la ley y el orden de manera equitativa y justa. • La solidez de un estado de derecho se ve reflejada en tener una burocracia limitada, que coadyube a reducir las transacciones de costos (el costo de hacer negocios), mejorando el clima de negocios, asignar y reconocer los derechos de propiedad.	• La presencia de estabilidad política y la ausencia de la violencia en un país proporciona un entorno propicio para inversiones, oportunidades de empleo e ingresos del gobierno, además de ser fundamental para el crecimiento económico en los países en desarrollo (Uddin et al., 2017). • El entorno político que goza de estabilidad fomenta la implementación de políticas económicas efectivas, y es propicio en la toma de decisiones correctas, que alcancen un impacto en la actividad económica del país. • Otra característica importante de este factor, es que estimula a los inversores potenciales a hacer negocios en ese país y

• El estado de derecho hace que las instituciones de gobierno o políticas rindan cuentas en la entrega de bienes y servicios (control social y político de recursos públicos), lo que significa a mejorar la eficacia del gobierno.	reduce el riesgo que los inversores pierdan su propiedad o capital invertido. • En medida que más empresas deciden invertir en una nación, eso representa nuevas fuentes de empleos, y para el gobierno ingresos por motivos de impuestos por parte de las empresas, así como de los trabajadores. • Entre mayor sea el número de personas empleadas en sectores privados, se aumenta el consumo de bienes y servicios, y el gobierno tiene la posibilidad de adaptar un nuevo impuesto sobre bienes y servicios.
---	---

Nota. Elaboración propia con base a (Ezebilo, 2022).

Después de analizar los aspectos generales entre el estado de derecho y la estabilidad política, se desarrollarán las diferentes teorías genéricas que abordan a este capítulo.

2.5.2 Teoría General del Estado de Derecho

Esta teoría es una de las más populares y que ha generado un gran conocimiento epistemológico dentro del marco teórico de las ciencias políticas y ciencias jurídicas. A continuación, se analizará los Fundamentos del Estado de Derecho, se explicará porque no todo Estado, se puede considerar Estado de derecho, se abordará el principio de Legalidad, y se cierra la variable analizando el caso del Ecuador y el Estado de Derecho.

Se partirá por conceptualizar la variable, en primer lugar, al hablar de *estado de derecho*, diversos autores la definen así: El estado de derecho es un sistema que contiene leyes, instituciones políticas, normas jurídicas y compromiso comunitario a cumplir con las leyes, para los cuales se deben cumplir cuatro principios de carácter universal (World Justice Project, 20.12.2023), los cuales son:

1. El gobierno y sus funcionarios y agentes, así como individuos y entidades privadas son responsables bajo la Ley. 2. Las leyes son claras, publicitadas, estables y justas; son aplicado uniformemente; y proteger los derechos fundamentales, incluida la seguridad de las personas y los bienes. 3. El proceso por el cual se promulgan las leyes, administrado y aplicado sea accesible, justo, y eficiente. 4. La justicia se imparte oportunamente por parte de autoridades competentes, éticas y representantes independientes y neutrales que sean en número suficiente, con recursos adecuados y reflejan la composición de las comunidades a las que sirven (World Justice Project, 2015, p. 10).

Para el autor Gracia (1978), el estado de derecho se basa es un diseño institucional, que en los estados modernos debe coexistir en equilibrio con la democracia, permitiendo las nociones de Estado-aparato y Estado Comunidad, esa construcción debe estar sujeta dentro del marco de un Estado de Derecho, al igual que con World Justice Project (2015), considera que debe tener elementos intrínsecos para ser considerado como tal, debe contar con al menos lo siguientes elementos: primacía de la ley; sistema jerárquico de normas; legalidad en los actos de la administración; separación de poderes; protección y garantía de los derechos humanos; examen de la constitucionalidad de las leyes.

En concordancia con el Consejo de Estado Unidos de Negocios Internacionales (USCIB, por sus siglas en inglés, 2015), mencionan la importancia del estado de derecho tanto para la economía y los negocios internacionales, las empresas multinacionales necesitan vislumbrar el desarrollo de las reglas dentro de un Estado de Derecho y de seguridad jurídica, las cuales coadyuban a la estabilidad económica y de mercado en todo tipo de transacciones. La aplicación de las reglas o normas basadas en el principio de la equidad puede llevar una resolución justa de un conflicto.

Un estado de derecho, que cumpla los elementos anteriormente vistos, fomentará, prosperidad, libertad en la innovación, anteceden cambios a futuro, logra que las empresas crezcan y con ello que genere empleos. En una nación con desorden y caos, el sector económico, productivo, financiero y de negocios internacionales, no tiene mayor cabida para su desarrollo.

Fundamentos del Estado de Derecho

El inicio del análisis teórico parte desde una línea de investigación jurídico y política, a juicio del autor Morodo (1962, p.56), la define así “la expresión Estado de Derecho hace referencia a un concreto sistema de legalidad normativa, legalidad que descansa, ideológicamente, en los supuestos filosóficos políticos de la democracia liberal u occidental”.

En este sentido, el estado de derecho es el establecimiento de normas coherentes, que limitan el funcionamiento adecuado de la sociedad, asimismo, como de las instituciones políticas y se sostienen de la visión europea de la democracia liberal. Su evolución ha transitado desde los filósofos clásicos de la antigua Grecia, consolidándose las ideas teóricas en praxis a partir de 1789, con la Revolución Francesa, es así que, en la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, datada del mismo año de la revolución en Francia, en el artículo 16 se establece

lo siguiente: “Una Sociedad en la que no esté establecida la garantía de los Derechos, ni determinada la separación de los poderes, carece de Constitución.” (Cámara de Diputados, 21.12.2023, p.536).

Incluso bajo esta lógica Morodo (1962), establece que, los supuestos con los que se trabaja la Teoría del Estado de Derecho, se basan en dos fundamentales: los derechos individuales (actualmente se los puede considerar, los derechos humanos), y la separación de poderes. Postura, acorde a lo señalado en la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano.

El novel sistema que implementó Francia tras la revolución, fue un movimiento de vanguardia, aseguró los derechos individuales de los ciudadanos, basados en lo imprescindible como la libertad, la propiedad privada, la seguridad, es decir en otras palabras, aseguraban un estado liberal. A nivel de estado- nación establecer, delimitar y equilibrar la división de poderes, permite diseñar una estructura constitucional cimentada en la democracia.

El sistema francés se extendió paulatinamente por diferentes estados-naciones del mundo, hasta adaptarse en los estados modernos. Puntualmente para el caso de América Latina, tras las guerras de independencia en la primera mitad del siglo XIX, aceleró la incorporación del sistema de ideas, político, constitucional y democrático proveniente de Europa.

Es importante indicar que el Estado de Derecho, es una fórmula prestigiosa del lenguaje político y cultura occidental; la frase se inclina a presentarse como característica de institucionalidad, que permite delimitar y definir de mejor manera la civilización occidental y el contraste que tiene con otras civilizaciones, en especial con las culturas o estados islámicos y China confuciana (Zolo, 2007). Para el autor, Tamanaha (2012), expresa al respecto que, la

noción imperiosa del Estado del Derecho, sin duda, tiene una visión occidental, tanto así que pertenece al liberalismo e incluso al capitalismo.

García (2011), asevera, para que un Estado contemple la figura autentica de Estado de derecho, se requiere cumplir con ciertos requisitos, algunos obtenidos ya de la propia Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, en los que se apuntan: la división de poderes; la garantía de los derechos fundamentales; la primacía de la ley por ser expresión de la voluntad general; y por último la soberanía nacional.

El Estado de Derecho, de forma reducida, es la sumatoria de dos elementos: el Estado y el Derecho, se los considera que están a la par, crean una unión en el que ambos puedan consolidarse para fortalecer el orden jurídico, la estructura de la sociedad, los derechos de los ciudadanos, así como el uso de garantías políticas para que estos se cumplan, la división de los poderes políticos (sometidos a un equilibrio dentro de la balanza de poderes) y tener una Carta Magna Nacional.

No todo Estado, es un Estado de Derecho

Tras establecer los fundamentos de un estado de derecho cabe preguntar, ¿todo sistema de legalidad tiene que ser forzosamente un estado de derecho?, ¿países donde no existen las instituciones que configuran al estado de derecho, no cuentan con ninguna legalidad?, Morodo (1962), respecto a las preguntas, comenta que, es importante abarcar las concepciones teóricas dado que existió (y en países aún existe), la polarización del Estado de Derecho y estado despótico (dictadura). En la actualidad, se realiza un planteamiento en el que se incluye la variable de la constitucionalidad interna, y también la inclusión de convenios provenientes del derecho internacional.

De esta manera, se plantea la existencia de la legalidad socialista, de la legalidad del estado democrático- liberal. En palabras concretas, se puede expresar así: Todo Estado, tiene una consideración de Estado legal, la diferencia con los Estados de derecho, es que están conceptualizados jurídicamente, y cumplen con los supuestos establecidos de la teoría; eso no quiere decir que los estados donde no existen tales supuestos, no sean considerados estados con status legal o jurídico. En síntesis, en el mundo existen diversos sistemas de legalidad, pero un solo tipo de Estado de Derecho (Morodo, 1962).

Por otra parte, García (1973), señala que, establecer y delimitar el Estado de derecho tiene su grado de complejidad, para abordar la problemática se realizaría por medio de la escala gradual de limitación, para determinar esto, se debe conocer desde que punto o factores, se faculta hablar de Estado de derecho. En un caso en que las condiciones sean bajas, el Estado, sometido a un insuficiente control o limitación, se lo considera un estado absoluto; mientras por otra parte, una excesiva limitación, es igual a la negación o inexistencia del estado como tal. Entonces, el Estado está determinado por la cuestión de los límites. El estado de derecho, en su forma natural existe cuando se instaura bajo el *imperio de leyes*, con la creación de instituciones y mecanismos que le permitan sostener la responsabilidad ante la ley y la equidad en la aplicación de la ley.

Los análisis de Morodo (1962) y García (1973), abren la oportunidad de ahondar más en las diferencias entre lo que se considera un Estado y un Estado de Derecho, en una perspectiva general, la limitación de la escala gradual, determina las fronteras para considerar la existencia o inexistencia del Estado de Derecho. Podemos decir que no todas las naciones del mundo, comparten la visión occidental del desarrollo política y aún menos aplicación. Existen naciones

que exigen de sus juristas, politólogos o constitucionalistas desarrollar un Estado, acorde al pensamiento de la cultura en la que han sido forjados, e incluso, hay países que en teoría se consideran “Estados de Derecho”, pero en la práctica no se refleja lo escrito en las normas jurídicas o no cumplen con los supuestos que plantea la teoría general del Estado de Derecho.

Por lo mencionado en el párrafo anterior, se puede inferir, que no se puede desconocer la existencia de un Estado, simplemente por no estar acorde a la visión occidental del Derecho, sino, su existencia estatal se basa por tener un status legal o jurídico, y ser reconocido internacionalmente por otras naciones del mundo.

Principio de la legalidad

Partiendo de los rasgos fundamentales del Estado de derecho, se deslinda un principio esencial para su existencia, es el *principio de la legalidad*, en un aspecto formal, el cual se traduce en que la autoridad estatal, solo podrá actuar con fundamento bajo algún precepto legal, mientras, el ciudadano está facultado hacer todo aquello que el Derecho no le prohíba o inhabilite (García, 2011).

El principio de la legalidad, es expresado con nitidez por Hans Kelsen (1958), al decir, el funcionamiento de un individuo no es igual al órgano de un estado, y puede hacer todo aquello que no está prohibido dentro del marco de orden jurídico, en tanto, el Estado, es el individuo que obra como órgano estatal, y está limitado hacer lo que el orden jurídico le autoriza a realizar.

Tamanaha (2012), tiene una visión similar a la de Kelsen (1958), al referirse al contraste entre el estado de derecho y el estado del derecho del hombre, comúnmente se ha formulado de diferentes formas: *la ley es razón, el hombre es pasión; la ley es objetiva, el hombre es subjetivo; un gobierno de leyes, no de hombres; y el Estado de derecho, no de hombres.*

El principio de legalidad, evita convertirse en un universo ético, para esto debe cumplir con requerimientos mínimos, de acuerdo con Salazar (1998), son los siguientes: 1) Las leyes elaboradas dentro del orden jurídico, deben ser emitidas por autoridades con facultades legales para hacerlo. De igual manera, es necesaria la existencia de normas de competencias que faculten a órganos del poder público para emitir leyes que regulen el comportamiento social; 2) Las normas de carácter jurídico deben ser de carácter general. Ninguna clase social, debe estar por encima de ellas, es decir, debe existir una igualdad de todos ante la ley o isonomía; 3) Las normativas deben ser prospectivas y no retroactivas, asimismo, deben gozar de una cierta estabilidad en el tiempo o vigencia, para que los individuos o ciudadanos puedan conocer y prever las consecuencias de sus actos; 4) El contenido de las leyes, deben tener las características de ser claras y conocidas por al mayor grupo de personas, eso señala la garantía para la certeza y seguridad jurídica.

El Estado de Derecho, basado en el principio de la legalidad, vinculado a las leyes, se establece que deben de ser claras, conocidas y declaradas públicamente, deben de ser aplicadas para todos, respetando, que todos son iguales ante la ley, y no pueden exigir imposibles de cumplir. Las leyes deben estar establecidas de antemano, deben ser generales, deben ser declaradas públicamente, deben aplicarse a cada uno según sus términos, y no pueden exigir lo imposible. Un sistema jurídico que carece de estas cualidades no puede constituir un sistema de normas que vinculan a funcionarios y ciudadanos. Es inconcebible, que un sistema jurídico, sin estos componentes puedan integrar en un sistema normativo a funcionarios y ciudadanos (Tamanaha, 2012).

En relación al principio de legalidad, compartimos la opinión de los autores citados en los párrafos anteriores, consideramos que el principio mencionado aporta a la consolidación de un Estado fuerte, le da un carácter formal a través del ordenamiento de los poderes públicos, otorgados por la ley. El pensamiento más importante o relevante, es que los poderes públicos están sujetos a la ley, en consecuencia, quien dirija al estado, no puede ser alguien “omnipotente”, su poder está sometido a las fronteras de la ley, no puede imponer sus deseos o peticiones, sino debe velar por la aplicación de las leyes sin una extralimitación de tales poderes públicos.

Estado de Derecho en Ecuador

Ecuador, se ha caracterizado por ser uno de los países que han adoptado las vertientes de pensamiento político occidental. Así lo refleja las instituciones políticas, su forma de gobierno, y las 20 constituciones que ha tenido el país a lo largo de su historia republicana. Por ende, el Estado de Derecho en Ecuador, ha sido adoptado, sin embargo, se ha ajustado a los momentos históricos, situaciones políticas y exigencias sociales por las que ha transitado el país.

En la segunda mitad del siglo XX, Ecuador transitó a la democracia, saliendo de dictaduras que dirigían a la nación, evento conocido en la historia ecuatoriana como “El retorno a la Democracia”.

Los enfoques en los que se aborda los Estados de Derecho, han tenido una evolución, la cual se los puede visualizar a través de las 3 constituciones elaboradas en Ecuador, después del retorno a la Democracia. Para esto se crea la Constitución de 1979, en la que afirma, “El Ecuador es un Estado soberano” (Art. 1); casi dos décadas después, con el fin de implementar un nuevo rediseño constitucional, se crea la Constitución de 1998, bajo un régimen democrático, en el que,

dice “El Ecuador es un Estado Social de Derecho” (Art. 1); 10 años después, en el 2008, se crea la última y vigente Constitución, menciona “El Ecuador es un Estado Constitucional de Derechos y Justicia” (Art. 1).

El momento histórico en el que Ecuador retoma las riendas de la democracia en 1979, es difícil pensar que no existía un Estado de Derecho, sobre todo, después de la exigencia de la sociedad y de diversas corrientes de pensamiento por salir de la dictadura y vivir bajo un régimen democrático, con división de poderes y establecimientos de derechos, esto incluso que, en la Constitución de 1979, no lo refleje como tal en su artículo 1.

En este sentido, analizaremos las dos últimas constituciones del Ecuador, la de 1998 y 2008, para determinar teóricamente, las diferencias que existen entre ambas, asimismo, entender cómo evoluciona de un modelo a otro en el Estado de Derecho, en un lapso de tiempo que se puede considerar bastante corto.

En primer lugar, la *Constitución de 1998*, intenta corregir y mejorar a su antecesora, es así que reflejan un Estado Social y de Derecho, lo que da apertura a una norma fundamental, aportando a la estructurado del Estado. Esta postura constitucional, tiene un reflejo del Estado Social de Derecho Alemán, de la época del Weimar (López, 2019).

El autor Ferrajoli (2001), se refiere al Estado de Derecho moderno, que nace con la forma del estado parlamentario del derecho, la construcción empieza, con el reconocimiento del principio de legalidad, siendo tal principio criterio que aporta el reconocimiento del derecho valido. Además, este principio y sus respectivas codificaciones, con la característica de ser creadoras de normas jurídicas es válida no por ser justa, sino, por haber sido puesta por una autoridad dotada con poderes públicos.

Es trascendental lo señalado por el autor Ferrajoli (2001), en este tipo de Estado Legal de Derecho, su atención se centra en obedecer la norma, es decir le interesa más la forma que el contenido, incluso, el contenido puede tener un carácter injusto o inhumano, pero al tener una base legal que lo respalde, puede ser aplicado sin ninguna consecuencia, es por eso que los Estados como el nazismo alemán o el fascismo italiano entraron en crisis y terminaron colapsando.

En el Ecuador de 1998, existían los tres poderes clásicos: legislativo, ejecutivo y judicial, todos estaban apegados a la normativa jurídica. Efectivamente, el Congreso Nacional (poder legislativo), es el organismo dotado para crear las leyes y establecer el orden jurídico en el Ecuador. Sin embargo, la estructura presidencial (ejecutivo), siguió siendo la figura centralista del Estado, alejándose de condiciones para una participación ciudadana, y reduciendo las decisiones estratégicas a las tecnocráticas y su argolla de gobierno (Crespo, 2008).

La concepción inicial del Estado Legal del Derecho, no alcanzó los propósitos creados en la teoría, terminó siendo la base legal para los regímenes totalitarios, alejándose de lo que se esperaba, la lucha por proteger los derechos de los seres humanos. Lo que empujó a pensar en una nueva teoría y pasar a nuevas formas del Estado de Derecho (Jaramillo, 2011).

Eso no quiere decir que el Ecuador, quiera reproducir modelos de gobierno y de Estado que existieron en el siglo XX. Al contrario, el país quiso subir de nivel respecto al orden jurídico, por ejemplo, Jaramillo (2011), comenta, la Corte Constitucional en Ecuador afirma que la Constitución del 2008, tenía la intención de dar un salto cuantitativo, y quedó meramente limitado por el sistema del Estado Legal y el estricto e irrompible cumplimiento de las normas y formalidades.

Además, cabe realizar una aclaración con las definiciones teóricas de Morodo (1962), citado en párrafos anteriores, el habla de que no todo Estado se puede considerar un Estado de Derecho, sino, que también pueden existir Estados con status jurídico o legal, y compartimos su visión, sin embargo, la postura de Ferrajoli (2001), da apertura a lo que se considera un Estado Legal de Derecho, en sí podemos decir, que es una formalidad académica de clasificar la evolución de los Estados, pero, por otra parte, el punto en común que tienen ambos autores es el mencionar lo “legal”, un punto de trascendencia, ya que en ambas definiciones comparten el principio de legalidad.

Es así, que lo analizado, nos dota de un marco teórico para entender porque la Constitución de 1998, tuvo una vida política muy corta, se basaba en la teoría de un Estado Legal de Derecho, lo que condujo a una inconformidad política, jurídica y social, llevando a los académicos a plantear una nueva forma de Estado de Derecho, y así el Ecuador adopta las nuevas vertientes de pensamiento, convirtiéndose en el Estado Constitucional de Derechos.

En segundo lugar, la *Constitución de 2008*, adopta nuevas teorías para determinar el denominado Estado de Derecho, podemos situar su función a través de una frase esclarecedora, “el reconocimiento de los derechos frente a la legitimidad de un sistema político y jurídico. Ello confiere a los derechos un papel central de fundamentación o justificación” (Aguiló-Regla, 2008, p.18).

La vigente Constitución del 2008, refleja una evolución del Estado de Derecho, construido con nuevos elementos, establece un Estado Constitucional de Derechos y Justicia. Los nuevos elementos vinculados a la Constitución, reflejan el nuevo modelo de gobierno y el status

de Estado de Derecho, en el que se observa una evolución teórica, práctica, académica e histórica.

Continuando con Aguiló-Regla (2008), plantea las diferencias entre los modelos; el Estado Legal de Derecho, operaba una división fuerte entre el Derecho y la política, de tal manera, que gravita directamente bajo el concepto del imperio de la ley, y políticamente, alrededor de la soberanía; el modelo del Estado Constitucional de Derecho acaba con esa separación y gravita alrededor de la Constitución Normativa, es decir, establece bajo qué condiciones el ciudadano de una nación está obligado a cumplir las normas creadas por esa nación con facultades políticas, e incluso, respecto al poder político esta sostenido en los derechos legítimos del poder político, es decir, legitima a la autoridad.

En este sentido, hay un giro en la manera de abordar al Estado, para el caso del Estado Legal de Derecho, lo más importante es la forma más que el contenido, su aplicación debe ser estricta más que alcanzar la justicia. Su contraparte, en el Estado Constitucional, es más importante el reconocimiento de los derechos, incluso brindando garantías jurídicas para que se cumplan; su papel central, es que en la normativa jurídica prevalezca el contenido antes que la forma.

Es importante destacar, que en el Estado Legal de Derecho y el Estado Constitucional de Derecho, ambos tienen constituciones políticas. Para el primer caso, la constitución está planteada dentro de un orden jerárquico, siendo la ley la norma de mayor realce e importancia. Mientras, para el segundo caso, da un giro radical, su concepción es una norma jurídica aplicada de manera directa e interpuesta en todo el ordenamiento jurídico (Jaramillo, 2011).

La institución ecuatoriana que vela por interpretar la Constitución y dar dictámenes respecto a esta, es la Corte Constitucional del Ecuador, en su sentencia interpretativa, dada el 10 de diciembre del 2008, respecto a la conceptualización de la Constitución vinculado al Estado Constitucional de Derechos en Ecuador, define así:

A partir de la irrupción del modelo constitucional garantista en el mundo entero, es obvio que importa el contenido antes que la forma; y la garantía de ese contenido, pasa por tener una Constitución escrita, rígida, normativa y axiológicamente potente. No en vano, como señalamos más arriba, en este tipo de Estado, la Constitución es en sí misma una norma jurídica vinculante y directamente aplicable, que contiene principios y valores estrechamente relacionados con la promoción de la democracia sustancial y asegurado a través de garantías judiciales que permiten controlar la constitucionalidad materialidad del ordenamiento jurídico (Corte Constitucional del Ecuador, 10 de diciembre del 2008).

El denominado salto cualitativo para el caso del Ecuador, se lo puede ver materializado en la Constitución del 2008, alcanzando una evolución superior en el Estado de Derecho, por encima de la Constitución de 1998. La iluminada definición que podemos ver en el párrafo anterior, cumple con principios que protegen los derechos, otorga garantías judiciales para el cumplimiento del orden jurídico, e incluso, lo llamativo del caso, es que existe un organismo institucional como la “Corte Constitucional del Ecuador”, con la capacidad de esclarecer, juzgar, y dar sentencia aspectos netamente vinculados a la Constitución, velando por el cumplimiento de los derechos y las garantías expresadas en la Constitución, lo que aporta a mantener el orden democrático.

Entonces, podemos decir que la creación de la Corte Constitucional del Ecuador, es un triunfo constitucional, ya que en constituciones previas a la del 2008, la interpretación de la carta magna, se la encargaban en ocasiones al parlamento (poder legislativo), y en otras situaciones, estaba a cargo de la presidencia (poder ejecutivo), lo que permitía dar una apertura a interpretar artículos ambiguos al favor de alguno de los poderes del estado.

Es importante mencionar que, con en el contenido de la Constitución del 2008, el Ecuador, rompe el esquema tradicional de los poderes del Estado, es decir, mantiene el ejecutivo, legislativo y judicial, pero, agregó dos poderes nuevos, el Poder Electoral y el de Participación y Control Ciudadano. La finalidad de la creación de los 5 poderes del Estado, es permitir una mayor participación de la ciudadanía en la política nacional, asimismo, afianzar más la figura del Estado de Derecho y la cohesión social.

2.5.3 Enfoques teóricos sobre la Estabilidad Política

Definiremos a la estabilidad política, según la opinión y conceptualización de diversos autores e investigadores. Después revisaremos y analizaremos los enfoques teóricos de la Estabilidad política vinculada a la legitimidad, violencia y economía.

Hurwitz (1973), analiza ampliamente la estabilidad política, pero previo a definirlo lo delibera, opina que, el concepto de estabilidad política, es ambiguo dentro de las ciencias políticas, en conceptualización, medición y operacionalización. Por la amplitud del término y la falta de consenso, agrupa diferentes opiniones y enfoques sobre la estabilidad política, que se expresan así: la ausencia de violencia; longevidad/duración gubernamental; la existencia de un legítimo régimen constitucional; la ausencia de cambios estructurales; y un atributo social multifacético.

Lijphart (1977), dice que, la estabilidad política es un término ambiguo y complicado de establecer bajo un concepto, su postura se relaciona con la de Hurwitz (1973), ambos mencionan la complejidad para desarrollar el concepto, además de establecer que la estabilidad política debe estar vinculada a regímenes constitucionales o democráticos.

En este sentido, continuando con Lijphart (1977), comenta, es propio abarcar la conceptualización multidimensional, en la que entrelaza diferentes sistemas de ideas, en el que se incluya, el mantenimiento del sistema, orden civil, legitimidad y eficacia. Lo más resaltante, de un régimen democrático es que tiene una alta probabilidad de seguir siendo democrático y que tiene un bajo nivel de violencia civil real y potencial.

Estabilidad política y el debate de la legitimidad

La Estabilidad Política ha sido tema de estudio, debate, deliberación y creación de enfoques teóricos en la politología. Podemos decir que ha tenido un crecimiento exponencial, a partir de la Segunda Guerra Mundial, los investigadores, centraron sus esfuerzos en entender desde un enfoque macro, cuáles son las situaciones o indicadores que provocan la ruptura de la Estabilidad Política, anteriormente a esto, las investigaciones se centraban en conocer el fenómeno desde un nivel micro, es decir, lo que acontecía dentro de las fronteras geográficas de una nación.

Sanders (1981), corrobora el punto anterior, comenta que, en el periodo considerado de la posguerra, los teóricos de las ciencias políticas en su afán de perfeccionismo, centraron su preocupación en entender el fenómeno de la estabilidad a un nivel general y consensuado, explorando procesos e identificando mecanismos que funcionen de manera independiente sin estar limitados por las fronteras nacionales.

Dentro de las ciencias políticas, consideran medular y seminal el trabajo de Lipset, denominado “El hombre político, las bases sociales de la política”, representa ser una investigación sistémica, empírica y de carácter internacional.

El autor Lipset (1963), brinda un análisis de la estabilidad, y afirma que no depende netamente del desarrollo económico, sino, que también se apoyan en la legitimidad y eficacia del sistema político. Además, explica que la eficacia debe ser considerada por el desempeño real, los parámetros en el que el sistema satisface las funciones básicas del gobierno, incluido grupos jerárquicos en la estructura del gobierno, tal es el caso de las fuerzas armadas y grupos financieros.

Desde este punto de vista, el rendimiento del gobierno se alinea con la capacidad de generar bienes y servicios, con el desarrollo contante de las políticas públicas, e incluso, pueden y deben ser usadas desde un enfoque científico y crítico, con el objetivo de alcanzar un alto desempeño en la sociedad, se puede inferir, que, si no se cumplan con estas características, los gobiernos pueden entrar en una inestabilidad política.

Respecto a legitimidad, el autor se refiere a la capacidad de engendrar y mantener la creencia en que las instituciones de orden público y políticas son las más convincentes para el desarrollo social (Lipset, 1963). En concordancia con el autor, es sin duda alguna, uno de los requisitos para la existencia y continuidad sistema político y la democrática, tanto así, que los ciudadanos confíen en las instituciones de un estado, y las autoridades que lo dirigen.

Continuando con el aporte de Lipset (1963), habla de establecer un sistema político con condiciones claras, las cuales se las considera características de legitimidad, tal como, 1) una fórmula política, que especifica que instituciones tienen la facultad de ser consideradas legítimas;

2) un grupo de políticos legitimados de un poder en el ejercicio; 3) uno o más personas que pretendan ser elegidas a algún cargo público. Solo el conjunto de las condiciones mencionadas dará cabida a un juego pacífico del poder, evitando el caos político.

Consideramos que el aporte de Lipset (1963), marca el camino y las nuevas líneas de investigación dentro de las ciencias políticas, para entender el fenómeno de la Estabilidad Política, tanto desde la perspectiva de las variables vinculadas a la política interna, como, la economía, la eficacia y la gobernabilidad, además de las demás condiciones establecidas para alcanzar una legitimidad. La legitimidad planteada por el autor, está respaldada por un estado democrático, es decir, no se podría considerar legítimos gobiernos impuestos a las fuerzas o autoritarios, caracterizados por aislar a la sociedad de la participación ciudadana y el control social.

Sanders (1981), analiza el Libro de Lipset, y opina que no le interesaba explorar las fuentes de la Estabilidad Política en los diversos sistemas políticos que existen en el globo, más bien, estaba interesado en delimitar su obra a los orígenes de la Estabilidad Política, situándose la investigación en Europa y América del Norte. E incluso, se puede decir que el aporte más sustancial que puede revelar Lipset, es considerar la estabilidad e inestabilidad como estados alternativos y discretos.

Desde nuestro juicio, lo destacable del párrafo anterior, es que el trabajo de Lipset está delimitado en ciertas zonas geográficas, mientras en palabras de Sanders, el análisis de la Estabilidad Política no se refleja a una cierta zona, sino, deben de cumplir características genéricas y generales, es decir, que pueden ser aplicadas a cualquier régimen, y en cualquier parte del mundo.

Otro teórico Eckstein (1966), analizó la legitimidad desde un nivel micro, centra su investigación en Noruega, considerado parte de los estados “pequeños”, es un país atractivo para el análisis de la legitimidad, en las condiciones de una democracia estable o inestable. El país nórdico, sin lugar a duda, tiene una poderosa cohesión que soporta el sistema político, han pasado un siglo y medio sin un mayor desafío serio a su legitimidad.

Incluso, la visión del autor anterior, se puede enlazar con las tres características de legitimidad y Estabilidad Política de Lipset (1963), y a nuestro juicio, Noruega cumple con todas las condiciones mencionadas. Noruega, como unidad de análisis es destacable, representa un caso de democracia estable, legítima y que no se ha acercado a lo que, en la teoría política, se considera un estado fallido, su sistema político es notablemente eficaz y perdurable a la variable del tiempo.

Los autores Useem y Useem (1979), argumentan que la relación legitimidad-estabilidad se ha vuelto un principio para los análisis contemporáneos. La tesis central del fenómeno sugiere una ambivalencia, dicho de otra forma, que cuando existe confianza al régimen político, se mantiene una estabilidad por un tiempo extenso, además de que la sociedad se siente satisfecha, por otra parte, al existir en un régimen político que no genera confianza o es débil, e incluso, inexistente, la Estabilidad Política se convierte en inestabilidad, sembrando la amenaza de disidencia social o la protesta contra el gobierno.

Perlikowski (2021), ahonda el argumento, opinando que, para alcanzar la estabilidad política, no es necesario de crear una estructura exenta y protegida a los cambios, al contrario, se debe de desarrollar mecanismos para analizar diversos flujos de cambios a nivel social y político, que puede alterar o afectar a los elementos del sistema político.

Además, se afirma, que la legitimidad y la inestabilidad política, son un fenómeno de carácter axiomático, que ya es aceptado dentro del análisis académico. Las crisis vinculadas a la legitimidad, pueden generar efectos sociales, revueltas sociales, como un acto político de sublevación y descontento, una forma de mostrar la falta de fe en las instituciones de gobierno (Useem y Useem, 1979).

Lo comentado en el párrafo previo, en sí refleja las características históricas de Latinoamérica en los años 70s (Ecuador, no fue la excepción), en el que se dio dictaduras impuestas por las cúpulas militares del país, rompiendo con la estructura de legitimidad del gobierno nacional y auto proclamándose “legítimas”, sin ningún reconocimiento de la sociedad. Acto seguido, las naciones con dictaduras, mostraban su inconformidad con los gobernantes y sus instituciones a través de la disidencia, sublevación organizada, resistencia, y malestar por parte de la sociedad. La respuesta por parte de los gobernantes, se traducían en violencia y represión.

Para el caso mencionado de América Latina, pensamos que no solo existía la inestabilidad política, también estaba ausente la legitimidad. Las sociedades pierden la fe en sus instituciones políticas dirigidas por las dictaduras, y este régimen político, no puede poseer la característica de legitimidad, que se le otorga netamente a los gobiernos democráticos.

La violencia en los estudios de la Estabilidad Política

El autor que empezó a desarrollar trabajos teóricos y seminales en el análisis politológico es Harry Eckstein. En su obra, “Sobre la etiología de las guerras internas” (1965), analiza el término de la guerra interna, es expresada a través de “cualquier recurso a la violencia dentro de un orden político” (Eckstein, 1965, p.133). Además, el autor afirma que, la guerra interna, no

significa revolución, guerra civil, revueltas sociales, rebelión o guerra de guerrillas; y se diferencia de la guerra externa, que se afronta más allá de las fronteras nacionales.

La terminología para distinguir distintos tipos de guerra, es ambiguo, y difiere de la apreciación de los autores. En el párrafo superior, conocimos la visión de Eckstein, a continuación, se revisará la de otro autor.

Para ahondar en las diferencias de las guerras internas, Huntington (1962), menciona las guerras revolucionarias y los golpes de estado, siendo la principal distinción la duración, a juicio del autor, los golpes de estado se deciden rápidamente, y las revoluciones no. Por otra parte, los golpes de estado, tienen la característica de ser golpes gubernamentales, sin generar mayores transformaciones en el aspecto político o social; los golpes revolucionarios, en sí, se caracterizan por conseguir tales cambios, se puede considerar que su objetivo, es el cambio por la fuerza.

Con lo planteado, se puede derivar, que las guerras internas, se desarrollan por una ruptura en la institucionalidad del estado, o del régimen político, lo cual vendría siendo la causa del fenómeno, e incluso, asumimos un alejamiento del dialogo diplomático entre los actores políticos, tanto gobierno como ciudadanos, y entonces, el efecto que desembocaría es el uso de la violencia impulsado por motivos políticos. La violencia que se ejecute por la ciudadanía, en términos generales, busquen imponer una situación, o debilitar al régimen en el poder.

Siguiendo con Eckstein (1965), comenta que, en conflictos internos, la guerra tiene elementos en común, a pesar que se distingan en características específicas. Los detalles que comparten o en común, se los puede traducir de la siguiente forma: 1) El uso de la violencia es aplicable para todos, a pesar, que existan otros mecanismos de resolución de conflictos; 2) Indican una ruptura de alguno de los aspectos de la política legítima; 3) Existe un motivo y una

incapacidad, para el primero nombrado, es la causa que conlleva a las actividades de guerra interna en el orden político, y para el segundo, es la insolvencia de poder generar consensos en el sistema político y evitar la escalada de tensiones; 4) En toda guerra, deja huellas en la sociedad, y la resolución puede llevar un tiempo indefinido.

La guerra en general, y la guerra interna en particular, son alimentados por el ejercicio de la violencia. Sin embargo, el empleo de la violencia, debe ser considerado el fin de la estabilidad política, durante un periodo de tiempo variado, apartándose de la democracia. Es el reflejo del fracaso de los mecanismos institucionales, el divorcio del gobierno de la participación de los actores políticos y la resolución de problemas por medios pacíficos. La respuesta ciudadana será violenta con la convicción de convulsionar el sistema político; desde nuestra valoración, el motivo de la guerra interna, será cambiar el orden establecido o el statu quo.

Otro de los trabajos relevantes en el análisis de la violencia política, es de los autores Flanigan y Fogelman (1970), su preocupación se centra en entender las causas y consecuencias de la violencia política, en especial, por una era en que es azotada por guerras, sublevaciones, y el recurso de la violencia, de una forma constante en el mundo. Para esto analizar los patrones de violencia entre los años de 1860 a 1960, con el análisis de 65 países en los cuales se encuentran de diversos continentes del mundo, y los países pertenecientes a América Latina, e incluso esta Ecuador, dentro de las naciones analizadas.

El aporte sustancial de los autores esta referido a las categorías de medición, en un esfuerzo por establecer la comparabilidad entre países en el periodo de tiempo establecido en su investigación. Sus categorías en la determinación de la violencia política doméstica son: 0)

Ninguna participación legítima no significativa; 1) asesinato político o disturbios menores; 2) grandes disturbios; 3) golpe de Estado; 4) rebelión; 5) guerra civil (Flanigan y Fogelman, 1970).

La investigación de los autores mencionados, acerca de la violencia política, es limitada por el largo periodo de tiempo y las cifras de los países del estudio, la información aún está libre de ser sometida a verificación y confiabilidad. Hay una insuficiente base de datos, que les permita comparar a largo plazo la violencia política doméstica. Es así, que se puede encontrar datos que se acercan a la realidad de cierto país, de una forma más refinada, y otros que aún pueden ser deliberados.

Para la década a los 70s, aparece una investigación teórica y empírica, considerado de gran relevancia para el estudio de la violencia política, del autor Douglas Hibbs, denominado “Violencia política masiva: un análisis causal transnacional” (1973). Torrico (2009), opina acerca del trabajo de Hibbs, destaca que es novedoso desde la óptica de la operacionalización de variables, e incluso, destacable en el sentido de poner las hipótesis a prueba y obteniendo resultados y hallazgos trascendentales.

Hibbs (1973), en la operacionalización de variables de la violencia política, las distingue por tres criterios distintos, en primer lugar, el comportamiento o evento, debe tener un carácter de antisistema, es decir, estar en desacuerdo con las políticas impulsadas por la autoridad de turno, solo las manifestaciones antigubernamentales pueden cumplir este criterio, más no, las que sean a favor del gobierno. En segundo lugar, es de orden político directo, debe representar una amenaza a la legitimidad o una amenaza de graves inconvenientes para el funcionamiento de la institucionalidad, en este sentido, las manifestaciones laborales consideradas ordinarias, no

cumple con este requisito. Tercero, debe ser una acción colectiva, por tanto, crímenes como asesinatos, robos con armas no son relevantes en este criterio.

Los criterios de Hibbs (1973) tienen semejanzas con la opinión de Eckstein (1965), en especial, en el desacuerdo que tiene la ciudadanía con el gobierno y sus políticas, lo que refleja en la incapacidad para solucionar y evitar el descontento social. Además, la ruptura de algunos de las esferas de la legitimidad, así como la amenaza al funcionamiento normal de las instituciones, se traduce, en una reacción violenta masiva de carácter político.

Entonces tras plantear los criterios y delimitaciones teóricas, Hibbs (1973), crea seis eventos de violencia política masiva, que son desglosadas en dimensiones. El análisis dimensional de las variables reveló dos grupos subyacentes; en el grupo 1, denominado Protesta Colectiva, se considera a los disturbios violentos, huelgas políticas y manifestaciones antigubernamentales, mientras, en el grupo 2, llamado Guerra Interna, se indexa a las muertes por violencia política, ataques armados y asesinatos. Se revisará a continuación el significado de cada evento:

- 1) Disturbios de cualquier manifestación violenta o enfrentamiento de un grupo numeroso de los ciudadanos: Para este caso la violencia esta expresada a través de la fuerza física y se caracteriza por la destrucción de la propiedad pública y privada. No se lo considera parte del ataque armado.
- 2) Ataque armado: Los actos de violencia involucra el uso de armas de cualquier tipo por grupos organizados, Operadas como un acto de protesta y sublevación ante el gobierno, por sus autoridades o ciertas políticas.

- 3) Huelga política: Es el uso de la huelga, como instrumento de presión, venga este de los sectores de los trabajadores de industrias, de servicios o campesinos, sus acciones deben ser consideradas anti gobierno.
- 4) Asesinatos: Es el asesinato o el intento de arrebatar la vida, a los políticos que se encuentran en lo alto de la jerarquía del poder; el móvil del asesinato puede ser por fines políticos de trasfondo. Además, en el grupo de personas focales para cumplir este criterio, puede ser autoridades públicas situadas desde el nivel nacional, hasta el local, líderes de oposición y periodistas.
- 5) Muertes por violencia política: Se considera el total de los muertos dentro de la violencia domestica intergrupala, ya sea esta desde manifestaciones sociales, hasta los ataques armados.
- 6) Manifestaciones antigubernamentales: Son las organizaciones, que cuenta con un gran número de manifestantes con la finalidad de protestas contra el gobierno, y al igual que los anteriores criterios, contra sus políticos y sus acciones desde el poder (Hibbs, 1973).

Si se toma en cuenta los dos grupos subyacentes descritos anteriormente, para el país que está destinada la investigación, Ecuador, ha transitado por cada una de las diferentes variables. Desde hace años atrás tiene una crisis de violencia política de masas. Hay variables que han sido más constantes sobre otras, por ejemplo, el caso de las manifestaciones sociales y los disturbios de cualquier manifestación violenta, y en el otro extremo, en menor medida, los asesinatos que, si han existido en la historia ecuatoriana, pero se lo considera un evento atípico aún en la política de la nación. En sí, esto significa que Ecuador, puede ser considerado un país volátil y con

altibajos en su orden político, que lo convierte teóricamente en un país sin una saludable Estabilidad Política.

La Estabilidad Política en los estudios de la Economía Política

Torrico (2019), comenta que, el fenómeno de la Estabilidad Política, se ha analizado desde el ámbito político-estructural y académico. Sin embargo, en la década los años 80s, el fenómeno de la Estabilidad Política comenzó a tener otro tratamiento, ahora vinculado a la Economía Política y diversas variables de corte económico, esto se dio principalmente por el surgimiento de la globalización en el mundo. La economía empezó a considerar de qué manera el desempeño económico puede verse afectado por factores políticos; es así, que la variable de la Estabilidad política inicio a ser modelado por las ciencias económicas, para explicar los fenómenos relacionados entre ambas variables.

En esta sección se mostrarán artículos destacados y referenciados dentro de las ciencias económicas, en el que apreciará los datos, el modelo empírico y principales hallazgos.

En el trabajo de Alesina, et. al. (1996), afirman que el crecimiento económico y la Estabilidad Política están estrechamente vinculados. Ambos factores sumados a la incertidumbre, producen problemas, pero con sus respectivas características particulares. En el caso de un entorno político inestable, puede causar la reducción de inversión e incluso, disminuir el desarrollo económico. Mientras que, en el caso de una mala situación macroeconómica, significa el colapso del gobierno y el malestar político.

Para la investigación se determina que la propensión de cambios de gobiernos, es la medida que los autores consideran de inestabilidad política, y el crecimiento económico, con datos muestra que incluyen un panel de observaciones anuales de 113 países, analizados en el

periodo de 1950 a 1982. Los principales hallazgos son: a) la combinación de altos periodos de tiempo y un bajo crecimiento significativo, es igual a una constante propensión del colapso del gobierno y aumentando la probabilidad de colapsos adicionales; b) no encontraron diferencias en que el crecimiento económico es diferente, ya sea en un gobierno democrático o autoritario; c) un cambio de régimen político es negativo para el crecimiento (Alesina, et. al, 1996).

El autor Feng (1997), en su artículo “Democracia, estabilidad política y crecimiento económico”, aporta al estudio de la Economía Política. Somete a prueba su modelo teórico, con datos que cubren 96 países durante el periodo de tiempo de 1960 a 1980. En su artículo desarrolla un modelo de ecuaciones simultaneas, en las que hace las combinaciones teóricas relacionadas entre crecimiento económico y estabilidad política, y entre crecimiento y democracia.

Los hallazgos reportados en su investigación, confirman la conclusión de Alesina, et. al., en que un cambio de régimen es igual a un efecto negativo en la economía. Además, encuentra, que la democracia promueve el crecimiento económico indirecto al inducir cambios regulares en los gobiernos e inhibir los cambios de gobierno y favoreciendo políticas constitucionales. Se considera que la democracia otorga un entorno político estable, que reduce la posibilidad de un cambio de gobierno inconstitucional (Feng, 1997).

Lo señalado por Alesina, et. al (1996) y Feng (1997), nos deja dos reflexiones puntuales. La primera está relacionada en que la inestabilidad política, se refleja en un bajo rendimiento económico y baja inversión, dentro del presente trabajo que desarrollamos, se considera que un país con una situación caótica, inmerso en un ambiente político de altibajos, es poco atractivo para la IED. Las empresas multinacionales, buscan invertir su capital en naciones con sistemas

políticos estables, en el que las inversiones no corran altos riesgos de ser perdidas. Además, en un país con una democracia sólida, es sinónimo de Estabilidad Política, ambiente propicio para el crecimiento económico y la inversión.

La segunda reflexión, está vinculada a los hallazgos de Alesina, et. al (1996), no encontraron una diferencia respecto al crecimiento económico en un gobierno democrático o dictatorial, en este sentido, pensamos que más allá de los resultados empíricos, para una empresa transnacional en términos de fiabilidad, es más certero invertir en países con economías en crecimiento y estabilidad democrática, que en autoritarios, porque en el caso del segundo, puede despertar violencia política hacia su régimen y respecto a las inversiones estarían bajo incertidumbre, lo que provocaría salida de capitales del país, y contracción en inversiones en forma de IED.

En el cierre de esta sección, analizaremos el enfoque abordado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), con el artículo “¿Cómo afecta la inestabilidad política al crecimiento económico?” (2013), a cargo de los investigadores Aisen y Veiga. En el trabajo presentan datos anuales sobre variables económicas, políticas e institucionales, de 1960 a 2004. Se recopiló para 204 países, pero a falta de bases de datos, se reduce el número de países a un máximo de 169. En la construcción del modelo para la verificación se usan datos panel dinámicos del PIB Per cápita, y la hipótesis es que la inestabilidad política y otras variables políticas afectan el crecimiento.

En la investigación comentan, de la preocupación por parte de las ciencias económicas ante la inestabilidad política, considerada un mal que perjudica al desarrollo económico. La falta de estabilidad política en una nación, no permite tener políticas de durabilidad, por lo tanto, afecta negativamente el desempeño macroeconómico. Además, comentan que la inestabilidad

política, es medido por los cambios de gabinete, el número de veces en un año, que la figura principal del ejecutivo es cambiada por otros, y también, por el 50% de cambios nuevos en el gabinete presidencial (Aisen y Veiga, 2013).

En este sentido, se puede decir que existen coincidencias teóricas entre Alesina, et. al., (1996) y Aisen y Vega (2013), a pesar que han transcurrido 17 años entre las fechas de publicación de las investigaciones, se demuestra que en el caso de la inestabilidad política esta medida o asociada a la propensión de cambios de gobiernos en un tiempo bastante corto, incluso, se puede inferir, que bajo este criterio puede ser entendida por las interrupciones de las funciones de gobiernos legítimos.

El aporte de la investigación, está en la misma línea de lo encontrado en los trabajos analizados previamente, encontraron que la inestabilidad política reduce significativamente el crecimiento económico. Sin embargo, la esencia y el mayor aporte está en que determinaron cuantitativamente la importancia de los canales de transmisión de la inestabilidad política para el crecimiento económico. Los canales mencionados de forma reducida son, capital físico, tecnología, normal funcionamiento de las empresas y los mercados, baja inversión en educación (Aisen y Veiga, 2013).

Lo analizado en esta sección sugiere que en el caso de países con fisuras en sus sistemas políticos (se mencionó que teóricamente Ecuador pertenece a este grupo), tanto en lo democrático, en la Estabilidad Política, y en la Economía Política, deben de abordar sus situaciones problemáticas y tratar de mitigarlas. En sí no solo representaría un ambiente de desarrollo social, político y económico, sino, que también se volverían más atractivos para los

capitales de las empresas multinacionales, que buscan invertir en naciones con instituciones de todo rango saludables.

3 PARTE III. TRABAJO DE CAMPO

Kerlinger y Lee (2005), los estudios de campo son investigaciones científicas, no experimentales cuya finalidad es descubrir las relaciones e interacciones entre las variables de la investigación en las ciencias sociales. Es importante recalcar que cualquier estudio científico sea grande o pequeño, que busque comprobar una hipótesis de forma sistemática (no experimental) y se aplique en situaciones de vida como escuelas, comunidades, fábricas, organizaciones e instituciones, se considera trabajo de campo.

Soto y Durán (2010), afirman que la inserción al campo trasciende el acceso al dato, conlleva la sinergia entre la teoría y la práctica, porque el trabajo de campo requiere una formación teórica-metodológica, la cual se sustenta en diversas técnicas y herramientas para alcanzar la información. Por otra parte, Ibarretxe-Antuñano (2022), señala, el trabajo de campo es la recogida sistemática de información in situ sobre un fenómeno de investigación, en este sentido el investigador o el equipo de investigación se desplaza de su lugar habitual de trabajo, hacia el sitio donde está el fenómeno a estudiar, asimismo, la recolección de la información debe ser de primera mano, a atreves de diferentes técnicas previamente diseñadas y reflexionadas. El trabajo de campo puede ser aplicado por cualquier campo científico.

Todas las ciencias sociales comparten el trabajo de campo como herramienta de investigación, en el campo de los etnólogos y antropólogos “hacen campo” cuando registran usos y costumbres de pueblos, los sociólogos, politólogos y psicólogos sociales, hacen campo, cuando aplican la observación directa, encuestas o entrevistas, para determinar conductas psicosociales y políticas y también hacen campo los economistas cuando comparar precios, niveles de consumo, preferencias por productos de bienes y servicios (Dubost, 2002).

Los negocios internacionales no son la excepción en la aplicación del trabajo de campo, a través de esta herramienta, puede recolectar información valiosa para investigaciones sobre el análisis de economía internacional, finanzas internacionales, comportamientos empresariales, competitividad empresarial, análisis del comercio internacional, entre otros.

3.1 CAPÍTULO 6. TRABAJO DE CAMPO

En este capítulo, se aborda el universo y la muestra del estudio. Asimismo, se detalla el instrumento utilizado para la recolección de datos y el procesamiento de la información obtenida. Posteriormente, se realiza un análisis exhaustivo de los resultados obtenidos, los cuales se presentan de manera clara, sistemática y ordenada para facilitar su interpretación.

3.1.1 Universo del Estudio

En la investigación se ha definido el planteamiento del problema, se estableció la hipótesis, se formuló el objetivo del trabajo, y se delimitó las variables: dependiente e independientes, es necesario identificar el universo o población objetivo para la realización del estudio.

El universo o población son términos equivalentes que se definen como la totalidad de elementos o individuos que comparten la característica que se investiga. Esta población inicial que se desea indagar o estudiar también se denomina población objetivo (Cortés y León, 2005).

Concuerdan López-Roldán, y Fachelli (2015), con la definición planteada anteriormente, y afirman que el universo se refiere al conjunto total de elementos que conforman el objeto de estudio en un análisis. Este conjunto es importante para poder extraer conclusiones, ya sean de carácter estadístico, sustantivo o teórico.

El investigador previo al inicio de las actividades de investigación, debe definir con precisión la población de manera adecuada, porque esto ayudará al investigador a seleccionar una muestra con el tamaño apropiado, que pueda representar a toda la población (Shukla, 2020).

En la identificación de la población Latorre, et.al (2003), afirman que es necesario identificar la población involucrada y determinar la población objetivo. Posteriormente, se especificará la muestra que se analizará. La definición de las unidades de análisis permitirá precisar la investigación. Estas unidades de análisis se clasifican en: 1) territoriales, 2) orgánicas, 3) periodos de tiempo, 4) sectores de la población caracterizada socio demográfica, y 5) combinaciones de dos o más criterios.

Para el caso de esta investigación se considera como universo a los “países homogéneos con Ecuador”, procedentes de América Latina y el Caribe.

Para seleccionar los países con características similares a las de Ecuador, se consideraron tres criterios diferentes. El primer criterio está relacionado con la extensión territorial. Ecuador es una de las naciones más pequeñas de la región de América Latina y el Caribe. Con el fin de homogeneizar, se decidió delimitar un rango que va desde los 50 mil kilómetros cuadrados (km²) hasta los 300 mil km² como parte del territorio nacional y soberano de cada nación.

El segundo criterio se vincula con la población del país, determinándose que debe ser mayor a 5 millones de habitantes y menor a 20 millones. El tercer criterio se relaciona con un factor macroeconómico: el Producto Interno Bruto (PIB). Para esto, se consideró el PIB del año 2021 y se estableció un rango de mínimo 60 mil millones a máximo 110 mil millones de dólares estadounidenses.

Los países que satisfacen los criterios de selección y tienen características similares a las de Ecuador son: Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Guatemala y Uruguay. Cabe

destacar que Uruguay es una excepción dentro de este grupo, ya que su población es menor al mínimo establecido de 5 millones de habitantes. Sin embargo, se incluye a este país austral debido a sus altas cifras en Inversión Extranjera Directa.

3.1.2 Muestra

Por muestra se refiere a tomar una porción de la población o universo, que sea representativa de esa población o muestra, y de preferencia aleatoria en que cada miembro de la población tiene la misma posibilidad de ser elegido (Kerlinger y Lee, 2005).

Una muestra estadística es un subconjunto de unidades representativas de una población o universo, seleccionadas aleatoriamente, y sometidas a observación científica para obtener resultados válidos para todo el universo investigado. Esto se hace dentro de ciertos límites de error y probabilidad que pueden determinarse en cada caso (López-Roldán, y Fachelli, 2015).

Coinciden en la definición Cortés y León (2005), señalan, es cualquier subconjunto de la población que se realiza para estudiar las características en la totalidad de la población, partiendo de una fracción de la población. Asimismo, Hernández et.al. (2006), dicen que la muestra es un subgrupo de la población de interés, sobre la cual se recolectará datos o información de relevancia para la investigación, además debe ser determinada con anterioridad la muestra con precisión, para que refleje la representatividad de la población.

De acuerdo a López-Roldán, y Fachelli (2015), afirman que la muestra permite realizar inferencias válidas sobre la población, siempre considerando el margen de error y la incertidumbre inherente. Para ello, deben cumplir ciertas condiciones: tamaño adecuado, selección aleatoria sin sesgos, posibilidad de probar hipótesis y representatividad del universo.

En este trabajo, la muestra es igual al universo, es decir, se incluyen a Ecuador, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Guatemala y Uruguay como grupo de investigación.

Dado que el total de países con "características homogéneas" respecto a Ecuador es finito o limitado, se trabaja con la totalidad del universo detectado, seleccionado entre países de América Latina y El Caribe, y no con una muestra representativa del mismo. Por lo tanto, se realiza un censo.

El censo es un proceso completo que consta de varias etapas: recopilación, compilación, evaluación, análisis y publicación o difusión de datos de carácter demográfico, económico y social, dentro de un período determinado de tiempo (Naciones Unidas, 2008).

El objetivo del censo es proporcionar información relevante sobre la población y sus características. La información recolectada es un insumo clave para una amplia gama de decisiones de planificación en un país. Cabe destacar que la calidad de la información es primordial (Baffour et al., 2012). Es decir, cuanto mayor sea la calidad de la información, mejor serán las decisiones tomadas.

3.1.3 Instrumento de recolección de información

El instrumento de recolección de información o datos, es una herramienta que permite recopilar datos de una forma ordenada, clasificada y sistemática para una investigación o estudio. Estos instrumentos son desarrollados por el investigador con la finalidad de obtener información precisa y fiable, sobre las variables que se trabajan, y pueden incluir un sinnúmero de instrumentos de obtención de datos.

El instrumento de recolección de datos o medición deben de representar fidedignamente las variables de investigación, siguiendo un plan detallado de pasos a seguir para reunir datos con un propósito definido. Es importante señalar que el instrumento de medición debe cumplir con tres criterios sustanciales: 1) confiabilidad, es el grado de producción de resultados, consistentes y coherentes, 2) validez, grado en que un instrumento verídicamente mide las variables de

investigación, y 3) objetividad, grado en el que un instrumento es o no permeable a sesgos y tendencias de los investigadores (Hernández, et.al, 2006).

Respecto a la medición de variables Kerlinger y Lee (2005), dicen que es una de las piedras angulares del estudio, cualquier cuantificación de eventos, objetos, lugares y cosas conllevan medición. Las reglas de la medición son primordiales en medir cualquier cosa, existen reglas “buenas” que, si son establecidas de forma adecuada, la medición es acertada, y si son “malas” se obtiene una medición pobre o desacertada, estas reglas de asignación o correspondencia deben estar ligadas a la “realidad”.

Tras la asignación de valores numéricos a objetos o eventos siguiendo reglas claras, es necesario resolver dos problemas cruciales en la medición: la confiabilidad y la validez. Si no se conoce ninguno de estos aspectos en los datos, es posible que los resultados y conclusiones obtenidos sean poco fiables y válidos. En el caso de la confiabilidad proviene de la necesidad de fiarse de los datos, y para el caso de la validez, se cuestiona la naturaleza de la realidad, es decir se pregunta ¿medimos correctamente lo que creemos que medimos?, si es así, la medición es válida, demostrando su veracidad (Kerlinger y Lee, 2005).

En la investigación se usa la metodología de las encuestas, es el conjunto de pasos organizados que guía el proceso de investigación a través de un cuestionario. En este contexto abarca desde la concepción, diseño, organización, administración del cuestionario hasta la implementación de la encuesta (Meneses, 2016). Es decir, el cuestionario es la herramienta, y la metodología es el mapa que nos lleva a efectuar o emplear de manera correcta la herramienta, es así que, el acto de encuestar es ejecutar el cuestionario.

La encuesta se puede clasificar como estudios de campo con una tendencia cuantitativa, la investigación por encuesta como método principal para obtener información se logra por la construcción metódica y laboriosa de un cuestionario (Kerlinger y Lee, 2005).

En el cuestionario se debe determinar las preguntas a breves rasgos se mencionan de tres tipos que son: preguntas abiertas, cerradas y numéricas. Las preguntas abiertas no delimitan las alternativas de respuestas, dando un alto grado de libertad a la expresión de la respuesta, permitiendo respuestas más amplias y redactadas verbalmente por el encuestado, este tipo de preguntas son más sencillas de construir, pero el procesamiento del análisis requiere mayor tiempo. En cambio, las preguntas cerradas, contienen categorías o alternativas de respuestas previamente delimitadas, y ofrecen al encuestado la posibilidad de escoger entre múltiples opciones propuestas, la elaboración de este tipo de preguntas es más compleja, sin embargo, el procesamiento de la información es más rápido (Núñez, 2007 y Meneses & Rodríguez, 2011). En las preguntas de tipo cuantitativa, en el que se espera que el participante reporte un número o puntuación sobre una escala métrica de intervalo o razón. Este tipo de preguntas son menos frecuentes en las ciencias sociales y representan el nivel máximo de flexibilidad durante el análisis (Meneses, 2016).

Es importante señalar que, para el caso de esta investigación, no se contempla la encuesta. Esto se debe a que una encuesta implica encuestar a sujetos o individuos utilizando un cuestionario para obtener información. En cambio, en el presente trabajo, la recolección de información se realiza a través de un cuestionario, y las respuestas se obtienen por medio de fuentes estadísticas o fuentes secundarias.

Asimismo, el cuestionario en este trabajo se elabora con preguntas cuantitativas, y las respuestas o la información obtenida son también cuantitativas o numéricas. El cuestionario se

aplica a la muestra que es igual al universo, es decir, a los siguientes países: Ecuador, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Guatemala y Uruguay.

Para llevar la recolección de datos en la investigación se diseñó un cuestionario con 138 preguntas obtenidas de la operacionalización de las variables y aplicadas a seis países con características homogéneas. El instrumento diseñado para abordar las variables formuladas en la hipótesis y sustentadas a través de las principales teorías de este trabajo, se muestra en el Anexo 1.

3.1.4 Operacionalización de Variables

Con relación al conocimiento científico, Bunge (2018), nos dice que es fáctico porque intenta describir los hechos tal y como son. En todos los campos de las ciencias sociales, se comienza estableciendo los hechos con curiosidad impersonal, desconfianza ante la opinión de otros investigadores y apertura a la sensibilidad de la novedad. Los enunciados fácticos se conocen como datos empíricos y para obtenerlos se apoyan en teorías. La investigación fáctica es metódica y verificable; no es errática, sino planeada, con el fin de explicar un conjunto de fenómenos.

Para el caso de la verificación científica, el autor subraya la importancia de un enfoque controlado en la investigación científica, además de la manipulación y el registro cuidadoso de observaciones, el control de variables relevantes en la investigación y el análisis exhaustivo de los datos, como elementos sustanciales en la metodología empírica (Bunge, 2018).

Los elementos mencionados por Bunge son fundamentales para garantizar que los resultados obtenidos sean precisos y significativos. Esta idea se puede profundizar aún más con lo expresado por Kerlinger y Lee, quienes afirman que los resultados obtenidos deben ser

medibles, válidos y confiables. La combinación de todos estos elementos contribuye de manera sustancial al conocimiento científico.

Así conforme a lo que se discute en el marco teórico las variables relevantes de la investigación son: variable dependiente, Inversión Extranjera Directa, y las variables independientes son, Control de la Corrupción, Calidad Regulatoria, Estado de Derecho y Estabilidad Política.

Por operacionalización de variables o conceptos se define como la traducción en términos operativos de las variables. En la investigación una vez definida la hipótesis y determinadas las variables de estudio se deben seleccionar los indicadores que permitan evaluarlas o medirlas, posteriormente se precisan los instrumentos o herramientas que se aplican la obtención de datos o información (Ballester, 2004).

Además, Kerlinger y Lee (2005) definen las variables en dos tipos: conceptual y operacional. La definición conceptual, también conocida como observacional, tiene sus fundamentos en bases teóricas, como un diccionario; es decir, se usan palabras establecidas y descritas por otros y observaciones realizadas en la cotidianidad. Se considera que la definición conceptual tiene una imprecisión perturbadora. En cambio, la definición operacional asigna un significado a un constructo o variable al determinar las acciones específicas para medir, evaluar y operar la variable. El principal aporte de la variable operacional consiste en que el investigador establece un mapa guía o un paso a paso de cómo se mide la variable o se manipula.

A continuación, en la Tabla 4, se presenta la operacionalización de las variables, en el que se nombra la variable dependiente y las variables independientes, se formula la definición

conceptual de cada variable, la definición operacional constituida por las dimensiones, indicadores y los ítems de esta investigación.

Tabla 4

Operacionalización de las variables

Variable dependiente	Definición conceptual	Definición operacional		
		Dimensiones	Indicadores	Pregunta*
<i>Inversión Extranjera Directa</i>	Forma de inversión transfronteriza en la que una corporación o individuo adquiere y controla activos productivos en un país extranjero. Fuente: definición propia, con base Krugman y Obstfeld, 2006.	Modos de entrada (Anderson y Gatignon, 1986).	Total del puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	1,2,3, 4,5,6
			Total del puntaje de las barreras en las prácticas de los competidores durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	7,8,9, 10,11, 12

			Total del puntaje de las barreras no arancelarias al comercio durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de percepción entre 0 y 10, donde 10 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	13,14, 15,16, 17,18
		Capital Financiero	Entrada neta de capital de IED en millones de dólares, a los países de estudio en el periodo 2010 a 2022. Fórmula del indicador: $IED\ Total = \sum_{i=1}^n IED_i$	19,20, 21,22, 23,24
			Total del puntaje de apertura financiera en el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de percepción entre 0 y 10, donde 10 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	25,26, 27,28, 29,30

		Dinámica del Mercado	Total del puntaje de apertura del mercado en el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de percepción entre 0 y 10, donde 10 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	31,32, 33,34, 35,36
			Total del puntaje de la distorsión del entorno empresarial durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de percepción entre 0 y 10, donde 10 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	37,38, 39,40, 41,42
		Tecnología	Total de patentes registradas en los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022.	43,44, 45,46, 47,48

Variables independientes	Definición conceptual	Definición operacional		
		Dimensiones	Indicadores	Pregunta*
Control de la corrupción	Políticas, mecanismos o prácticas enfocadas en luchar contra la corrupción pública en las instituciones del gobierno. Fuente: Definición propia.	Prevención de la corrupción	Total del puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de cada país de estudio, durante el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	49,50, 51,52, 53,54
			Total del puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte del gobierno de cada país de estudio, durante el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	55,56, 57,58, 59,60
		Identificación de la corrupción	Total del puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener	61,62, 63,64, 65,66

			beneficios privados en los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	
		Denuncia de la corrupción	Total del puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción en los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	67,68, 69,70, 71,72
Calidad Regulatoria	Capacidad gubernamental para generar políticas regulatorias que simplifiquen los trámites	Marco regulatorio administrativo	Total del puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas durante	73,74, 75,76, 77,78

	administrativos o carga burocrática a favor de la actividad empresarial. Fuente: Definición propia.		el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de la percepción entre -2.5 y +2.5, donde +2.5 representa el mejor desempeño posible y -2.5 el peor desempeño.	
			Total del puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	79,80, 81,82, 83,84
			Total del puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	85,86, 87,88, 89,90

		Estimulo de la actividad empresarial	Total del puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño	91,92, 93,94, 95,96
			Total del puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	97, 98, 99, 100, 101, 102
			Total del puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de percepción entre 0 y 10, donde 10 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	103, 104, 105, 106, 107, 108

Estado de derecho	Sistema político sustentado en la supremacía de la ley, en donde todos, incluyendo ciudadanos, instituciones y el Estado, están obligados a acatar el imperio de las leyes. Fuente: Definición propia con base en World Justice Project.	Supremacía de la ley en el gobierno	Total del puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas en el periodo 2010 a 2022, en los países de estudio. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	109, 110, 111, 112, 113, 114
			Total del puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial en el periodo 2010 a 2022, en los países de estudio. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	115, 116, 117, 118, 119, 120
		Sistema legal en el sector privado	Total del puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el	121, 122, 123, 124, 125, 126

			mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	
			Total del puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización en los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 1, donde 1 representa el mejor desempeño posible y 0 el peor desempeño.	127, 128, 129, 130, 131, 132
<i>Estabilidad política</i>	Probabilidad de que un gobierno nacional continúe siendo democrático y legítimo, preservando la confianza de los agentes sociales y económicos en las instituciones estatales. Fuente: Definición propia.	Régimen político	Total del puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales en los países de estudio, en el periodo 2010 a 2022. Escala de la percepción entre 0 y 10, donde 10 representa el peor desempeño posible y 0 el mejor desempeño.	133, 134, 135, 136, 137, 138

			Total porcentual (%), del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia entre el 2010 al 2022.	139, 140, 141, 142, 143, 144
			Total del puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales durante el periodo 2010 a 2022 en cada país de estudio. Escala de la percepción entre -2.5 y +2.5, donde +2.5 representa el mejor desempeño posible y -2.5 el peor desempeño.	145, 146, 147, 148, 149, 150

Nota. Elaboración propia

*El cuestionario de preguntas se lo puede encontrar en el Anexo 1.

3.1.5 Procesamiento de Datos

Una vez construido el cuestionario como instrumento de recolección de información, el cual se desarrolló a partir de la operacionalización de las variables y de la revisión de las teorías correspondientes, se procedió a aplicar dicho cuestionario a las bases de datos de diferentes instituciones internacionales, tales como el Banco Mundial, el World Justice Project, Fragile States Index, Latinobarómetro e Index of Economic Freedom. Esto con el objetivo de obtener las respuestas necesarias para el análisis de las variables de investigación.

El cuestionario consta de 150 preguntas, derivadas de 25 indicadores y 5 variables. Su aplicación se llevó a cabo en seis países considerados "homogéneos" en términos de sus características geográficas, económicos y políticos: Ecuador, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Guatemala y Uruguay. El periodo de estudio abarca desde el año 2010 hasta 2022.

Después de la aplicación del cuestionario, se elaboró el "Libro de Datos", que recopila los resultados obtenidos de las respuestas a todas las preguntas para cada país. En total, se recolectaron 1,950 respuestas, distribuidas entre las variables.

En el caso de la variable dependiente Inversión Extranjera Directa (IED), el cuestionario abarca las preguntas de la 1 a la 48. Esta variable fue aplicada a 6 países, considerando 13 años diferentes y 8 indicadores. Como resultado, se obtuvieron un total de 624 datos para esta variable. Los resultados se los presenta en la Tabla 5.

Además, es muy importante señalar que debajo de cada indicador se colocará la etiqueta clave con el que se hallará en el modelo PLS, por ejemplo, el Total del puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática se lo denominará IED1.

Tabla 5

Puntuación obtenida en la Variable IED

Nombre - País	Número - País	Número País	Inversión Extranjera Directa							
			Total del puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática. IED 1	Total del puntaje de las barreras en las prácticas de los competidores. IED 2	Total del puntaje de las barreras no arancelarias al comercio. IED 3	Entrada neta de capital de IED en millones de dólares. IED 4	Total del puntaje de apertura financiera en cada país de estudio. IED 5	Total del puntaje de apertura del mercado. IED 6	Total del puntaje de la distorsión del entorno empresarial. IED7	Total de patentes registradas en los países de estudio. IED 8
Ecuador	1	2010	0.33	0.33	4.21	165893320	8.15	5.63	3.75	690
Ecuador	1	2011	0.33	0.33	4.36	646084359	6.59	5.72	3.75	668
Ecuador	1	2012	0.25	0	4.83	567417301	6.29	5.74	3.75	614
Ecuador	1	2013	0.25	0	4.83	727081206	5.99	5.74	3.75	475
Ecuador	1	2014	0.25	0	3.92	772389946	5.99	5.79	3.75	358
Ecuador	1	2015	0.25	0	4.09	1322701337	7.25	5.81	3.75	475
Ecuador	1	2016	0.5	0.25	4.06	764176868	7.25	5.80	3.75	329
Ecuador	1	2017	0.5	0.25	4.18	630838412	7.25	5.81	3.75	401
Ecuador	1	2018	0.5	0.25	4.44	1389282763	7.25	5.78	3.75	371
Ecuador	1	2019	0.5	0.25	4.44	979383496	7.25	5.78	3.75	408
Ecuador	1	2020	0.5	0.25	4.44	1106253901	7.25	7.03	3.75	374
Ecuador	1	2021	0.5	0.25	4.67	648567151	7.25	6.75	4.18	373
Ecuador	1	2022	0.5	0.25	4.90	880294804	7.25	6.48	4.65	374
Costa Rica	2	2010	0.5	0.5	6.39	1906923793	8.59	5.72	6.25	606
Costa Rica	2	2011	0.5	0.5	6.32	2733268840	10.00	5.74	6.25	610
Costa Rica	2	2012	0.5	0.5	6.12	2696295211	10.00	6.03	6.25	578
Costa Rica	2	2013	0.5	0.5	6.14	3205384977	10.00	6.03	6.25	580
Costa Rica	2	2014	0.5	0.5	6.46	3242149797	8.59	6.03	6.25	529
Costa Rica	2	2015	0.5	0.5	6.09	2955521681	10.00	6.05	6.25	582
Costa Rica	2	2016	0.25	0.25	6.11	2620435491	10.00	6.05	6.25	497
Costa Rica	2	2017	0.25	0.25	6.25	2924906991	10.00	6.04	6.25	504
Costa Rica	2	2018	0.25	0.25	6.23	3014543618	10.00	6.04	6.25	490
Costa Rica	2	2019	0.25	0.25	6.23	2719031329	10.00	6.04	6.25	483
Costa Rica	2	2020	0.25	0.25	6.23	2103003649	10.00	6.04	6.25	524
Costa Rica	2	2021	0.25	0.25	6.23	3592802258	10.00	6.04	6.47	566
Costa Rica	2	2022	0.25	0.25	6.23	3673404329	10.00	6.04	6.71	545
Panamá	3	2010	0.33	0.33	6.90	2549100000	10.00	7.96	6.25	468
Panamá	3	2011	0.33	0.33	6.59	4395600000	10.00	8.03	6.25	420
Panamá	3	2012	0.25	0.25	6.67	3381900000	10.00	8.05	6.25	234
Panamá	3	2013	0.25	0.25	6.69	3799000000	10.00	8.06	6.25	78
Panamá	3	2014	0.25	0.25	6.54	4984400000	10.00	8.06	6.25	274
Panamá	3	2015	0.25	0.25	6.94	5119300000	10.00	8.06	6.25	389
Panamá	3	2016	0.5	0	6.96	5248354450	10.00	8.06	6.25	349

Panamá	3	2017	0.5	0	6.75	4082062469	10.00	8.06	6.25	376
Panamá	3	2018	0.5	0	6.69	5011326421	10.00	8.06	6.25	362
Panamá	3	2019	0.5	0	6.69	4192643826	10.00	8.06	6.25	328
Panamá	3	2020	0.5	0	6.69	-2488644150	10.00	8.06	6.25	297
Panamá	3	2021	0.5	0	6.69	1352608288	10.00	8.06	6.25	401
Panamá	3	2022	0.5	0	6.69	2997059850	10.00	8.06	6.25	342
República Dominicana	4	2010	0.25	0.67	6.15	1820200000	8.45	6.05	5.00	328
República Dominicana	4	2011	0.25	0.67	6.02	2197500000	8.45	6.01	5.00	318
República Dominicana	4	2012	0.25	0.25	6.00	3415900000	8.15	6.02	5.00	265
República Dominicana	4	2013	0.25	0.25	6.33	1599900000	7.85	6.01	5.00	256
República Dominicana	4	2014	0.25	0.25	6.16	2385300000	7.85	6.06	5.00	244
República Dominicana	4	2015	0.25	0.25	6.57	2227300000	7.55	6.06	5.00	227
República Dominicana	4	2016	0.25	0.25	6.40	2516100000	7.25	6.05	5.00	242
República Dominicana	4	2017	0.25	0.25	6.30	3597900000	7.55	6.06	5.00	251
República Dominicana	4	2018	0.25	0.25	6.49	2744500000	7.85	6.08	5.00	211
República Dominicana	4	2019	0.25	0.25	6.49	2829200000	7.85	6.08	5.00	220
República Dominicana	4	2020	0.25	0.25	6.49	2460600000	7.85	6.08	5.00	207
República Dominicana	4	2021	0.25	0.25	6.49	3349700000	7.85	6.08	5.00	220
República Dominicana	4	2022	0.25	0.25	6.49	4050000000	7.85	6.08	5.00	214
Guatemala	5	2010	0.33	0.67	7.81	1102460180	8.75	7.02	7.50	374
Guatemala	5	2011	0.33	0.67	7.79	876760590	8.75	6.88	7.50	327
Guatemala	5	2012	0.25	0.25	7.93	1399819890	8.75	7.14	7.50	337
Guatemala	5	2013	0.25	0.25	7.86	1522143500	8.75	7.24	7.50	319
Guatemala	5	2014	0.25	0.25	8.03	1407555280	8.75	7.24	7.50	288
Guatemala	5	2015	0.25	0.25	8.03	1203355080	8.75	7.23	7.50	341
Guatemala	5	2016	0.25	0	7.99	845786560	8.75	7.15	7.50	266
Guatemala	5	2017	0.25	0	7.77	998344470	8.75	7.33	7.50	275
Guatemala	5	2018	0.25	0	7.73	922397870	8.75	7.33	7.50	228
Guatemala	5	2019	0.25	0	7.73	1170758860	8.75	7.33	7.50	231
Guatemala	5	2020	0.25	0	7.73	1004371660	8.75	7.33	7.50	205
Guatemala	5	2021	0.25	0	7.73	3626364530	8.75	7.33	7.50	249
Guatemala	5	2022	0.25	0	7.73	1450072830	8.75	7.33	7.50	228
Uruguay	6	2010	0.67	0.67	5.78	2191067967	8.75	6.61	7.50	761
Uruguay	6	2011	0.67	0.67	5.49	2690094197	8.75	7.38	7.50	667
Uruguay	6	2012	0.5	0.5	5.40	6394069822	8.75	7.39	7.50	678
Uruguay	6	2013	0.5	0.5	5.45	986930050.6	8.75	7.39	7.50	659
Uruguay	6	2014	0.5	0.5	5.44	4085227627	8.75	7.39	7.50	639
Uruguay	6	2015	0.5	0.5	5.51	2673041339	8.75	7.39	7.50	532
Uruguay	6	2016	0.5	0.5	5.37	-515650078.4	8.75	7.39	7.50	516
Uruguay	6	2017	0.5	0.5	5.34	2686509353	8.75	7.39	7.50	500
Uruguay	6	2018	0.5	0.5	5.39	1726550037	8.75	7.38	7.50	500
Uruguay	6	2019	0.5	0.5	5.39	1466600722	8.75	7.38	7.50	500
Uruguay	6	2020	0.5	0.5	5.39	973445343.9	8.75	7.38	7.50	500
Uruguay	6	2021	0.5	0.5	5.39	5165277108	8.75	7.38	7.50	500
Uruguay	6	2022	0.5	0.5	5.39	8677430231	8.75	7.38	7.50	500

Después de presentar los resultados de la encuesta correspondientes a la variable dependiente IED se procederá a analizar las variables independientes, detallando los resultados obtenidos para cada una de ellas.

En el caso de la variable independiente Control de la Corrupción, el cuestionario incluye las preguntas de la 49 a la 72. Esta variable fue aplicada a 6 países, abarcando 13 años distintos y 4 indicadores. Como resultado, se recopilaron un total de 312 datos para esta variable, cuyos resultados se presentan en la Tabla 6.

Tabla 6

Puntuación obtenida en la Variable de Control de la Corrupción

Nombre - País	Número - País	Número País	Control de la Corrupción			
			Total del puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de cada país de estudio. CC1	Total del puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte del gobierno. CC2	Total del puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener beneficios privados. CCC3	Total del puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción. CC4
Ecuador	1	2010	0.44	0.45	0.45	0.59
Ecuador	1	2011	0.44	0.45	0.45	0.59
Ecuador	1	2012	0.44	0.45	0.45	0.59
Ecuador	1	2013	0.44	0.45	0.45	0.59
Ecuador	1	2014	0.47	0.48	0.45	0.59
Ecuador	1	2015	0.45	0.40	0.48	0.66
Ecuador	1	2016	0.42	0.46	0.54	0.53
Ecuador	1	2017	0.49	0.4	0.57	0.62
Ecuador	1	2018	0.49	0.4	0.57	0.62
Ecuador	1	2019	0.51	0.4	0.57	0.65
Ecuador	1	2020	0.52	0.38	0.57	0.62
Ecuador	1	2021	0.54	0.39	0.58	0.63
Ecuador	1	2022	0.53	0.38	0.6	0.65
Costa Rica	2	2010	0.78	0.51	0.34	0.79

Costa Rica	2	2011	0.78	0.51	0.34	0.79
Costa Rica	2	2012	0.78	0.51	0.34	0.79
Costa Rica	2	2013	0.78	0.51	0.34	0.79
Costa Rica	2	2014	0.78	0.51	0.34	0.79
Costa Rica	2	2015	0.79	0.55	0.34	0.78
Costa Rica	2	2016	0.79	0.51	0.32	0.79
Costa Rica	2	2017	0.78	0.46	0.32	0.82
Costa Rica	2	2018	0.78	0.46	0.32	0.82
Costa Rica	2	2019	0.78	0.48	0.33	0.79
Costa Rica	2	2020	0.78	0.47	0.35	0.8
Costa Rica	2	2021	0.77	0.48	0.36	0.78
Costa Rica	2	2022	0.78	0.48	0.38	0.79
Panamá	3	2010	0.56	0.52	0.51	0.67
Panamá	3	2011	0.56	0.52	0.51	0.67
Panamá	3	2012	0.56	0.52	0.51	0.67
Panamá	3	2013	0.59	0.52	0.51	0.67
Panamá	3	2014	0.43	0.52	0.49	0.67
Panamá	3	2015	0.64	0.35	0.43	0.64
Panamá	3	2016	0.67	0.39	0.49	0.7
Panamá	3	2017	0.63	0.42	0.55	0.7
Panamá	3	2018	0.63	0.42	0.55	0.7
Panamá	3	2019	0.64	0.41	0.56	0.69
Panamá	3	2020	0.66	0.41	0.55	0.73
Panamá	3	2021	0.65	0.41	0.56	0.71
Panamá	3	2022	0.62	0.4	0.57	0.68
República Dominicana	4	2010	0.36	0.65	0.58	0.63
República Dominicana	4	2011	0.36	0.65	0.58	0.63
República Dominicana	4	2012	0.36	0.65	0.58	0.63
República Dominicana	4	2013	0.36	0.65	0.58	0.63
República Dominicana	4	2014	0.37	0.53	0.58	0.63
República Dominicana	4	2015	0.62	0.4	0.62	0.6
República Dominicana	4	2016	0.56	0.37	0.62	0.65
República Dominicana	4	2017	0.56	0.36	0.62	0.64
República Dominicana	4	2018	0.56	0.36	0.62	0.64
República Dominicana	4	2019	0.57	0.34	0.59	0.6
República Dominicana	4	2020	0.59	0.35	0.61	0.63
República Dominicana	4	2021	0.59	0.35	0.61	0.63
República Dominicana	4	2022	0.61	0.36	0.59	0.66
Guatemala	5	2010	0.47	0.4	0.61	0.54

Guatemala	5	2011	0.47	0.4	0.61	0.54
Guatemala	5	2012	0.47	0.4	0.61	0.54
Guatemala	5	2013	0.47	0.4	0.61	0.54
Guatemala	5	2014	0.46	0.42	0.57	0.54
Guatemala	5	2015	0.58	0.27	0.6	0.49
Guatemala	5	2016	0.57	0.27	0.61	0.58
Guatemala	5	2017	0.57	0.27	0.62	0.56
Guatemala	5	2018	0.57	0.27	0.62	0.56
Guatemala	5	2019	0.58	0.3	0.62	0.62
Guatemala	5	2020	0.58	0.3	0.67	0.63
Guatemala	5	2021	0.67	0.31	0.66	0.64
Guatemala	5	2022	0.58	0.31	0.37	0.63
Uruguay	6	2010	0.65	0.59	0.18	0.69
Uruguay	6	2011	0.65	0.59	0.18	0.69
Uruguay	6	2012	0.65	0.59	0.18	0.69
Uruguay	6	2013	0.65	0.59	0.18	0.69
Uruguay	6	2014	0.64	0.61	0.18	0.69
Uruguay	6	2015	0.79	0.75	0.23	0.73
Uruguay	6	2016	0.8	0.74	0.26	0.65
Uruguay	6	2017	0.79	0.71	0.29	0.69
Uruguay	6	2018	0.79	0.71	0.29	0.69
Uruguay	6	2019	0.76	0.7	0.32	0.75
Uruguay	6	2020	0.77	0.72	0.35	0.75
Uruguay	6	2021	0.77	0.72	0.35	0.76
Uruguay	6	2022	0.77	0.73	0.33	0.78

Para la variable independiente Calidad Regulatoria, el cuestionario incluye las preguntas de la 73 a la 108. Esta variable fue evaluada en 6 países durante un período de 13 años, utilizando 6 indicadores diferentes que permiten analizar diversos aspectos del entorno regulatorio, como la eficiencia de las normativas. Como resultado, se recopilaron un total de 468 datos, los cuales se presentan de manera detallada en la Tabla 7.

Tabla 7

Puntuación obtenida en la Variable Calidad Regulatoria

Nombre - País	Número - País	Número País	Calidad Regulatoria					
			Total del puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas.	Total del puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables.	Total del puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos.	Total del puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de los países de estudio.	Total del puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en los países de estudio.	Total del puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros.
Nombre - País	Número - País	Número País	CR1	CR2	CR3	CR4	CR5	CR6
Ecuador	1	2010	-1.124	0.48	0.41	0.67	0.33	3.11
Ecuador	1	2011	-0.956	0.48	0.41	0.67	0.33	3.26
Ecuador	1	2012	-0.944	0.48	0.41	0.75	0.75	3.41
Ecuador	1	2013	-0.838	0.48	0.41	0.75	0.75	3.58
Ecuador	1	2014	-0.920	0.42	0.43	0.75	0.75	3.58
Ecuador	1	2015	-1.142	0.47	0.36	0.75	0.75	3.12
Ecuador	1	2016	-0.958	0.43	0.32	0.75	0.75	2.96
Ecuador	1	2017	-1.024	0.47	0.25	0.75	0.75	2.96
Ecuador	1	2018	-0.887	0.47	0.25	0.75	0.75	2.96
Ecuador	1	2019	-0.797	0.48	0.36	0.75	0.75	2.96
Ecuador	1	2020	-0.871	0.46	0.37	0.75	0.75	2.96
Ecuador	1	2021	-0.720	0.45	0.36	0.75	0.75	3.17
Ecuador	1	2022	-0.460	0.44	0.35	0.75	0.75	3.40
Costa Rica	2	2010	0.586	0.53	0.71	1	1	7.40
Costa Rica	2	2011	0.596	0.53	0.69	1	1	7.31
Costa Rica	2	2012	0.744	0.53	0.66	1	1	7.38
Costa Rica	2	2013	0.747	0.53	0.67	1	1	7.32
Costa Rica	2	2014	0.656	0.53	0.67	1	1	7.16
Costa Rica	2	2015	0.664	0.63	0.69	1	1	7.10
Costa Rica	2	2016	0.526	0.51	0.80	0.75	0.75	7.20
Costa Rica	2	2017	0.434	0.45	0.64	0.75	0.75	7.20
Costa Rica	2	2018	0.476	0.45	0.64	0.75	0.75	7.20
Costa Rica	2	2019	0.545	0.51	0.7	0.75	0.75	7.20
Costa Rica	2	2020	0.478	0.45	0.66	0.75	0.75	7.20
Costa Rica	2	2021	0.439	0.49	0.64	0.75	0.75	7.20
Costa Rica	2	2022	0.567	0.5	0.65	0.75	0.75	7.20
Panamá	3	2010	0.472	0.47	0.51	1	1	7.61

Panamá	3	2011	0.534	0.47	0.51	1	1	7.63
Panamá	3	2012	0.469	0.47	0.51	1	1	7.76
Panamá	3	2013	0.448	0.47	0.51	1	1	7.68
Panamá	3	2014	0.477	0.38	0.38	1	1	7.44
Panamá	3	2015	0.447	0.45	0.43	1	1	7.71
Panamá	3	2016	0.468	0.51	0.43	0.75	0.75	7.60
Panamá	3	2017	0.425	0.56	0.47	0.75	0.75	7.60
Panamá	3	2018	0.385	0.56	0.47	0.75	0.75	7.60
Panamá	3	2019	0.381	0.53	0.47	0.75	0.75	7.60
Panamá	3	2020	0.323	0.55	0.4	0.75	0.75	7.60
Panamá	3	2021	0.178	0.51	0.42	0.75	0.75	7.60
Panamá	3	2022	0.127	0.51	0.44	0.75	0.75	7.60
República Dominicana	4	2010	-0.116	0.41	0.39	0.67	0.67	7.13
República Dominicana	4	2011	-0.173	0.41	0.39	0.67	0.67	7.15
República Dominicana	4	2012	-0.062	0.41	0.39	1	1	6.98
República Dominicana	4	2013	-0.021	0.41	0.39	1	1	6.88
República Dominicana	4	2014	0.033	0.31	0.36	1	1	6.86
República Dominicana	4	2015	0.014	0.41	0.32	1	1	7.11
República Dominicana	4	2016	-0.009	0.44	0.26	0.75	0.75	7.02
República Dominicana	4	2017	-0.039	0.39	0.21	0.75	0.75	7.02
República Dominicana	4	2018	-0.029	0.39	0.21	0.75	0.75	7.02
República Dominicana	4	2019	-0.019	0.37	0.19	0.75	0.75	7.02
República Dominicana	4	2020	0.023	0.39	0.25	0.75	0.75	7.02
República Dominicana	4	2021	0.078	0.37	0.22	0.75	0.75	7.02
República Dominicana	4	2022	0.070	0.37	0.23	0.75	0.75	7.02
Guatemala	5	2010	-0.172	0.35	0.46	0.33	0.67	6.91
Guatemala	5	2011	-0.212	0.35	0.46	0.33	0.67	6.67
Guatemala	5	2012	-0.263	0.35	0.46	0.75	0.5	6.70
Guatemala	5	2013	-0.287	0.35	0.46	0.75	0.5	6.73
Guatemala	5	2014	-0.284	0.31	0.33	0.75	0.5	6.67
Guatemala	5	2015	-0.326	0.38	0.33	0.75	0.5	7.07
Guatemala	5	2016	-0.300	0.32	0.32	0.75	0.75	6.96
Guatemala	5	2017	-0.370	0.29	0.26	0.75	0.75	6.96
Guatemala	5	2018	-0.292	0.29	0.26	0.75	0.75	6.96
Guatemala	5	2019	-0.335	0.36	0.3	0.75	0.75	6.96
Guatemala	5	2020	-0.271	0.37	0.29	0.75	0.75	6.96
Guatemala	5	2021	-0.328	0.34	0.3	0.75	0.75	6.96
Guatemala	5	2022	-0.292	0.33	0.29	0.75	0.75	6.96
Uruguay	6	2010	0.599	0.55	0.64	0.67	1	7.83
Uruguay	6	2011	0.609	0.55	0.64	0.67	1	7.76
Uruguay	6	2012	0.599	0.55	0.64	1	0.75	7.66
Uruguay	6	2013	0.716	0.55	0.64	1	0.75	7.49

Uruguay	6	2014	0.724	0.54	0.65	1	0.75	7.32
Uruguay	6	2015	0.588	0.64	0.66	1	0.75	7.39
Uruguay	6	2016	0.681	0.57	0.62	0.75	0.75	7.24
Uruguay	6	2017	0.645	0.56	0.61	0.75	0.75	7.24
Uruguay	6	2018	0.623	0.56	0.61	0.75	0.75	7.24
Uruguay	6	2019	0.614	0.58	0.58	0.75	0.75	7.24
Uruguay	6	2020	0.687	0.58	0.62	0.75	0.75	7.24
Uruguay	6	2021	0.719	0.6	0.66	0.75	0.75	7.47
Uruguay	6	2022	0.714	0.59	0.65	0.75	0.75	7.70

Para la variable independiente Estado de Derecho, el cuestionario incluye las preguntas de la 109 a la 132. Esta variable fue evaluada en 6 países durante un período de 13 años, utilizando 4 indicadores diferentes que permiten analizar diversos aspectos del entorno regulatorio, como la eficiencia de las normativas. Como resultado, se recopilaron un total de 312 datos, los cuales se presentan de manera detallada en la Tabla 8.

Tabla 8

Puntuación obtenida en la Variable Estado de Derecho

Nombre - País	Número - País	Número País	Estado de derecho			
			Total del puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas.	Total del puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial.	Total del puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en los países de estudio.	Total del puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización.
			ED1	ED2	ED3	ED4
Ecuador	1	2010	0.45	0.54	0.33	0.44
Ecuador	1	2011	0.45	0.54	0.33	0.44
Ecuador	1	2012	0.45	0.54	0.75	0.44
Ecuador	1	2013	0.45	0.54	0.75	0.44
Ecuador	1	2014	0.5	0.57	0.75	0.49
Ecuador	1	2015	0.53	0.60	0.75	0.49
Ecuador	1	2016	0.52	0.6	0.5	0.48
Ecuador	1	2017	0.49	0.59	0.5	0.49
Ecuador	1	2018	0.49	0.59	0.5	0.49
Ecuador	1	2019	0.54	0.58	0.5	0.5

Ecuador	1	2020	0.52	0.59	0.5	0.5
Ecuador	1	2021	0.51	0.5	0.5	0.51
Ecuador	1	2022	0.55	0.54	0.5	0.53
Costa Rica	2	2010	0.62	0.73	1	0.75
Costa Rica	2	2011	0.62	0.73	1	0.75
Costa Rica	2	2012	0.62	0.73	1	0.75
Costa Rica	2	2013	0.62	0.73	1	0.75
Costa Rica	2	2014	0.62	0.73	1	0.75
Costa Rica	2	2015	0.61	0.68	1	0.64
Costa Rica	2	2016	0.62	0.76	1	0.79
Costa Rica	2	2017	0.62	0.74	1	0.81
Costa Rica	2	2018	0.62	0.74	1	0.81
Costa Rica	2	2019	0.65	0.73	1	0.81
Costa Rica	2	2020	0.66	0.75	1	0.8
Costa Rica	2	2021	0.66	0.75	1	0.8
Costa Rica	2	2022	0.69	0.75	1	0.78
Panamá	3	2010	0.45	0.57	1	0.59
Panamá	3	2011	0.45	0.57	1	0.59
Panamá	3	2012	0.45	0.57	0.5	0.59
Panamá	3	2013	0.45	0.57	0.5	0.59
Panamá	3	2014	0.5	0.62	0.5	0.51
Panamá	3	2015	0.52	0.65	0.5	0.61
Panamá	3	2016	0.49	0.6	0.5	0.54
Panamá	3	2017	0.47	0.55	0.5	0.54
Panamá	3	2018	0.47	0.55	0.5	0.54
Panamá	3	2019	0.48	0.56	0.5	0.54
Panamá	3	2020	0.48	0.58	0.5	0.53
Panamá	3	2021	0.49	0.59	0.5	0.56
Panamá	3	2022	0.49	0.56	0.5	0.53
República Dominicana	4	2010	0.42	0.55	0.33	0.47
República Dominicana	4	2011	0.42	0.55	0.33	0.47
República Dominicana	4	2012	0.42	0.55	0	0.47
República Dominicana	4	2013	0.42	0.55	0	0.47
República Dominicana	4	2014	0.37	0.53	0	0.51
República Dominicana	4	2015	0.31	0.57	0	0.54
República Dominicana	4	2016	0.35	0.56	0.25	0.5
República Dominicana	4	2017	0.37	0.61	0.25	0.47
República Dominicana	4	2018	0.37	0.61	0.25	0.47
República Dominicana	4	2019	0.37	0.6	0.25	0.44

República Dominicana	4	2020	0.4	0.6	0.25	0.44
República Dominicana	4	2021	0.41	0.61	0.25	0.46
República Dominicana	4	2022	0.45	0.62	0.25	0.46
Guatemala	5	2010	0.41	0.48	0.33	0.48
Guatemala	5	2011	0.41	0.48	0.33	0.48
Guatemala	5	2012	0.41	0.48	0.5	0.48
Guatemala	5	2013	0.41	0.48	0.5	0.48
Guatemala	5	2014	0.34	0.51	0.5	0.49
Guatemala	5	2015	0.33	0.57	0.5	0.51
Guatemala	5	2016	0.34	0.59	0.5	0.46
Guatemala	5	2017	0.32	0.57	0.5	0.42
Guatemala	5	2018	0.32	0.57	0.5	0.42
Guatemala	5	2019	0.4	0.58	0.5	0.46
Guatemala	5	2020	0.4	0.58	0.5	0.46
Guatemala	5	2021	0.4	0.58	0.5	0.47
Guatemala	5	2022	0.41	0.56	0.5	0.47
Uruguay	6	2010	0.69	0.82	1	0.85
Uruguay	6	2011	0.69	0.82	1	0.85
Uruguay	6	2012	0.69	0.82	0.75	0.85
Uruguay	6	2013	0.69	0.82	0.75	0.85
Uruguay	6	2014	0.78	0.83	0.75	0.86
Uruguay	6	2015	0.72	0.84	0.75	0.88
Uruguay	6	2016	0.62	0.84	0.75	0.82
Uruguay	6	2017	0.62	0.85	0.75	0.82
Uruguay	6	2018	0.62	0.85	0.75	0.82
Uruguay	6	2019	0.64	0.83	0.75	0.8
Uruguay	6	2020	0.66	0.82	0.75	0.82
Uruguay	6	2021	0.68	0.8	0.75	0.82
Uruguay	6	2022	0.69	0.81	0.75	0.81

En cuanto a la variable independiente Estado de Derecho, el cuestionario abarca las preguntas de la 133 a la 150. Esta variable fue analizada en 6 países a lo largo de 13 años, utilizando 3 indicadores diferentes que facilitan el análisis de distintos aspectos del entorno legal, como la eficacia en la implementación de las normativas. Como resultado de este proceso, se obtuvieron un total de 234 datos, los cuales se presentan detalladamente en la Tabla 9.

Tabla 9*Puntuación obtenida en la Variable Estabilidad Política*

			Estabilidad Política		
			Total del puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales. EP1	Total porcentual (%), del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia. EP2	Total del puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales. EP3
Nombre - País	Número - País	Número País			
Ecuador	1	2010	2.6	0.48	-0.674511254
Ecuador	1	2011	2.5	0.48	-0.527820349
Ecuador	1	2012	2.5	0.48	-0.474284679
Ecuador	1	2013	2.8	0.59	-0.448586315
Ecuador	1	2014	3.1	0.59	-0.385554224
Ecuador	1	2015	3	0.58	-0.394527704
Ecuador	1	2016	3.3	0.41	-0.383570671
Ecuador	1	2017	3.5	0.51	-0.352247715
Ecuador	1	2018	3.8	0.35	-0.317793667
Ecuador	1	2019	4.3	0.35	-0.367696136
Ecuador	1	2020	4	0.1	-0.47050634
Ecuador	1	2021	4.3	0.1	-0.241593525
Ecuador	1	2022	4.2	0.1	-0.309278339
Costa Rica	2	2010	6.1	0.61	0.298928887
Costa Rica	2	2011	6.5	0.44	0.283398628
Costa Rica	2	2012	6.8	0.44	0.47439906
Costa Rica	2	2013	6.5	0.35	0.455911116
Costa Rica	2	2014	6.8	0.35	0.362441927
Costa Rica	2	2015	7.1	0.46	0.306554466
Costa Rica	2	2016	7.4	0.38	0.283874512
Costa Rica	2	2017	7.6	0.44	0.222521707
Costa Rica	2	2018	7.9	0.45	0.352706403
Costa Rica	2	2019	8.2	0.45	0.347661406
Costa Rica	2	2020	9.5	0.24	0.196500391
Costa Rica	2	2021	8.7	0.24	0.222867385
Costa Rica	2	2022	8.8	0.24	0.052602667
Panamá	3	2010	5.2	0.55	0.131257296
Panamá	3	2011	5.4	0.54	0.130668715

Panamá	3	2012	5.4	0.54	0.319876164
Panamá	3	2013	5.3	0.44	0.318168879
Panamá	3	2014	5.4	0.44	0.277430743
Panamá	3	2015	6	0.38	0.277811021
Panamá	3	2016	6.3	0.3	0.153621435
Panamá	3	2017	6.8	0.26	0.028131975
Panamá	3	2018	7	0.2	0.012680994
Panamá	3	2019	7.1	0.2	0.099871047
Panamá	3	2020	7.1	0.24	0.164647356
Panamá	3	2021	6.9	0.24	0.123601131
Panamá	3	2022	6.8	0.24	-0.128100604
República Dominicana	4	2010	4.4	0.39	-0.687138081
República Dominicana	4	2011	4.2	0.33	-0.630819678
República Dominicana	4	2012	4.3	0.33	-0.538394749
República Dominicana	4	2013	4.6	0.45	-0.4889386
República Dominicana	4	2014	4.3	0.45	-0.456834704
República Dominicana	4	2015	4	0.54	-0.394820213
República Dominicana	4	2016	4.3	0.52	-0.290739775
República Dominicana	4	2017	4.5	0.32	-0.383381039
República Dominicana	4	2018	3.5	0.21	-0.388735533
República Dominicana	4	2019	4	0.21	-0.351295412
República Dominicana	4	2020	3.7	0.39	-0.281447858
República Dominicana	4	2021	4	0.39	-0.002571227
República Dominicana	4	2022	4.3	0.39	-0.068461061
Guatemala	5	2010	2.9	0.28	-0.720754623
Guatemala	5	2011	3.2	0.22	-0.72451061
Guatemala	5	2012	3.2	0.22	-0.787666738
Guatemala	5	2013	3.1	0.28	-0.727540255
Guatemala	5	2014	3.5	0.28	-0.762856305
Guatemala	5	2015	3.4	0.27	-0.769879937
Guatemala	5	2016	3.3	0.3	-0.654102445
Guatemala	5	2017	3.5	0.25	-0.692473888
Guatemala	5	2018	3.4	0.18	-0.717763662
Guatemala	5	2019	3.3	0.18	-0.726514339
Guatemala	5	2020	3.6	0.25	-0.713372231
Guatemala	5	2021	3.5	0.25	-0.7828632
Guatemala	5	2022	3.4	0.25	-0.907798588
Uruguay	6	2010	7.4	0.78	0.633332193
Uruguay	6	2011	7.5	0.72	0.539623916

Uruguay	6	2012	7.8	0.72	0.415858507
Uruguay	6	2013	8.3	0.82	0.397321582
Uruguay	6	2014	8.4	0.82	0.43504113
Uruguay	6	2015	8.6	0.7	0.454686135
Uruguay	6	2016	8.9	0.51	0.504967213
Uruguay	6	2017	9	0.57	0.404940635
Uruguay	6	2018	9.3	0.46	0.504864872
Uruguay	6	2019	9.3	0.46	0.643020868
Uruguay	6	2020	9.5	0.68	0.73021096
Uruguay	6	2021	9.5	0.68	0.799662232
Uruguay	6	2022	9.6	0.68	0.849587679

3.1.6 Análisis y Discusión de Resultados

En las investigaciones en Ciencias Sociales y Ciencias de Negocios Internacionales, se dispone de herramientas estadísticas cada vez más avanzadas para el análisis de la información. Es así que se puede aplicar modelos más complejos como Modelación de Ecuaciones Estructurales, de acuerdo a lo señalado por Martínez y Del Barrio (2000) al abordar una investigación que busca examinar variables mediante técnicas de análisis estadístico, se emplean modelos de ecuaciones estructurales (SEM, por las sus siglas en inglés).

La técnica SEM, considerada una extensión de métodos multivariantes como la regresión múltiple, el análisis factorial y el análisis de senderos (Afifi y Clark, 1990), además ofrece a los investigadores una herramienta versátil para seleccionar el método de análisis multivariante más adecuado, dependiendo de la pregunta de investigación y los datos empíricos disponibles (Hair Jr et al., 2021).

Para la modelación de las variables se realiza a través del Software SmartPLS 4. Esta herramienta estadística ofrece varios beneficios al evaluar un modelo causal que involucra múltiples variables y varios ítems observados. La evaluación se lleva a cabo de manera simultánea sobre el modelo estructural que analiza la causalidad entre los constructos

independientes y dependientes y sobre el modelo de medida que examina la relación de los ítems observados con sus respectivos constructos (Ramírez, et al., 2014).

La unión de PLS-SEM lleva al desarrollo de una técnica con la que es particularmente eficaz para trabajar con modelos complejos, que abarcan numerosos constructos e indicadores, integran modelos de medición tanto reflexivos como formativos, incluyen efectos de mediación y moderación, incorporan constructos de orden superior y consideran relaciones no lineales (Magno et al., 2024).

Los autores Ramírez, et al. (2014, p.134), proponen una metodología de tres fases en el modelo PLS-SEM: “1) Descripción del modelo; 2) Validez y fiabilidad del modelo de medida; y 3) Valoración del modelo estructural”.

En primer lugar, el modelo estructural se refiere a las relaciones causales entre las variables dentro del modelo, mientras que el modelo de medida se enfoca en las relaciones entre los indicadores y los constructos (Ramírez et al., 2014).

La Modelación de Ecuaciones Estructurales, y con base a la teoría se usan variables exógenas, que tienen la característica de afectar a otra variable y que no recibe efecto de ninguna variable, las variables independientes de un modelo son exógenas; asimismo, se usa la variable endógena, caracteriza por recibir un efecto de otra variable, la variable dependiente de un modelo es endógena y debe ir acompañada de un error (Ruíz et al., 2010).

De esta manera para la realización del modelo y con base a las teorías revisadas se toma con variables exógenas al Control de la Corrupción, Calidad Regulatoria, Estado de Derecho y Estabilidad Política, mientras, la variable endógena es la Inversión Extranjera Directa.

Para continuar con la metodología de modelaje según Ramírez, et al. (2014), a nivel de Validez y Fiabilidad del modelo de medida, se debe cumplir con una 1) Validez interna, 2)

Fiabilidad individual, 3) Fiabilidad constructo, 4) Validez convergente, y 5) Validez discriminante. Finalmente, en la Valoración del modelo estructural, debe cumplir estos requisitos, 1) Varianza var. Endógenas, 2) Coef. de camino, 3) Bootstrapping.

El modelo PLS-SEM se utiliza para analizar el impacto de las variables exógenas (independientes) sobre la variable endógena (dependiente). A través de este enfoque, se realiza la comprobación de la hipótesis general planteada, utilizando las relaciones estructurales estimadas en el modelo.

3.1.7 Interpretación de los resultados del Modelo Partial Least Square (PLS)

Comenzamos el proceso con la creación de un de un modelo en el Software SmartPLS 4. A partir de los 150 ítems de la encuesta aplicada, con base a las cinco variables y 25 indicadores. Luego para asegurar la validez y fiabilidad del modelo, lo sometimos a un riguroso proceso de múltiples pruebas, que también incluyo la valoración estructural.

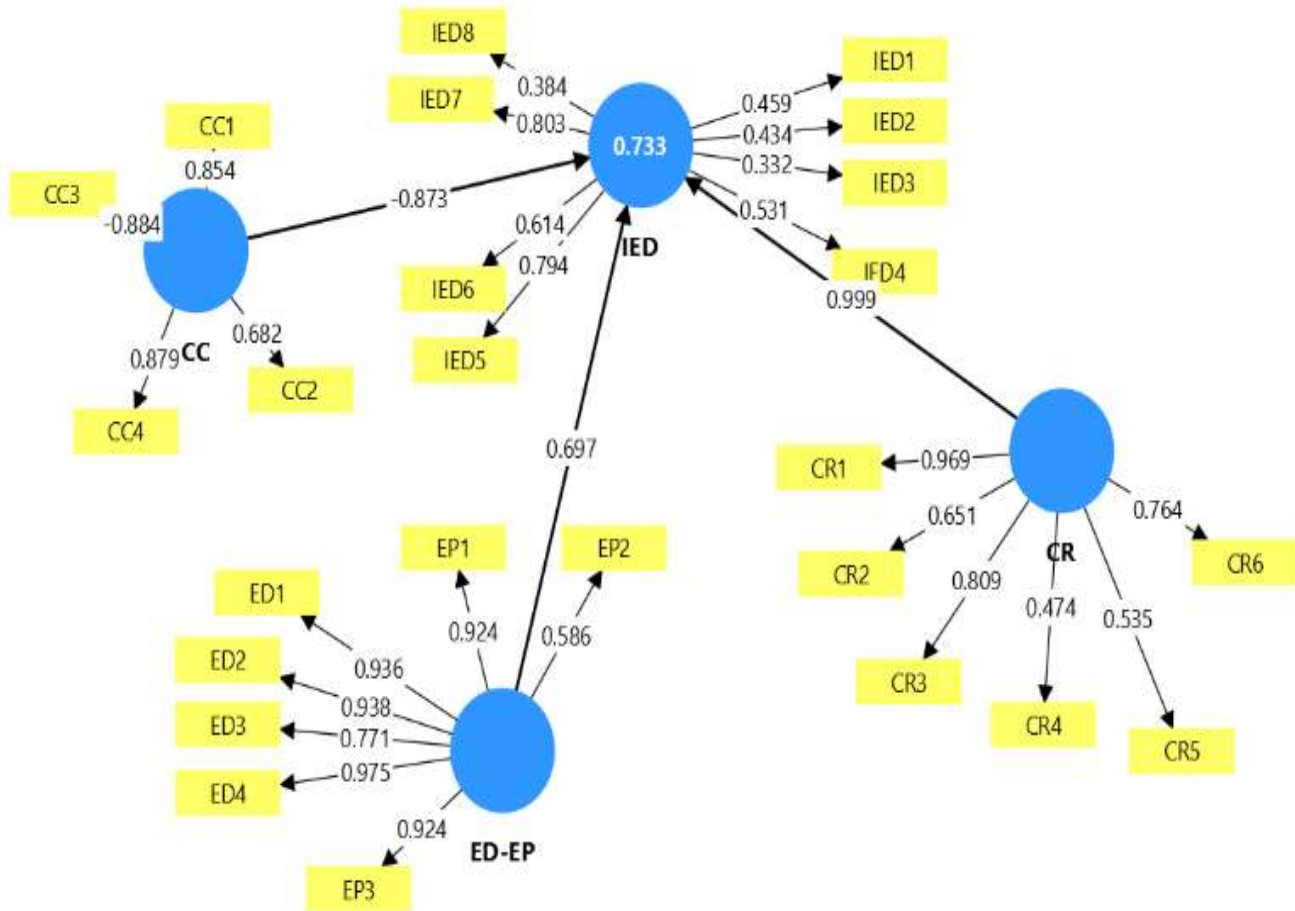
Para garantizar la validez y transparencia de los resultados, cada indicador del modelo, como: Total del puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática (denominado IED1), se corresponde con una variable específica y documentada tanto en la metodología, como en las Tablas del 5 al 9, donde aparecen las variables, los indicadores y los datos empíricos que la respaldan.

El análisis y la interpretación de se realiza en dos etapas, con base a los datos obtenidos en el modelo smartPLS4.

- Fiabilidad y Validez del Modelo
- Valoración del Modelo Estructural

Figura 13

Modelo PLS Inicial: Representación con Todos los Indicadores



Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS4.

Es así que, en concordancia con lo antes expresado, se inicia por el análisis de la fiabilidad de los ítems. En la Figura 13 se aprecian las variables Inversión Extranjera Directa (IED), Control de la Corrupción (CC), Calidad Regulatoria (CR) y integrado como una sola variable Estado de Derecho y Estabilidad Política (ED-EP).

Dichas variables y el conjunto de sus indicadores pasaron por el Análisis Factorial Exploratorio en el que se evalúa el modelo de medición, en el que se puede denotar los pesos

factoriales de los indicadores en relación con sus constructos correspondientes, así como los coeficientes estandarizados que representan las relaciones entre los constructos latentes.

Entonces en una **primera fase exploratoria**, se evaluaron las cargas externas de los indicadores propuestos. De acuerdo con los autores Henseler et al. (2009), comentan que las cargas factoriales del modelo deben ser mayores a 0.6. En el modelo previo se encuentran ítems que no cumplen con este criterio y su contribución no significativa al constructo, fueron eliminados.

Tabla 10

Ítems Depurados del Modelo SmartPLS

Número de Ítem	Indicador
IED 1	Total del puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática.
IED 2	Total del puntaje de las barreras en las prácticas de los competidores.
IED 3	Total del puntaje de las barreras no arancelarias al comercio.
IED 4	Entrada neta de capital de IED en millones de dólares.
IED 8	Total de patentes registradas en los países de estudio.
CR 4	Total del puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de los países de estudio
CR5	Total del puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en los países de estudio.
EP2	Total porcentual (%), del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia.

Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS4.

Cabe señalar que, dentro del proceso de refinamiento del modelo, en múltiples corridas previas se verificaron los criterios de **validez discriminante** a través de la prueba de Fornell-Larcker que tiene la finalidad que cada constructo se empíricamente distinto de los demás.

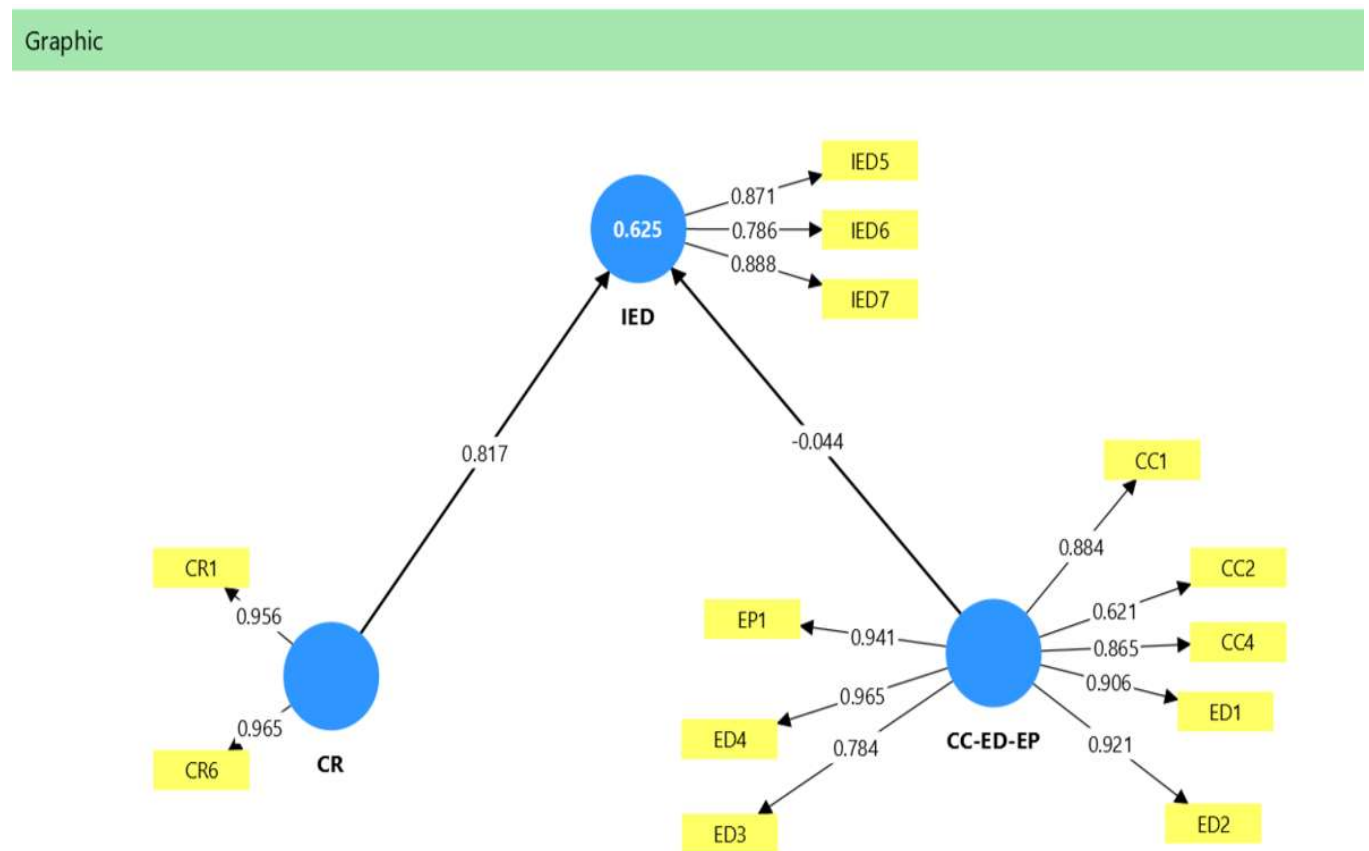
Después de aplicar esta prueba se identificaron problemas con una alta correlación. Con base a

estas pruebas se decidió eliminar cuatro indicadores CR2, CR3, CC3 Y EP3, que contenían cargas cruzadas problemáticas, es decir que presentan una alta correlación con el constructo al que no pertenecían, lo que comprometía la validez discriminante del modelo. Los detalles del análisis preliminar tanto de Fornell-Larcker y Cargas Cruzadas se encuentran en el Anexo 2.

Con base a este proceso, se logró obtener un modelo robusto final, caracterizado por tener claridad en las relaciones, el cual se presenta a continuación.

Figura 14

Modelo SmartPLS Final Refinado



Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS4.

Como se aprecia en la Figura 14, el modelo quedó depurado y muestra las cargas factoriales de los indicadores en sus respectivos constructos (variables), así como en los coeficientes de trayectoria estandarizados entre los constructos.

Validez Convergente

Desde este punto se enseña el resultado de las pruebas de Fiabilidad y Validez del Modelo. Estas sirven para asegurar la calidad del modelo de la medicación. En palabras generales, estos análisis confirman que los indicadores son mediciones robustas y confiables a los constructos latentes del modelo. Los autores Henseler et al. (2009), ponen los siguientes parámetros: Fiabilidad Compuesta ≥ 6 , Varianza media extraída (AVE) ≥ 5 . Por otra parte Norabuena et al. (2021), dice que el Alpha de Cronbach es de ≥ 7 .

Tabla 11

Validez Discriminante del Modelo de Medición

Construct reliability and validity - Overview				
	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (A...
CC-ED-EP	0.952	0.994	0.960	0.752
CR	0.916	0.924	0.960	0.923
IED	0.811	0.847	0.886	0.721

Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS4.

La prueba refleja la consistencia del modelo final. Demuestra plenamente los requisitos de fiabilidad, así como la validez convergente. Esto se refleja en que todos los constructos tienen un Alpha de Cronbach ≥ 7 , por ejemplo, CC-ED-EP (0.952). Para la Fiabilidad Compuesta ≥ 6 (rho_c), los resultados son significativos como es el caso de CC-ED-EP (0.960). Finalmente, la

validez convergente, medida con la Varianza Media Extraída (AVE), también se confirma con los valores superiores a 0.50. El resultado de ejemplo para CC-ED-EP fue de 0.752.

Validez Discriminante

Para establecer la validez discriminante de un modelo, es crucial la verificación de los constructos, estos deben ser únicos y no deben solapar con otros. Si no se logra esta diferenciación, los hallazgos del estudio pueden ser ambiguos, ya que se podría interpretar que se está midiendo un mismo concepto en múltiples ocasiones. Esto a su vez compromete la interpretación y aplicación de los hallazgos (Kock, 2014 y Rasoolimanesh, 2022).

Es así que se aplica la prueba de Fornell-Larcker, para verificar la validez discriminante, el AVE calculado para cada variable latente debe ser mayor a ese constructo y cualquier otro Henseler et al. (2009). Si se cumple esta condición confirma la validez discriminante y se establece que las variables son distintas y no redundantes.

Tabla 12

Prueba del Criterio de Fornell-Larcker

Constructos	CC-ED-EP	CR	IED
CC-ED-EP	0.867		
CR	0.621	0.961	
IED	0.463	0.790	0.849

Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS4.

Después de la aplicación de la prueba, los resultados indican que los tres constructos son únicos, y no se solapan entre sí, lo cual confirma que cada variable mide un concepto diferente según lo previsto en el modelo teórico. Para ejemplificar podemos ver que el valor del constructo

CR (0.961) es superior tanto en lo horizontal con el valor de CC-ED-EP (0.621), como tanto en lo vertical con IED (0.790).

Carga Cruzada

Una manera adicional de medir la validez discriminante es mediante el análisis de las cargas cruzadas (cross-loadings). Si un ítem muestra una correlación más alta con una variable latente distinta a la que teóricamente pertenece, esto sugiere que el modelo podría ser inapropiado y debería ser revisado (Henseler et al., 2009). Cada pregunta del cuestionario debe estar asociado claramente más a su constructo que con cualquier otro.

Tabla 13

Prueba de Cargas Cruzadas

ÍTEMS	CC-ED-EP	CR	IED
CC1	0. 884	0.632	0.524
CC2	0. 621	0.391	0.161
CC4	0. 865	0.570	0.332
ED1	0. 906	0.352	0.244
ED2	0. 921	0.536	0.329
ED3	0. 784	0.314	0.344
ED4	0. 965	0.605	0.445
EP1	0. 941	0.700	0.554
CR1	0.785	0. 956	0.717
CR6	0.426	0. 965	0.797
IED5	0.515	0.765	0. 871
IED6	0.113	0.454	0. 786
IED7	0.453	0.725	0. 888

Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS4.

Los resultados de las cargas cruzadas confirman que se agrupan de manera adecuada con sus respectivos constructos teóricos. Esto refuerza la validez discriminante del modelo. En la

Tabla 13, no se encontró ningún caso en el que un ítem se correlacione más fuertemente con un constructo ajeno, lo que válida la distinción entre las variables.

Como evidencia de ello podemos ver un caso de las cargas cruzadas, que el indicador CC1, está claramente asociado con el constructo de CC-ED-EP con un valor de (0.884) que vista de forma horizontal el valor es superior al del constructo de CR (0.632) y la de IED (0.524).

Modelo Estructural con Estimación PLS

La técnica de Bootstrap, considera que la muestra observada es representativa de la población y genera muchas réplicas (ej, 5000) de igual tamaño que la muestra original. La selección es aleatoria de las observaciones con reemplazo. Al analizar la distribución de los resultados obtenidos en cada una de las submuestras. Las muestras bootstrap se crean extrayendo aleatoriamente casos con reemplazo de la muestra original (Henseler et al., 2009).

Tabla 14

Análisis del modelo estructural (prueba de hipótesis)

Path coefficients - Mean, STDEV, T values, p values					Copy to Excel/Word	Copy to R
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values	
CC-ED-EP -> IED	-0.044	-0.033	0.091	0.480	0.631	
CR -> IED	0.817	0.810	0.081	10.075	0.000	

Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS4.

*Nivel de significancia donde, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

La interpretación de los coeficientes de trayectoria indica que las variables estudiadas ejercen efectos diferenciados sobre la Inversión Extranjera Directa (IED). En primer lugar, el coeficiente de trayectoria (Original Sample) es de 0.817, lo que refleja que a medida que el factor de Calidad Regulatoria (CR) aumenta, la IED tiene una tendencia a incrementar de forma

significativa. La robustez de este resultado se confirma con un estadístico de T de 10.075, que supera ampliamente al umbral de 1.96, y un valor de p de 0.000, lo que evidencia que esta relación es sumamente significativa.

En segundo lugar, el análisis muestra que el ensamble de variables Control de la Corrupción, Estado de Derecho y Estabilidad Política (CC-ED-EP) no ejerce un efecto significativo sobre la IED. El coeficiente de trayectoria es de -0.044, que es un valor muy cercano a cero, que demuestra una influencia prácticamente inexistente. Esta falta de relación se la puede apreciar con el estadístico T de 0.480, que no alcanza el umbral de significancia establecido, y tiene un valor probabilístico de 0.631. En consecuencia, no se puede sostener que dicha variable tenga un impacto relevante estadísticamente sobre la IED.

Por consiguiente, según los datos de este análisis sugiere que la variable de CR, constituye un factor determinante y altamente significativo para la atracción de IED. Por el otro lado, los factores de CC-ED-EP, no demuestran una influencia estadísticamente significativa sobre el factor de la IED.

4 PARTE IV. PROPUESTA DE SOLUCIÓN

En la presente investigación se identificó como problema que la Inversión Extranjera Directa en la República del Ecuador es la más baja en comparación con los países de características similares de América Latina y el Caribe. Por tal motivo en este apartado se presenta una propuesta de solución para dicho problema.

La propuesta de solución está estructurada de la siguiente manera: en la primera reforma del fortalecimiento institucional se encuentran 3 variables, control de la corrupción, estado de derecho y estabilidad política. Estas variables buscan fortalecer las instituciones del estado, a través de mecanismos de transparencia con el uso de herramientas tecnológicas, asimismo a través de Tribunales nacionales especializados en inversión y disputas económicas internacionales.

En la segunda reforma del fortalecimiento institucional se incluyó la variable de calidad regulatoria, la cual cumple dos funciones: producir normas claras, simples y eficientes que disminuyan la burocracia gubernamental y resuelvan los problemas públicos al menor costo posible para las multinacionales; a su vez, funciona como un instrumento económico que influye directamente en la eficiencia del mercado y en el comportamiento de los agentes económicos.

4.1 Primera Reforma: Fortalecimiento Institucional

En este primer eje se agrupan las variables que fueron integradas dentro del modelo PLS-SEM, que son Control de la Corrupción, Estado de Derecho y Estabilidad Política (CC-ED-EP). Si bien el efecto conjunto de estas no resultó estadísticamente significativo, ello no implica irrelevancia de esta perspectiva institucional. Al contrario, dado su naturaleza de importancia institucional, se considere a pertinentes soluciones específicas para cada variable, orientadas al

fortalecimiento de la institucionalidad del país, reducir la percepción de riesgo y alcanzar el incremento de la IED.

4.1.1 Estrategia integral de control de la corrupción para fortalecer la atracción de IED en Ecuador

La evidencia empírica y los lineamientos analizados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2005) confirman que la atracción de la IED no depende solo de variables macroeconómicas tradicionalmente estudiadas, sino que también se sostienen en la calidad del marco institucional y político. En este sentido, los elementos como la lucha contra la corrupción, el estado de derecho y la estabilidad política son factores estratégicos que tienen una incidencia directa sobre la percepción del riesgo país, la previsibilidad normativa y los costos de transacción asociados a la inversión internacional.

En el contexto de los negocios internacionales, la corrupción aumenta la incertidumbre en los contratos y eleva los costos de negociación y cumplimiento, lo que perjudica las inversiones a largo plazo.

1. Mecanismo operativo: cooperación, información y digitalización

La OCDE (2005) subraya que para alcanzar la mitigación de estos mecanismos es necesario ir más allá del control ex post, dando prioridad a la cooperación y el intercambio de información entre diversos actores para prevenir cualquier tipo de irregularidad. En particular se manifiesta que la cooperación internacional entre agencias de gobiernos y agencias internacionales en el intercambio de información sistemática, son de gran relevancia en la lucha contra la corrupción, al revelar datos sobre los antecedentes de empresas y funcionarios, ayuda a combatir la corrupción y las asimetrías de la información, lo que a la larga proyecta una imagen de transparencia y confianza hacia el inversionista extranjero.

2. Evidencia comparada: el caso de CompraNet (México)

La experiencia documentada por la OCDE (2005) señala que diversas naciones han progresado en la implementación de sistemas de supervisión externa para incrementar la confianza en sus procesos de contratación pública. En el caso de México, por ejemplo, se destaca la incorporación del sistema Compranet, que evidencia que la digitalización integral de los procesos de contratación pública combinada con mecanismos de supervisión social y estandarización de procesos, no solo optimiza la gestión gubernamental, sino que mitigan la percepción de riesgo ante el capital extranjero, elevando la transparencia del proceso.

3. Limitaciones del enfoque actual en Ecuador

En el caso de Ecuador existe la Ventanilla Única de Inversiones, que se concibe como un instrumento de facilitación administrativa, enfocada a reducir tiempos, costos y trámites de inversionistas. Mientras CompraNet fue diseñado como un mecanismo de gobernanza y control, cuya idea está centrada en observar y verificar las decisiones de contratación pública.

Tabla 15

Comparación entre la Ventanilla Única de Inversiones (Ecuador) y CompraNet (México) con enfoque al Control de la Corrupción

Aspecto	Ventanilla Única de Inversiones – Ecuador (VUI)	CompraNet – México
Propósito principal	Facilitar y centralizar trámites administrativos vinculados a la inversión.	Transparentar y gestionar los procesos de contratación pública.
Tipo de herramienta	Plataforma de facilitación administrativa para inversionistas.	Plataforma electrónica de compras y contrataciones públicas.
Momento de intervención	Etapas inicial del proceso de inversión (ex ante).	Desde la convocatoria hasta la adjudicación del contrato.
Transparencia	Centraliza información sobre requisitos, trámites y plazos.	Publica convocatorias, actas, fallos, contratos y padrones de proveedores.

Enfoque anticorrupción	Indirecto, mediante la reducción de discrecionalidad administrativa.	Directo, a través de la publicidad de los procesos.
Participación de terceros	No contempla observadores externos estructurados.	Incorpora testigos sociales y mecanismos de observación ciudadana.
Seguimiento del proceso	Seguimiento administrativo del trámite.	Seguimiento público del proceso de contratación.

Nota. Elaboración propia con base en información oficial de la Ventanilla Única de Inversiones del Ecuador (<https://www.vui.gob.ec/>) y del sistema CompraNet del Gobierno de México (<https://www.gob.mx/buengobierno/acciones-y-programas/compranet-www-compranet-gob-mx>).

La lógica de las plataformas de e-procurement, o compras electrónicas, es un sistema digital utilizado por entidades públicas y privadas para gestionar y realizar procesos de compra y contratación de bienes y servicios, reduciendo la burocracia. En el trabajo de los autores Jiménez et al. (2022) realizado a partir del análisis de datos de 72 países, encontraron que la adopción de sistemas de contratación electrónica mitiga la incidencia de corrupción empresarial en la adquisición de contratos públicos, actuando como un mecanismo que reduce las asimetrías de información.

4. Articulación teórica y efectos sobre la IED

Asimismo, los mismos autores señalan que las empresas internacionales valoran los entornos donde los procesos son claros y menos propensos a prácticas corruptas, lo que puede atraer más IED si se combinan de manera adecuada con instituciones eficaces y apoyo internacional supranacional.

Desde un punto de vista teórico, estas dinámicas se relacionan con lo revisado en la teoría del principal-agente, ya que restringen la discrecionalidad del funcionario y optimizar el control del principal. La lógica de este mecanismo es el siguiente: Al reducir las asimetrías de

información, se reducen los costos de transacción para las empresas globales, y el principal vuelve a tener el control de la institución. El entorno institucional confiable, reduce la incertidumbre y facilita la operatividad de los inversores foráneos en el mercado nacional, es así que se convierte en un determinante fundamental para la localización de la IED (Bahoo et al., 2020).

Desde la lente de la teoría de la acción colectiva, la implementación de controles externos logra transformar el entorno donde las personas usan la corrupción como una norma sistemática, pues esta acción demuestra al mercado internacional que el estado actúa con transparencia. Agencias internacionales tal como Transparency International (2024) promueven los pactos de integridad y la fiscalización conjunta por diversos actores fomentan una responsabilidad mutua y crea una atmosfera de confianza. Este esquema de colaboración desalienta el oportunismo, la corrupción y potencia la competitividad en los procesos de licitación.

En la tabla 16, podemos apreciar la conexión entre las dimensiones operativas, el impacto que estas tienen en la atracción de la IED en Ecuador y la base teórica que fundamenta esa postura. La tabla representa un sistema de integridad en el control de la corrupción:

- **Prevención:** Mitigación de la discrecionalidad (Agente-Principal)
- **Detección:** Mediante el monitoreo ex post constante (Costos de Transacción)
- **Disuasión:** Mediante una competencia basada en eficiencia, no en sobornos y la vigilancia social (Acción Colectiva).

Tabla 16*Operatividad del sistema y su impacto en la competitividad de la IED en Ecuador*

Dimensión Operativa	Impacto en el Entorno de Negocios	Marco Teórico de Respaldo
Reducción de Costos de Transacción	Reduce los gastos de búsqueda, negociación y monitoreo para el inversor.	Teoría de los Costos de Transacción
Fortalecimiento de Confianza	Limita la discrecionalidad del funcionario público y mejora la transparencia.	Teoría del Agente-Principal
Mitigación de Riesgo País	Sustituye la desconfianza propia de entornos corruptos por una expectativa de integridad, proyectando la seguridad institucional necesaria para el inversor	Teoría de la Acción Colectiva
Ventaja de Localización	Incrementa la ventaja competitiva del país como destino estratégico de capital.	Paradigma OLI

Nota. Elaboración propia.

El entrelace de estas dimensiones teóricas demuestran ser un motor de transformación en la reputación internacional del país y en el control de la corrupción. La integración de este enfoque permite que el marco institucional deje de ser una barrera de entrada para la IED y se transforme en un activo de localización, reduciendo la incertidumbre y afianzando la confianza necesaria para la introducción de capitales foráneos en el Ecuador a largo plazo.

5. Propuesta de solución integral para el control de la corrupción y su vinculación con la atracción de IED en Ecuador

La atracción de la IED en Ecuador no depende estrictamente de factores vinculados a la macroeconomía, sino que están relacionados a las variables de calidad institucional y la confianza que emana el Estado. La corrupción dentro de una nación tiene la capacidad de generar incertidumbre, lo que conlleva al aumento de los costos de transacción y disminuye notoriamente la previsibilidad legal, todo este cumulo de factores inciden en la decisión de los inversionistas

directos de capital. Es por ello, que se propone un sistema integral de control de la corrupción, articulando varias estrategias vinculadas a la prevención, detección, disuasión y control social, cada una está ligada a instituciones políticas del Estado ecuatoriano y sostenida por herramientas tecnológicas.

5.1 Prevención: limitar la discrecionalidad ex ante

La discrecionalidad busca mitigar situaciones antes de que ocurran, lo que permite asegurar que los procesos públicos sean claros, estandarizados, rastreables en sus múltiples etapas y la digitalización de los proyectos vinculados a la inversión.

Dentro del contexto ecuatoriano, esta dimensión se apoya en instituciones políticas del país con la potestad de normar procesos de contratación pública y promover la integridad en la gestión estatal. El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP, s.f.) en el país es la entidad rectora del Sistema Nacional de Contratación Pública, que tiene las facultades legales de desarrollar, administrar y establecer políticas y condiciones en Ecuador; su gestión está sustentada sobre la base de los ejes de transparencia, calidad, eficiencia, y ahorro para el Estado, garantizando una política de integridad, de anti-soborno en los procesos de contratación pública. Mientras que el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS, s.f.) es una entidad autónoma cuya función es incentivar la participación y el control social en la gestión de lo público, investiga actos de corrupción a través de procesos claros y participativos.

Dentro de este esquema, la digitalización de trámites administrativos representa un elemento clave para limitar la discrecionalidad de los funcionarios públicos. En este sentido la existente Ventanilla Única de Inversiones (VUI) permite centralizar los trámites referentes a los proyectos de inversión, facilitando el acceso a la información sobre las normativas legales del país, requisitos, plazos y el conjunto de procedimientos administrativos. Cabe mencionar que

esta plataforma puede tener un mayor alcance aplicando una secuencia de ex ante y ex post, es decir seguir los pasos de la contratación desde la convocatoria de la contratación pública, la adjudicación del contrato, el seguimiento a las actas, fallos, contratos y finalmente incorporar testigos sociales y mecanismos de observación y participación ciudadana.

De manera operativa, la prevención se refuerza mediante diversas estrategias institucionales, entre las que destacan:

- Capacitación en ética pública y transparencia dirigida a los funcionarios públicos y a los ciudadanos interesados.
- Digitalización y trazabilidad de los procesos administrativos.
- Estandarización de procedimientos anticorrupción a nivel institucional en la gestión pública.

Basándonos en un enfoque teórico estas acciones se sustentan en la teoría del principal-agente, que explica como la corrupción puede surgir cuando los funcionarios públicos (agentes) poseen un amplio margen de discrecionalidad frente al Estado (principal). Al establecer reglas claras, mecanismos en el que los agentes estén bajo supervisión y la incorporación de procesos transparentes, se reduce el comportamiento oportunista y se fortalece la confianza institucional.

5.2 Prevención: Detección de irregularidades en las instituciones públicas

La segunda dimensión del sistema anticorrupción está centrada a la detección de irregularidades, que tiene como objetivo identificar posibles actos de corrupción durante o después de la ejecución de los proyectos administrativos y contractuales. A diferencia de la fase de prevención, esta está enfocada en mecanismos de control técnico, auditoría institucional y el análisis financiero.

Dentro del estado ecuatoriano, esta responsabilidad recae principalmente en la Contraloría General del Estado (s.f.) situación encargada de dirigir el sistema de control administrativas del sector público, así como de las privadas que dispongan de recursos públicos. Adicional, determina las responsabilidades administrativas, civiles culposas e indicios de responsabilidad penal, respecto a los aspectos y gestiones sujetas a su control.

De manera complementaría, la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE, s.f.) tiene funciones de detectar y analizar operaciones económicas inusuales o injustificadas que puedan derivar de actos de corrupción u otros delitos financiero asociados a contratos públicos o proyectos de inversión, solicitando información y aclaraciones a sujetos obligados. Remite estos reportes a la fiscalía general del Estado y participa como parte procesal en los casos penales relacionados.

El fortalecimiento de esta dimensión requiere el uso de herramientas tecnológicas y mecanismos de coordinación que permitan mejorar la capacidad de monitoreo del Estado. Entre las principales estrategias a considerar son las siguientes:

- Auditorias institucionales enfocadas a la gestión administrativa y financiera.
- Monitoreo permanente de procesos contractuales y administrativos, con un enfoque a la IED.
- Intercambio de información con organismos internacionales especializados en transparencia y prevención del lavado de activos.

Con base al punto de vista teórico la detección se relaciona con la teoría de los costos de transacción, ya que la existencia de sistemas eficaces de monitoreo reduce la incertidumbre asociada a los procesos administrativos y contractuales. Es así que los inversionistas directos perciben que existen mecanismos institucionales que tienen la capacidad de identificar

irregularidades, el entorno institucional se vuelve más predecible, reduciendo la incertidumbre y confiable.

5.3 Disuasión: sanciones y fortalecimiento del sistema judicial

La tercera dimensión del sistema de control de la corrupción corresponde a la disuasión, cuyo objetivo es asegurar que cualquier acto de corrupción descubierto tenga sanciones legales claras. La aplicación efectiva de sanciones administrativas y penales genera un efecto preventivo que reduce cualquier tipo de incentivo a los servidores públicos en el aparato estatal.

En el caso ecuatoriano la principal institución encargada es la Fiscalía General del Estado (s.f.) es la responsable de dirigir y supervisar la investigación y el respectivo proceso penal, garantizando el cumplimiento de la ley, la protección de los derechos de las víctimas y el interés público. De hallar mérito en sus investigaciones acusará a los presuntos infractores de la ley ante un juez competente e impulsará la acusación en la sustentación del juicio penal, y a la Función Judicial del estado, que a través de la Corte Nacional de Justicia y las cortes provinciales tienen las facultades constitucionales de juzgar y sancionar estos delitos.

Las estrategias aplicadas en esta fase incluyen:

- Investigación de delitos vinculados a la corrupción y la malversación de recursos públicos.
- Formulación de cargos y acusación penal ante jueces competentes de acuerdo a la legislación vigente.
- Juzgamiento y sanción de los responsables por parte de la Función Judicial en el Ecuador.
- Difundir públicamente las sanciones o procesos penales para generar un efecto disuasivo en los servidores públicos de cualquier instancia de gobierno.

Desde la perspectiva teórica, la disuasión está vinculada a la teoría de la acción colectiva que plantea que la corrupción se consolida cuando es percibida como una práctica común dentro de las instituciones del Estado y en la sociedad. La existencia de sanciones efectivas contribuye a reducir sustancialmente su inmunidad y refuerza la credibilidad de las instituciones públicas.

5.4 Control social: participación ciudadana y vigilancia institucional

El cuarto y último componente que planteamos en este grupo de variables de Control de la Corrupción, Estado de Derecho y Estabilidad Política corresponde al control social, que es la participación activa de personas, comunidades, comunas, pueblos, nacionalidades y colectivos en la vigilancia de las acciones de los servidores del sector público, asimismo, de las personas naturales o jurídicas del sector privado que prestan servicios públicos o participan de actividades de interés público (Ley Orgánica de la Función de Transparencia y Control Social [LOFTCS], s.f.).

Para el caso ecuatoriano, nos apoyaremos nuevamente en el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social desempeña un papel sustancial al promover veedurías ciudadanas y observatorios sociales enfocados a monitorear la gestión pública. Entre las estrategias planteadas en esta dimensión destacan las siguientes:

- Incrementar las veedurías ciudadanas para el monitoreo de procesos públicos.
- Promocionar los mecanismos de transparencia y acceso a la información.
- Participación de organizaciones sociales en la observación de políticas públicas.

Finalmente, sustentando estas acciones en el punto de vista teórico está vinculada a la teoría de la acción colectiva. El resultado de aplicar estas acciones, al fortalecer la rendición de cuentas y la supervisión social sobre las instituciones estatales, se incrementa la confianza de la calidad institucional y se mejora la transparencia del sistema político, este cúmulo de estrategias

influyen de forma positiva en la percepción internacional del entorno de los negocios internacionales y un panorama de certeza para los inversionistas extranjeros.

Adicional también tiene una vinculación fuerte con la teoría ecléctica de Dunning, sobre todo al contemplar la subvariable de localización o “L”, ya que hace referencia a las ventajas que ofrecen el territorio donde se desea invertir. Entre estas ventajas no solo se incluyen los factores tradicionales como el tamaño del mercado, disponibilidad de recursos, el tipo de cambio, sino que se contemplan factores como estabilidad política, calidad de la gobernanza, transparencia de las instituciones estatales y el marco regulatorio. En este sentido, el fortalecimiento de todos estos factores contribuye a las mejoras estructurales del Ecuador, incrementando su competitividad nacional, lo que puede representar en un incremento de la IED.

4.1.2 Estrategia de solución para el fortalecimiento del Estado de Derecho y la Estabilidad Política y su vínculo con la atracción de IED

La captación de mayores flujos de IED, aún está supeditada a diversos determinantes en el mundo, en este sentido es importante mencionar y destacar al estado de derecho y la estabilidad política. En el marco teórico de la presente tesis ambas variables se la fusionaron y fueron tratadas como una sola variable.

De acuerdo a lo mencionado en la teoría de la calidad institucional, el tener un estado de derecho aporta un marco normativo confiable, entornos jurídicos sólidos y un sistema predecible que regula las acciones de los diversos agentes económicos. Mientras tanto la estabilidad política, genera un entorno de certeza y orden, lo que facilita la planificación e inversión a largo plazo (Bahoo et al., 2020).

En el escenario de la competitividad internacional, el desarrollar e implementar mecanismos institucionales que consoliden las premisas señaladas representa una estrategia fundamental para economías emergentes como la ecuatoriana.

Varios estudios vinculados al estado de derecho y la estabilidad política aseguran que la autonomía del poder judicial, una norma permanente y marcos legales con carácter equitativo están directamente vinculados a un incremento de la IED. En este sentido el estudio de Sabir et al. (2019) comentan que las instituciones de gobierno de mayor calidad en los países catalogados desarrollados, con estabilidad política y otras variables de carácter de la gobernanza, ejercen un impacto positivo y más significativo en la atracción de la IED en contraste con los países en desarrollo. Por ende, podemos inferir que la mejoría de la calidad institucional en países en vías de desarrollo puede facilitar la atracción de más flujos foráneos a la economía nacional.

Sin embargo, para el caso ecuatoriano existe un caso controversial respecto al estado de derecho y el impacto que tiene en la IED. La Constitución mantiene un marco constitucional que ha dejado vigente el rechazo absoluto al arbitraje internacional en la solución de disputas entre los inversionistas y el estado ecuatoriano. Según el International Institute for Sustainable Development (IISD, 2024) en el año 2024, en un referendo popular, la ciudadanía volvió a rechazar la modificación del artículo 422 de la Constitución que permitía la intervención del arbitraje internacional en materia de la IED.

Es así que esta propuesta presente una serie de reformas institucionales específicas que han sido aplicadas en otros contextos internacionales sustentadas en el impacto de la atracción o incremento de la IED, y que pueden adaptarse a Ecuador tomando en cuenta su rechazo al arbitraje internacional.

1. Fundamentación basada en evidencia internacional

Desde el punto de vista del *estado de derecho* donde existe un sistema normativo, la aplicación de estas son de forma neutral, imparcial y para todos, las leyes son públicas, se respeta la propiedad privada y existen mecanismos eficientes a nivel judicial para la resolución de disputas contractuales.

En este sentido la literatura, encontramos en el trabajo de Sabir et al. (2019) en el cual el estudio utilizó datos de panel entre 1996 a 2016 para analizar el impacto de la calidad institucional en los flujos de IED, concluyendo en dicha investigación que la calidad institucional en especial el estado de derecho, tiene un impacto positivo y significativo en la IED, de forma especial en países desarrollados. De igual manera los autores comentan la necesidad de reformas institucionales para potenciar la atracción de la IED y promover el crecimiento económico.

Otro estudio que fundamenta la relevancia de la calidad institucional, de forma particular respecto a la regulación y el sistema judicial, tiene un impacto en la atracción de IED en países de ingresos medianos (lower-middle income). Los hallazgos de los autores demuestran que el fortalecimiento del marco regulatorio tiene un efecto positivo en incrementar el flujo del capital foráneo. La mejora del sistema judicial y la protección de derechos de propiedad generan mayor confianza entre los inversores extranjeros (Saha et al., 2022).

Por otra parte, desde la perspectiva de la *estabilidad política*, que se refiere a las posibilidades de que un país mantenga condiciones políticas y sociales estables y previsibles, sin eventos disruptivas que tiendan a alterar las políticas de corte económico e institucional.

El estudio de Le et al. (2023), destaca que los países de Asia-Pacífico con regímenes políticos estables y sistemas judiciales confiables, generan un entorno propio para recibir la IED. Las instituciones gubernamentales eficaces y estructuras regulatorias sólidas coadyuban a reducir

cualquier tipo de riesgo político. Adicional a esto la interacción entre la estabilidad política y la apertura comercial refuerza aún más el incremento de IED, subrayando la importancia de fortalecer la gobernanza.

Lo dicho por Le et al. (2023) tiene coherencia con lo revisado en los enfoques teóricos de la estabilidad política (cap. 2.5.3), que sostiene que la previsibilidad normativa y la consistencia política reducen riesgos asociados a cambios de gobierno y decisiones sin ningún sustento legal.

Un estudio más que sostiene la importancia de la estabilidad política es de Shams y Talukder (2024), indica que no basta con estabilidad política por sí sola para captar mayor IED, sino de instituciones efectivas de alta calidad, sobre todo en el ámbito legal. Adicional, hay algo sobresaliente que mencionan los autores que los inversionistas valoran más la capacidad institucional para hacer cumplir las reglas (estado de derecho) que la estabilidad política aislada, entonces esta última debe estar respaldada por una sólida calidad institucional para ser más atractiva a la IED.

Tras la revisión de los estudios tanto en estado de derecho y estabilidad política, en el análisis de ambas variables, se demuestra la importancia y el peso que estas tienen al momento en que los inversionistas toman la decisión de los países o localidades donde pondrán su capital.

Es así que de manera teórica y empírica se ha fundamentado las razones por las que las instituciones del sistema judicial, tiene la capacidad de incrementar la IED en un país, al brindar mayor fiabilidad, transparencia, justicia especializada y previsibilidad a los inversionistas.

Adicional a lo mencionado anteriormente, dentro del ámbito académico se ha debatido sobre la creación de tribunales especializados para litigios de IED, así como de resolución de contratos complejos como una opción viable frente al arbitraje internacional, en especial donde

este último enfrenta limitaciones constitucionales o políticas, es así que la confianza en el marco institucional, promueve un entorno favorable a la IED.

Bonnitcha et al. (2017), estos autores argumentan que, dentro del mecanismo de solución de controversias en inversión, la clave para incrementar la IED no radica solo en la existencia del arbitraje internacional, sino en contar con foros judiciales domésticos creíbles, especializados y predecibles. Bajo la condición que los sistemas judiciales nacionales están fortalecidos, asegurando independencia, especialización técnica y coherencia en las decisiones, esto es similar o equivalente a los mecanismos aplicados por los arbitrajes internacionales en lo que concierne a la protección de derechos de propiedad y el cumplimiento efectivo de contratos.

En ese mismo sentido Ginsburg (2006), señala que los tribunales internacionales y mecanismos de arbitraje pueden tener un efecto negativo en la calidad institucional doméstica. Dentro del marco de su análisis, advierte que ese tipo de mecanismos ofrecen vías alternativas eficaces para resolver disputas y el cumplimiento de compromisos internacionales, lo que puede tener un efecto contrario en el sistema judicial de un país, ya que disminuye los incentivos de los actores políticos y económicos para fortalecer y mejorar la independencia, profesionalización y especialización de los juzgados nacionales.

Un punto de vista esencial es Dam (2006), que menciona que la previsibilidad jurídica es el motor fundamental de la inversión. Bajo la lógica de esta premisa, la creación de tribunales especializados no es solo una reforma administrativa, sino un mecanismo de confianza que reduce la dependencia del arbitraje internacional al ofrecer la misma seguridad técnica y celeridad desde la soberanía del estado.

Es así que desde una postura integral de lo que los autores anteriores mencionan podemos inferir que la ley del sistema judicial, los jueces de las cortes, y los profesionales del área legal

pueden influir en la economía y en la atracción de la IED, ofreciendo ideas de alta utilidad para analistas y responsables de la toma de políticas públicas que buscan reactivar el crecimiento mediante reformas legales e institucionales.

En este sentido es fundamental conocer que han hecho otros países que se pueda adaptar a Ecuador, mejorando la estabilidad política y el estado de derecho para mayor captación de IED. El autor Schukin (2021) argumenta que en los últimos años países como Kazajistán, China, Países Bajos, Singapur, Francia y Suiza decidieron establecer tribunales especializados en la resolución de disputas comerciales internacionales, esto con la finalidad de resolver disputas comerciales internacionales, lo que tiene un efecto en fortalecer su economía y mejorar la eficiencia judicial en el ámbito internacional.

El mismo autor pone como ejemplo a las instituciones como el Singapore International Commercial Court (SICC) que desde una perspectiva corporativa eliminan la incertidumbre de las transacciones transfronterizas. Al contar con expertos internacionales y procesos ágiles, las empresas pueden mitigar los riesgos legales de operar en múltiples jurisdicciones internacionales. Este sistema judicial robusto funciona como una ventaja competitiva que diversifica la economía local y otorga un posicionamiento fuerte y confiable ante el escenario mundial.

Para el caso ecuatoriano, no existe actualmente en el poder judicial de la nación un tribunal especializado en materia de IED o disputas económicas y comerciales internacionales. Los asuntos de esta índole se canalizan a través de la jurisdicción ordinaria o tribunales contencioso-administrativo, los cuales carecen del conocimiento especializado en estándares internacionales de inversión. Esta ausencia institucional, cobra mayor relevancia al considerar que el pueblo ecuatoriano de forma soberana determinó en votación de rechazar el arbitraje

internacional de las inversiones, lo que deja un área gris respecto a mecanismos alternativos para la resolución de conflictos contractuales con inversores foráneos, que garanticen seguridad jurídica, previsibilidad y confianza.

Bajo esta lógica la creación de tribunales especializados dentro del sistema judicial ecuatoriano representa una innovación institucional que ha sido implementada previamente en el país y que no violenta el orden constitucional vigente.

2. Propuesta de solución: Tribunales nacionales especializados en inversión y disputas económicas internacionales

Con base a la evidencia recolectada, el análisis teórico y empírico, se propone creación de tribunales especializados en inversión y disputas económicas internacionales dentro del sistema judicial ecuatoriano, especializados en la competencia exclusiva de las controversias relacionadas a la inversión extranjera directa, contratos de gran escala y de carácter internacional y resolución de conflictos entre los actores: Estado-inversionista.

Para el caso ecuatoriano, el poder del estado encargado de implementar esta propuesta sería la Función Judicial, ya que es el poder responsable de la administración de justicia en el país. Dentro de esta estructura institucional, el Consejo de la Judicatura (CJ, s.f.) que coordina acciones de intercambio de información con distintas instituciones, con la finalidad de contar con los insumos que les permitan seguir indagando sobre servidores judiciales que pueden estar involucrados en casos de corrupción.

Asimismo, la Corte Nacional de Justicia actuaría como instancia superior encargada de garantizar la coherencia jurisprudencial y la correcta interpretación de la normativa en materia de inversión extranjera directa y economía.

Los tribunales que proponemos para Ecuador se caracterizan por:

a) Especialización técnica: La primera característica consiste en el fortalecimiento del talento humano mediante la especialización de jueces en áreas como:

- Derecho económico
- Derecho de inversión
- Comercio Internacional
- Contratos públicos y privados de gran escala

La formación técnica de los jueces permitiría mejorar la calidad de las decisiones jurídicas, aumentando la confianza de los actores económicos en el sistema judicial.

b) Procedimientos procesales estandarizados y predecibles: los tribunales especializados operarían mediante procedimientos procesales claros, estandarizados y transparentes, que tiene un efecto directo en reducir la discrecionalidad de los agentes públicos. Este tipo de reglas procesales en el caso de disputas económicas o de negocios internacionales permitirían:

- Reducir tiempos en la resolución de conflictos.
- Evitar el gasto en excesivo en defensa en disputas entre dos entidades.
- Mejorar la seguridad contractual de los inversionistas.

Este marco es especialmente relevante en disputas de inversión, donde los proyectos suelen involucrar grandes montos de capital y horizontes de inversión de largo plazo.

c) Contratos de estabilidad jurídica: Un elemento complementario que se plantea dentro de esta propuesta consiste en la utilización de contratos de estabilidad jurídica, en los cuales el Estado se comprometa con el inversor a mantener condiciones regulatorias y tributarias vigentes durante periodos de tiempo

específicos. Este tipo de acciones proporciona una mayor seguridad a nivel normativo, reduciendo de manera significativa la incertidumbre, generando un entorno más predecible para la IED.

d) Transparencia y publicidad de las decisiones judiciales: Este es un elemento fundamental en la publicidad y transparencia de las decisiones judicial, lo que significa aumentar la credibilidad del sistema jurídico ecuatoriano. La publicación de las sentencias y criterios jurisprudenciales permite:

- Generar coherencia en la interpretación jurídica
- Mejorar la rendición de cuentas institucional
- Fortalecer la confianza de los inversionistas en la imparcialidad del sistema nacional de justicia.

Además, la transparencia judicial es un elemento clave en la lucha de la corrupción, porque permite reducir las decisiones arbitrarias o discrecionales.

e) Carácter local y coherencia constitucional: En este punto se destaca una de las ventajas más grandes de esta propuesta que tiene una compatibilidad directa, respetando el marco constitucional del Ecuador.

Cabe señalar que la Constitución del 2008 establece restricciones respecto al arbitraje internacional en controversias entre el Estado ecuatoriano y actores privados, situación que fue refrendada nuevamente por el pueblo ecuatoriano en el 2024 en donde se rechazó de manera categórica la posibilidad de modificar dentro de la Constitución Política dicho artículo.

En este sentido la creación de tribunales de justicia especializados en materia económica y de negocios internacionales permitiría dar una mayor credibilidad al

país, aumentaría su competitividad, y en especial es una alternativa viable respetando la Constitución, permitiendo la resolución de disputas de inversión.

3. Vinculación teórica de la propuesta

Adicional a lo anteriormente mencionado, la propuesta tiene lógica con lo revisado teóricamente vinculado a la Teoría General del Estado de Derecho y los fundamentos teóricos de la estabilidad política, demostrando que cuando existe mayor orden institucional, transparencia, el órgano judicial es intendente, eso se traduce como invertidos más claros para la IED, lo cual es efectivo con en análisis en el que un marco jurídico efectivo reduce la previsibilidad y la incertidumbre normativa.

Mientras desde el enfoque de los costos de transacción, una justicia sometida a la supremacía de la ley, reduce de manera significativa el riesgo legal del incumplimiento contractual y limita el comportamiento oportunista de los actores económicos, bajando los costos de transacción que enfrentan las empresas al invertir en el extranjero.

Se sustenta con el Paradigma Ecléctico, donde la calidad institucional, en este caso representado el estado de derecho y la estabilidad política es un elemento de ventaja de localización “L” y de ventaja competitiva que condiciona la decisión del inversionista.

4.2 Segunda Reforma: Fortalecimiento Institucional

En la segunda reforma, la variable de calidad regulatoria tiene una relevancia fundamental al presentar en el modelo de PLS-SEM un resultado estadísticamente significativo, lo que demuestra su capacidad para transformar el entorno institucional. De este modo, el fortalecimiento de la calidad regulatoria se convierte en el mecanismo clave para reducir la percepción de riesgo y garantiza un incremento a la IED.

4.2.1 Estrategia integral de la calidad regulatoria para fortalecer la atracción de IED en Ecuador

La calidad regulatoria se define teóricamente como el mecanismo de intervención estatal orientado a subsanar fallas estructurales y optimizar la asignación de recursos (Den Hertog, 1999; Stiglitz, 2003). Bajo esta premisa, no debe interpretarse como un simple compendio normativo, sino como un instrumento económico que impacta la eficiencia del mercado y moldea el comportamiento de los agentes.

Desde la perspectiva de los negocios internacionales, estas funciones adquieren un carácter estratégico, pues mitigan la incertidumbre y los riesgos para el capital foráneo. Mientras la asimetría informativa entorpece la evaluación de riesgos, la inestabilidad política compromete la previsibilidad de los proyectos de largo plazo. Así, la calidad regulatoria actúa en dos frentes críticos para la IED: rectifica deficiencias internas del mercado y reduce la incertidumbre externa percibida por las empresas multinacionales.

Esta lógica se alinea con el paradigma ecléctico de Dunning (1993, 2000), donde el marco institucional se consolida como una ventaja de localización determinante para la atracción de capitales. Complementariamente, la teoría de los costos de transacción de Williamson (1985) advierte que la ambigüedad normativa y la inestabilidad institucional elevan los costos

operativos, comprometiendo la viabilidad de la inversión. En consecuencia, la calidad regulatoria trasciende la administración pública para convertirse en un pilar de la competitividad internacional.

1. Caso de éxito: Corea del Sur como estrategia de competitividad

El caso de Corea del Sur representa un referente en las investigaciones sobre calidad regulatoria y competitividad global, principalmente por su capacidad de transformar el marco regulatorio de su nación, en un instrumento activo de desarrollo económico. Después de la crisis asiática de finales de los años noventa, el país implementó reformas académicas y diseñó un modelo de gestión regulatoria, basado en la revisión, eliminación y evaluación continua de normas.

Uno de los elementos fundamentales de este modelo fue la creación de un sistema de revisión regulatoria ex post, esta es denominada “guillotina regulatoria”, con esta herramienta el gobierno tuvo la facultad de realizar un inventario completo de las regulaciones existentes y procedió a eliminar un número significativo de normas consideradas redundantes o ineficientes, logrando reducir los costos administrativos y mejorando sustancialmente la transparencia del sistema regulatorio (OECD, 2017).

De manera complementaria, el país asiático institucionalizó el principio de control del crecimiento regulatorio, a través de la aplicación de reglas como el enfoque “uno adentro por varios afuera” (one-in, multiple-out), que obliga que la introducción de nuevas regulaciones esta acompañada por la eliminación de otras existentes. Este mecanismo impide expandir la frontera de la carga burocrática, sino que promueve dentro de las instituciones del estado un mecanismo que priorice las regulaciones eficientes, con base a los enfoques de gestión promovidos por las economías avanzadas (OECD, 2017).

Los datos empíricos validan la eficacia de estas estrategias gubernamentales, puntualmente, se observa en su análisis que la disminución de los obstáculos normativos está vinculada a un incremento en el dinamismo económico y el emprendimiento (Djankov et al., 2002).

Asimismo, la literatura especializada subraya que la calidad regulatoria está supeditada a la facultad estatal para analizar de forma metódica el impacto normativo, previniendo así la saturación de reglas ineficientes (Kirkpatrick & Parker, 2005).

Es así que podemos inferir, que el modelo coreano opera como un sistema de control dinámico donde la vigencia de las normas depende de una evaluación continua. Bajo el enfoque de los negocios internacionales, este esquema logra mitigar la incertidumbre, fortalece la previsibilidad y reduce los costos de transacción, elementos cruciales para la captación de inversión extranjera directa.

2. Propuesta de solución: calidad regulatoria como mecanismo de atracción de IED en Ecuador

A partir del diagnóstico que se ha realizado para el caso ecuatoriano y la evidencia internacional, se propone el fortalecimiento de la variable de la calidad regulatoria como un proceso estructurado, orientado a fortalecer la competitividad del país para atraer una mayor cantidad de capital foráneo. Este enfoque parte de la premisa de que la regulación debe facilitar el funcionamiento del mercado, evitando trabas burocráticas que son barreras de entrada a la IED, de esta manera contribuye a la eficiencia económica y al desarrollo productivo (Kirkpatrick y Parker, 2005). Es así que la propuesta esta desarrollada en cuatro etapas que son las siguientes:

- a) **Primera etapa:** Realizar un inventario completo de los trámites burocráticos, con la finalidad de identificar y eliminar regulaciones redundantes o de carácter

ineficientes en el sistema ecuatoriano, las cuales incrementan los costos de operación de las empresas. Esta fase estaría liderada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, en su calidad de ente rector de la política de inversión en el país. La evidencia analizada muestra que la reducción de barreras regulatorias se traduce en mayores niveles de actividad económica y dinamismo empresarial (Djankov et al., 2002).

- b) **Segunda etapa:** Implementar la simplificación administrativa mediante la digitalización de procesos administrativos, se orienta a reducir el tiempo, costos administrativos, tecnológicos, incertidumbre y retrasos que enfrentan las empresas en la interacción con el Estado.

En este sentido aparece la participación del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, en la medida que puede liderar los procesos de digitalización gubernamental y modernización tecnológica del Estado, lo cual tendría un impacto positivo en la digitalización gubernamental y modernización tecnológica.

De manera complementaria, debe haber reformas por parte de Servicio de Rentas Internas (SRI) que desempeña un rol central debido a que la carga tributaria y los procedimientos fiscales constituyen uno de los principales puntos de interacción entre el Estado y las empresas. Bajo esta lógica, la simplificación de procesos tributarios y la digitalización de servicios fiscales contribuye a que sea eficiente la capacidad operativa empresarial. Estas medidas han sido identificadas como fundamentales para mejorar el entorno de negocios y la competitividad (OECD, 2008).

- c) Tercera Etapa: La robustez de la estabilidad normativa, está vinculada con la participación de la Asamblea Nacional del Ecuador y la Corte Constitucional del Ecuador, que permitiría generar coherencia jurídica y previsibilidad, que son elementos sustanciales para la toma de inversiones a largo plazo por parte de los inversionistas extranjeros directos.

3. Sistema de calidad regulatoria y su impacto esperado en la IED

La propuesta presentada en este trabajo puede entenderse como un esquema sistémico de mejora regulatoria, donde cada elemento contribuye a reducir las fallas de mercado y a mejorar el entorno de negocios en Ecuador. En este sentido, la evidencia empírica demuestra que la reducción de barreras regulatorias facilita la llegada de multinacionales y el fortalecimiento del sector privado (Djankov et al., 2002). Paralelamente, el incremento en la calidad regulatoria es sinónimo de eficiencia económica y la competitividad del país a nivel internacional (Kirkpatrick y Parker, 2005).

Finalmente, la implementación de este sistema permitiría generar un entorno de mayor eficiencia, predecible y competitivo, reduciendo las principales barreras de entrada que actualmente limitan la IED en Ecuador en comparación con los países analizados de características homogéneas. Es así que, un marco regulatoria más simple y eficaz, tiende a atraer mayores flujos de capital foráneo, debido a la mejora en la reducción de riesgo, transparencia institucional e incremento de la confianza del Estado con los inversionistas.

Conclusiones

Después de haber analizado la situación problemática, desarrollado el marco teórico, ejecutado el trabajo de campo y formulado la propuesta de solución, la presente investigación se encuentra en condiciones de exponer sus principales conclusiones.

La presente investigación demostró que la República del Ecuador mantiene un rezago en la captación de Inversión Extranjera Directa frente a países de América Latina y el Caribe con características homogéneas en extensión territorial, población y producto interno bruto nominal. Con base en los criterios metodológicos establecidos, se identificó a Guatemala, República Dominicana, Costa Rica, Panamá y Uruguay como países de referencia para el análisis comparativo. Los resultados evidenciaron que Ecuador captó 9,371 millones de dólares, ubicándose por debajo de Guatemala con 12,954 millones de dólares, Uruguay con 26,162 millones, República Dominicana con 29,490 millones, Costa Rica con 31,736 millones y Panamá con 42,209 millones de dólares, lo que confirma la limitada competitividad internacional del Ecuador para atraer flujos foráneos de capital.

El análisis histórico con datos longitudinales permitió identificar que la Inversión Extranjera Directa en Ecuador ha presentado un comportamiento irregular durante la última década. En el año 2010 el país registró apenas 239 millones de dólares, mientras que su nivel más alto lo alcanzó en el año 2018 con 1.292 millones de dólares, para posteriormente continuar con fluctuaciones en los flujos de capital extranjero. Esta dinámica demuestra una limitada capacidad institucional para mantener e incrementar de manera sostenida la captación de IED.

Con base al contexto internacional se concluyó que la IED enfrentó una desaceleración estructural como producto de la crisis global del Covid-19. En el año 2020 los flujos mundiales del IED se redujeron un 35%, pasando de 1.5 trillones a 1 trillón de dólares, mientras en América

Latina y el Caribe registro una caída del 45%. En contraste con este escenario adverso, Ecuador fue uno de los pocos países de la región que presentó un crecimiento en sus entradas de inversión extranjera durante la pandemia; sin embargo, dicho incremento no modificó el rezago estructural que mantiene frente a las principales economías receptoras de capital extranjero en América Latina y el Caribe.

La investigación determinó que Ecuador posee ventajas comparativas de gran relevancia para atraer Inversión Extranjera Directa, entre las cuales destacan los recursos naturales estratégicos, una ubicación geográfica favorable, la dolarización y un fuerte potencial turístico. No obstante, estos factores no han sido suficientes para consolidar mayores niveles de captación de capital extranjero, debido a debilidades estructurales vinculadas a la calidad institucional del país.

Asimismo, se encontró que determinadas decisiones de políticas adaptadas por Ecuador afectaron negativamente su capacidad de atraer capitales foráneos internacionales. Entre los años 2007 y 2017 el país denunció 26 Tratados Bilaterales de Inversión, abandonó el CIADI y mantuvo políticas comerciales de carácter proteccionista, factores que incrementaron la incertidumbre jurídica y redujeron la confianza de los inversionistas extranjeros directos en el país.

Con base al marco teórico analizado en la tesis se concluye que el Paradigma Ecléctico de Dunning, la Teoría de los Costos de Transacción y la Teoría de la Internalización permitieron explicar el comportamiento de las empresas transnacionales en sus decisiones de localización del capital extranjero. Por otro lado, la Teoría Principal-Agente, la Teoría de la Acción Colectiva, la Teoría del Interés Público y la Teoría General del Estado de Derecho permitieron entender como

las debilidades institucionales incrementan los niveles de incertidumbre y reducen la competitividad del Ecuador como país receptor de IED.

A través del trabajo de campo y el uso de la herramienta estadística Partial Least Square se validó parcialmente la hipótesis de la investigación. Los resultados demostraron que la variable de calidad regulatoria constituye el factor principal para incrementar la IED en Ecuador, al registrar un coeficiente de trayectoria de 0.817, un estadístico T de 10.075 y un valor probabilístico de 0.000, evidenciando una relación positiva y altamente significativa sobre la IED. En contraste, el ensamble conformado por las variables de control de la corrupción, estado de derecho y estabilidad política (CC-ED-EP) presentó un coeficiente de trayectoria de -0.044, un estadístico T de 0.480 y un valor probabilístico de 0.631, demostrando una influencia estadísticamente no significativa sobre la atracción de capital extranjero.

Los resultados cuantitativos obtenidos en el modelo estadístico permitieron sustentar la propuesta de solución planteada en la presente investigación desde una perspectiva de fortalecimiento institucional. En materia de control de la corrupción, se propuso fortalecer los mecanismos de transparencia institucional mediante una reestructuración de la Ventanilla Única de Inversiones del Ecuador, tomando como referencia el sistema CompraNet de México, con la finalidad de reducir la discrecionalidad administrativa y transparentar los procesos vinculados a la IED. En el ámbito de la calidad regulatoria, se planteó la digitalización de los procesos administrativos, la reducción de tiempos de respuesta institucional, la eliminación de barreras burocráticas innecesarias y la modernización de los procedimientos regulatorios, con el objetivo de incrementar la eficiencia estatal y mejorar la competitividad del Ecuador. Finalmente, respecto al estado de derecho y la estabilidad política, la propuesta estuvo orientada al fortalecimiento de la seguridad jurídica mediante la creación de cortes especializadas en materia

de Inversión Extranjera Directa, capaces de resolver controversias de manera técnica y especializada, generando mayor certidumbre institucional para los flujos foráneos de capital.

Finalmente, se concluye que Ecuador cuenta con ventajas comparativas relevantes para atraer Inversión Extranjera Directa, sin embargo, las debilidades institucionales han impedido transformar dichos elementos en mayores flujos de capital extranjero. La evidencia empírica demostró que el fortalecimiento de la calidad regulatoria constituye el principal mecanismo para reducir este rezago estructural y mejorar la competitividad internacional del país.

Recomendaciones

En este apartado se presentan algunas recomendaciones para futuras investigaciones, fundamentadas en los resultados obtenidos y teorías revisadas.

La presente investigación demostró que el uso de indicadores institucionales provenientes de los WorldWide Governance Indicators del Banco Mundial resultó adecuado para analizar la relación entre calidad institucional e Inversión Extranjera Directa en Ecuador. Sin embargo, para futuras investigaciones se recomienda ampliar el modelo teórico incorporando la totalidad de los indicadores que conforman la base de datos, tales como: voz y rendición de cuentas (Voice and Accountability) y efectividad gubernamental (Government Effectiveness), variables que no fueron abordadas en el presente estudio y que podrían generar nuevos hallazgos sobre los factores determinantes institucionales de la IED.

Una de las principales limitaciones metodológicas de esta investigación estuvo relacionada con la construcción de la base de datos longitudinal debido a que se recolectó 1950 datos dentro de un único modelo estadístico correspondiente a los seis países analizados: Ecuador, Costa Rica, Panamá, Guatemala, República Dominicana y Uruguay. Este proceso implicó recopilar información proveniente de diferentes fuentes estadísticas internacionales, homologar periodos temporales y estructurar una base de datos compatible para la aplicación del modelo estadístico.

Asimismo, debido a restricciones relacionadas con la disponibilidad de datos longitudinales más antiguos, no fue posible desarrollar modelos estadísticos individuales para cada uno de los países analizados de manera independiente. En futuras investigaciones se recomienda replicar el modelo utilizando una mayor cantidad de datos históricos que permitan realizar análisis individuales por país y comparaciones más profundas entre economías similares.

De igual manera, futuras líneas de investigación podrían incorporar variables macroeconómicas complementarias tales como: PIB, inflación, apertura comercial, carga tributaria y crédito en el sector privado, con la finalidad de observar como las variables institucionales interactúan en la atracción de IED en Ecuador.

Finalmente, se recomienda desarrollar investigaciones comparativas entre Ecuador y países de otros continentes que presenten características estructurales similares en términos de extensión territorial, población y producto interno bruto nominal, con la finalidad de identificar nuevas estrategias internacionales en materia de fortalecimiento institucional y atracción de la IED.

5 Bibliografía

- Afifi, A., Clark, V. (1990). Computer-aided multivariate analysis. Chapman & Hall:New York.
- Aisen, A., & Veiga, F. J. (2013). How does political instability affect economic growth?. European Journal of Political Economy, 29, 151-167. Recuperado de, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1112.pdf>
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N., & Swagel, P. (1996). Political instability and economic growth. Journal of Economic growth, 1, 189-211. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/40215915>
- Alvarado, A. (2018). ANÁLISIS EXPLORATORIO DE LA APERTURA COMERCIAL DEL ECUADOR FRENTE A PERÚ Y COLOMBIA. Recuperado de [file:///C:/Users/heinz/Downloads/scalle-art-1-alvarado%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/heinz/Downloads/scalle-art-1-alvarado%20(4).pdf)
- Aguiló-Regla, J. (2008). Sobre las contradicciones (tensiones) del constitucionalismo y las concepciones de la constitución. Recuperado de, https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/131708/1/Aguilo-Regla_2008_Juridicas.pdf
- Amin, A. y Thrift, N. (1994). Globalization, institutions and regional development in Europe. Oxford: Oxford University Press.
- Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions. Journal of international business studies, 17, 1-26. Recuperado de, <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490432>
- Arrow, Kenneth J. (1969), 'The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation', in Haveman, Robert H. and Margolis, Julius (eds.), Public Expenditure and Policy Analysis, Chicago, Rand MacNally College

Publishing Company, 67-81. Recuperado de,

<https://econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/ArrowNonMktActivity1969.pdf>

Baffour, B., King, T., & Valente, P. (2012). An Evaluation of the Modern Census.

https://www.researchgate.net/publication/299450567_The_modern_census

Bagattin, J. (2018). La racionalidad del free rider en bienes públicos provistos por el Estado. Una investigación sobre la conducta free rider del grupo de contribuyentes morosos de la Tasa de Servicios Urbanos de la ciudad de Mar del Plata. Recuperado de,

<http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/3048/1/bagattin-2018.pdf>

Bahoo, S., Alon, I., & Paltrinieri, A. (2020). Corruption in international business: A review and research agenda. *International Business Review*, 29(4), 101660. Recuperado de,

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593119309473>

Ballester, L. (2004). Bases metodológicas de la investigación educativa (2da ed). Universidad de Les.

Banalieva, E. R., & Dhanaraj, C. (2019). Internalization theory for the digital economy. *Journal of International Business Studies*. Recuperado de,

<https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-019-00243-7>

Banco Interamericano De Desarrollo (2020). La Inversión Extranjera Directa. Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas. Recuperado de

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-inversion-extranjera-directa-Definiciones-determinantes-impactos-y-politicas-publicas.pdf>

Banco Interamericano De Desarrollo (2016). Análisis de los mecanismos de regulación y promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Ecuador. Recuperado de,

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/An%C3%A1lisis-de-los->

[mecanismos-de-regulaci%C3%B3n-y-promoci%C3%B3n-de-la-Inversi%C3%B3n-Extranjera-Directa-\(IED\)-en-Ecuador.pdf](#)

Banco Mundial. (20 de diciembre 2023). Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales). Base de datos del Banco Mundial. Recuperado de,

<https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2022&start=2006>

Batalla, D. (2015). An extended eclectic paradigm of Dunning: impact of new international business process. *International journal of industrial and systems engineering*, 9(2):615-622.

Recuperado de, <https://www.semanticscholar.org/paper/An-Extended-Eclectic-Paradigm-of-Dunning%3A-Impact-of-Batalla/7f05012953423ae5b142895df94c8e88ea9b86d5>

Bator, F. (1958), 'The Anatomy of Market Failure', 72 *Quarterly Journal of Economics*, 351-379.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120. Recuperado de,

<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/014920639101700108?journalCode=joma>

Becker, J.-M., Ringle, C. y Sarstedt, M. (2018). Estimating moderating effects in PLS-SEM and PLSc-SEM: Interaction term generation data treatment. *Journal of Applied Structural Equation Modeling*, 2(2), 1-21.

Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Tercera edición. Recuperado de,

<http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/B0061.pdf>

Bonnitcha, J., Skovgaard Poulsen, L. N., & Waibel, M. (2017). *The political economy of the investment treaty regime*. Oxford University Press.

Bylund, P. (2014). Ronald Coase's "nature of the firm" and the argument for economic planning. *Journal of the History of Economic Thought*, 36(3), 305-329.

- Brewer, T. L., & Young, S. (2009). Multilateral institutions and policies: Implications for multinational business strategy. Recuperado de, <https://academic.oup.com/book/10408/chapter-abstract/158232569?redirectedFrom=fulltext>
- Brouthers, K., & Brouthers, L. (2000). Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences. Strategic management journal, 21(1), 89-97. Recuperado de, https://www.jstor.org/stable/3094121?seq=1&cid=pdf-reference#references_tab_contents
- Bunge, M. (2007). La investigación científica. México. Siglo XXI.
- Bunge, M. (2018). La ciencia: su método y su filosofía (Vol. 1). Laetoli.
- Buckley, P. J., & Casson, M. (1976). The Future of the Multinational Enterprise: An Empirical Study. Palgrave Macmillan.
- Buckley, P. J. (1983). "New Theories of International Business: Some Unresolved Issues". In: Mark C. Casson (Ed.), The Growth of International Business. London, pp. 34-50.
- Calahorrano, L. Tigse, S. y Caicedo, F. (2020). VARIACIÓN DEL INDICADOR RIESGO-PAÍS EN EL INVERSIÓN EXTRANJERA DEL ECUADOR. Recuperado de <https://uctunexpo.autanabooks.com/index.php/uct/article/view/416/823>
- Calvet, A. (1983). A synthesis of foreign direct investment theories and theories of the multinational firm. In International Accounting and Transnational Decisions (pp. 315-334). Butterworth-Heinemann. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/154418>
- Cámara de Diputados. (21.12.2023). Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano. Asamblea Nacional, 1789. Recuperado, https://www.diputados.gob.mx/biblioteca/bibdig/const_mex/decla_huma.pdf

- Cardozo, P., Chavarro, A. y Ramírez, A. (2007). Teorías de internacionalización. Panorama, 1(3), 4-23. Recuperado de, <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4780130.pdf>
- Casson, M. (1981). Foreword to Alan M. Rugman, Inside the Multinationals. London
- Castiglione, C., Infante, D., & Smirnova, J. (2015). Environment and economic growth: is the rule of law the go-between? The case of high-income countries. Energy, Sustainability and Society, 5 Article 26.
- Caves, R. E. (1971). International corporations: The industrial economics of foreign investment. Economica, 38(149), 1-27. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/2551748>
- CEPAL (2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Recuperado de, https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4572/1/S0700049_es.pdf
- CEPAL (2021). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47147/3/S2100319_es.pdf
- Ceric, A. (2012). The principal-agent theory and the role of project managers in construction: guidelines for future research. In Proceedings of the Joint CIB International Conference (pp. 766-776).
- Coase, R. (1937). The nature of the firm (pp. 37-54). Macmillan Education UK.
- Coase, R. (2002). Why Economics Will Change. Remarks at the University of Missouri, Columbia.
- Contraloría General del Estado. (s.f.). Contraloría General del Estado. <https://www.cpccs.gob.ec/designacion-de-autoridades/contraloria-general-del-estado-2/>
- Consejo de la Judicatura. (s.f.). Consejo de la Judicatura a la ciudadanía. <https://www.funcionjudicial.gob.ec/consejo-de-la-judicatura-a-la-ciudadania/>

Consejo de Participación Ciudadana y Control Social. (s.f.). Introducción.

<https://www.cpccs.gob.ec/nuestra-institucion/introduccion/>

Constitución Política del Ecuador [Const]. Art. 1. 27 de marzo de 1979 (Ecuador).

Constitución Política del Ecuador [Const]. Art. 1. 11 de agosto de 1998 (Ecuador).

Constitución Política del Ecuador [Const]. Art. 1. 20 del octubre del 2008 (Ecuador).

Corte Constitucional de Ecuador (10 de diciembre del 2008). Sentencia Interpretativa 002-08-SI-CC. Quito D. M., 10 de Diciembre de 2008. Registro Oficial Suplemento 487 de 12 de Diciembre del 2008.

Cortés, M., & León, M. (2005). Generalidades sobre Metodología de la Investigación (1ra ed). Universidad Autónoma del Carmen.

Crespo, S. O. (2008). Participación ciudadana: la Constitución de 1998 y el nuevo proyecto constitucional. Íconos-Revista de Ciencias Sociales, (32), 13-17.). Recuperado de, <https://www.redalyc.org/pdf/509/50903201.pdf>

Cuypers, I. R., Hennart, J. F., Silverman, B. S., & Ertug, G. (2021). Transaction cost theory: Past progress, current challenges, and suggestions for the future. Academy of Management Annals, 15(1), 111-150.

Channon, D., & Sammut-Bonnici, T. (2014). Joint Ventures. Recuperado de, https://www.researchgate.net/profile/Tanya-Sammut-Bonnici/publication/272352896_Joint_Ventures/links/59f6ff9c0f7e9b553ebd49a1/Joint-Ventures.pdf

de Palma, A., & Monardo, J. (2019). Natural monopoly in transport. Recuperado de, <https://hal.science/hal-02121079v1/file/Natural%20Monopoly%20-%20Final%20Version.pdf>

Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (2002). What you should know about globalization and the World Trade Organization. *Review of International Economics*, 10(3), 404-423.

Recuperado de, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-9396.00340>

Den Hertog, J. A. (1999). General theories of regulation. *Encyclopedia of Law and Economics*.

Den Hertog, J. A. (2010). Review of economic theories of regulation. Discussion Paper Series/Tjalling C. Koopmans Research Institute, 10(18). Recuperado de,

https://www.uu.nl/sites/default/files/rebo_use_dp_2010_10-18.pdf

Djankov, S., La Porta, R., López-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1–37.

<https://doi.org/10.1162/003355302753399436>

Doz, Y. (2016). Strategy and structure of the multinational enterprise (MNE). The palgrave encyclopedia of strategic management. Palgrave Macmillan. Recuperado de,

https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1057/978-1-349-94848-2_447-1

Dubost, B. (2002). El trabajo de campo. Recuperado de:

<http://segmento.itam.mx/Administrador/Uploader/material/TRABAJO%20DE%20CAMP O.PDF>

Dunning, J. H. (1977). Trade location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In: B. G. Ohlin, P. Helleborn & P. M. Wijkman (Eds), *The international allocation of economic activity: Proceedings of a nobel symposium held at Stockholm* (pp. 395–418). London: Macmillan.

Dunning, J. H. (1981). *International production and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin.

- Dunning, J. H., & Rugman, A. M. (1985). The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. *The American Economic Review*, 75(2), 228-232.
- Dunning, J. H. (1991). 'Governments and Multinational Enterprise: From Confrontation to Co-operation?', *Millennium*, 20: 225-44.
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Addison-Wesley.
- Dunning, J. H. (1995). Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism. *Journal of International Business Studies*, 26(3), 461–491. Recuperado de, <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490183>
- Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9(2), 163–190. Recuperado de, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593199000359>
- Egu, M. E. (2014). The strategic importance of regional economic integration to multinational companies (MNCs): A study of South African MNCs' operations in the SADC (Doctoral dissertation, University of South Africa).
- Eckstein, H. (1965). On the etiology of internal wars. *History and Theory*, 4(2), 133-163.
- Eckstein, H. (1966). *Division and Cohesion in Democracy: A Study of Norway*. Princeton University Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctt13x12vx>
- Efron, B., and Tibshirani, R. J. (1993). *An Introduction to the Bootstrap*, Chapman Hall: New York.
- Espín, J., Córdova, A., y López, G. (2016). Inversión extranjera directa: su incidencia en la tasa de empleo del Ecuador. *Retos*, 12(2), pp.215-228.
- Recuperado de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5045/504551172006/504551172006.pdf>

- Esplugues Mota, C. (2020). La suspensión de la libre circulación de inversiones extranjeras en España por la crisis del Covid-19. CUADERNOS DE DERECHO TRANSNACIONAL, 12(2), 372-413. Recuperado de <https://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/76404/141290.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ezebilo, E. (2022). Government must improve rule of law and political stability to boost investment, employment opportunities and revenue. The National Research Institute. Recuperado de, https://pngnri.org/images/Publications/Spotlight_Volume_15_Issue_12_Eugene_Ezebilo.pdf
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. The journal of Finance, 25(2), 383-417.
- Ferrajoli, L. (2001). Pasado y futuro del Estado de derecho. Revista internacional de filosofía política, 17. Recuperado de, <http://e-spacio.uned.es/fez/eserv.php?pid=bibliuned:filopoli-2001-17-0011&dsID=pdf>
- Feng, Y. (1997). Democracy, political stability and economic growth. British journal of political science, 27(3), 391-418.
- Flanigan, W. H., & Fogelman, E. (1970). Patterns of political violence in comparative historical perspective. Comparative Politics, 3(1), 1-20.
- Fiscalia General del Estado. (s.f.). Información General Sobre la Fiscalía General del Estado. <https://www.cpccs.gob.ec/designacion-de-autoridades/fiscal-general-del-estado/>
- Gassenheimer, J. B., Baucus, D. B., & Baucus, M. S. (1996). Cooperative arrangements among entrepreneurs: An analysis of opportunism and communication in franchise structures. Journal of Business Research, 36(1), 67-79.

- García, E. (1963). Teoría general del Estado de derecho. Recuperado de,
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2048229.pdf>
- García Ricci, D. (2011). Estado de derecho y principio de legalidad. Comisión nacional de los Derechos Humanos. Recuperado de, <https://corteidh.or.cr/tablas/r28801.pdf>
- Gobierno del Ecuador. (s.f.). Ventanilla Única de Inversiones. Gobierno del Ecuador.
<https://www.vui.gob.ec/>
- Gobierno de México. (s. f.). CompraNet: Plataforma de compras y contrataciones públicas.
Gobierno de México.
<https://www.gob.mx/buengobierno/acciones-y-programas/compranet-www-compranet-gob-mx>
- Groenendijk, N. (1997). A principal-agent model of corruption. Crime L. & Soc. Change, 27, 207.
- Ghoshal, S. (1987). Global strategy: An organizing framework. Strategic management journal, 8(5), 425-440. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/2486231>
- Gligo, N. (2007). Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. CEPAL. Recuperado de,
https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4572/S0700049_es.pdf
- Gracia, J. (1978). Una Constitución para la democracia. Propuestas para un nuevo orden.
Recuperado de, <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/detalle-libro/46-una-constitucion-para-la-democracia-1a-reimp>
- Grosse, R y Behrman, J. (1992). Theory in international business. Transnational Corporations, vol. I, no. I (February 1992), pp. 93-126. Recuperado de,
https://unctad.org/system/files/official-document/iteitv1n1a6_en.pdf

- Guston, D. H. (1996). Principal-agent theory and the structure of science policy. *Science and Public Policy*, 23(4), 229-240.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R: A workbook* (p. 197). Springer Nature.
- Held, D., McGrew, A., Goldbaltt, D. and Perraton, J. (1999). *Global Transformations*. Stanford: Stanford University Press.
- Hennart, J.F. (1982) *A Theory of the Multinational Enterprise*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Hennart, J. F. (1986). What is internalization? *Weltwirtschaftliches Archiv*, (H. 4), 791-804.
Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/40439478>
- Hennart, J. F. (1988). A transaction costs theory of equity joint ventures. *Strategic management journal*, 9(4), 361-374.
- Hennart, J. F. (1993). Explaining the swollen middle: Why most transactions are a mix of “market” and “hierarchy”. *Organization science*, 4(4), 529-547.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. In *Advances in International Marketing|Adv. Int. Mark.* (Vol. 20, pp. 277-319). (Advances in International Marketing). Emerald Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S1474-7979\(2009\)0000020014](https://doi.org/10.1108/S1474-7979(2009)0000020014)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*, 244-245. McGRAW-HILL.

- Hernández, R., & Schatan, C. (2002). Políticas de competencia y de regulación en el Istmo Centroamericano. CEPAL. Recuperado de, https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4898/S0210842_es.pdf
- Hibbs, D. A. (1973). Mass political violence: A cross-national causal analysis (Vol. 253). New York: Wiley.
- Hymer, S. (1960). THE INTERNATIONAL OPERATIONS - A STUDY OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT. Recuperado de, <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/27375/02013925-MIT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Huntington, S. P. (1962). Changing patterns of military politics. New York: Free Press of Glencoe.
- Hurwitz, L. (1973). Contemporary Approaches to Political Stability. Comparative politics, 5, 449. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/421273?origin=crossref>
- Ibarretxe-Antuñano, I. (2022). Trabajo de campo. Estudios de lingüística del español, 45, 103-132, <https://raco.cat/index.php/Elies/article/view/403740>
- Inkpen, A. (2005). Strategic alliances. The Blackwell handbook of strategic management, 403-427.
- International Institute for Sustainable Development. (2024, April 22). Ecuador referendum rules out ISDS return, underlining public support for a sustainable path. IISD. <https://www.iisd.org/articles/press-release/ecuador-referendum-rules-out-isds-return-underlining-public-support-sustainable>
- International Transparency. (2023, 10 de junio). WHAT IS CORRUPTION?. Recuperado de, <https://www.transparency.org/en/what-is-corruption>

Jacobsen, L. R. (2008). On Robinson, Coase, and “The Nature of the Firm”. *Journal of the History of Economic Thought*, 30(1), 65-80.

Jaramillo, M. A. (2011). *El nuevo modelo de Estado en el Ecuador: del Estado de derecho al Estado constitucional de derechos y justicia* (Bachelor's thesis, Quito: USFQ, 2011).
<https://core.ac.uk/download/pdf/147374537.pdf>

Jiménez, A., Hanoteau, J., & Barkemeyer, R. (2022). *E-procurement and firm corruption to secure public contracts: The moderating role of governance institutions and supranational support*. *Journal of Business Research*, 149, 640-650.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.05.070>

Justin, P., & Feliciano-Cestero, M. (2020). Five decades of research on foreign direct investment by MNEs: An overview and research agenda. *Journal of Business Research*. Recuperado de, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296320302332>

Johnston, M. (1996). The search for definitions: the vitality of politics and the issue of corruption. *International social science journal*, 48(149), 321-335.

Kahn, Alfred E. (1988), *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*, Cambridge, MA, MIT Press, 559 p.

Khanna, T., K. Palepu, and J. Sinha. 2005. Strategies that fit emerging markets. *Harvard Business Review* 83: 63–76.

Katsioloudes, M., & Hadjidakis, S. (2007). *International Business*. Routledge. Recuperado de, <http://annirahimah.lecture.ub.ac.id/files/2013/09/International-Business-Marios-i-Katsioloudes.pdf>

- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2008). “Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996 -2007”, 3630. Recuperado de, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/governancemattersvii.pdf>
- Kelsen, H. (1958). Teoría general del derecho y del Estado. Unam.
- Kerlinger, F. y Lee, H. (2005). Investigación del comportamiento. México. McGraw Hill.
- Kerner, A. (2014). What We Talk About When We Talk About Foreign Direct Investment. *International Studies Quarterly*, 58(4), 804–815. Recuperado de, <https://academic.oup.com/isq/article/58/4/804/1816929>
- Kindleberger, C.P. (1969). American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven: Yale University Press, 1969.
- Kirkpatrick, C., & Parker, D. (2004). Regulatory impact assessment and regulatory governance in developing countries. *Public Administration and Development*, 24(4), 333–344. <https://doi.org/10.1002/pad.310>
- Klitgaard, R. (2004). Leadership under systemic corruption. In Global Integrity Alliance Meeting of Mekong Delta Countries, Vientiane, Laos. Recuperado de, <https://auxbeacon.org/wp-content/uploads/2016/03/corruption22.pdf>
- Kobrin, S. J. (2009). Sovereignty@ bay: Globalization, multinational enterprise, and the international political system. Recuperado de, https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1078&context=mgmt_papers
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006). Economía internacional. Teoría y política (7ma ed.). España. Recuperado de, [http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3184/1/Economia Internacional.pdf](http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3184/1/Economia_Internacional.pdf)

- Kuemmerle, W. (1999). The Drivers of Foreign Direct Investment into Research and Development: An Empirical Investigation. *Journal of International Business Studies*, 30(1), 1–24. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/155267>
- Latorre, A., Rincón d. del y Arnal, J. (2003): Bases Metodológicas de la Investigación Educativa. Experiencia S.L., Barcelona.
- Le, A. N. N., Pham, H., Pham, D. T. N., & Duong, K. D. (2023). Political stability and foreign direct investment inflows in 25 Asia-Pacific countries: the moderating role of trade openness. *Humanities and social sciences communications*, 10(1), 1-9.
- Le Fort, G., Gallardo, B y Bustamante, F. (2017). Estabilidad Macroeconómica y Crecimiento Económico: Mitos y Realidades. Recuperado de, <https://econ.uchile.cl/uploads/publicacion/00219ac2986e819857700dd7df69e1b8e936648a.pdf>
- Ley Orgánica de la Función de Transparencia y Control Social. (s.f.). La Ley Orgánica de la Función de Transparencia y Control Social. https://www.evaluacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/Ley_Organica_Transparencia_Control_Social.pdf
- Lijphart, A. (1977). *Democracy in Plural Societies. A Comparative Exploration*. New Haven: Yale University Press.
- Lipset, S. M. (1963). *El hombre político: las bases sociales de la política*.
- López, J. (1997). *El Salario. Instituciones del trabajo del derecho y de la seguridad social*. UNAM. Recuperado de, <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/1/139/29.pdf>
- López, S. (2019). A 100 años de la Constitución de Weimar. *Derecho global. Estudios sobre derecho y justicia*, 4, 11-12. Recuperado de, https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-51362019000200100

- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). Metodología de la investigación social cuantitativa.
https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2017/185163/metinvsoccua_cap2-4a2017.pdf
- Magno, F., Cassia, F., & Ringle, C. M. (2024). A brief review of partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) use in quality management studies. *The TQM Journal*, 36(5), 1242-1251.
- Martínez, T. L., & del Barrio García, S. (2000). Análisis de ecuaciones estructurales. In *Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados*. Pirámide.
- Marczell, Z. (2018). The Effect of Civil Society Organizations on Corruption Perception: The Case of EU28. United Nations University – Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology.
- Marquette, H., & Peiffer, C. (2015, March). Collective action and systemic corruption. In ECPR Joint Sessions of Workshops, University of Warsaw (Vol. 29). Recuperado de,
<https://baselgovernance.org/sites/default/files/2019-02/collectiveactionandsystemiccorruption.pdf>
- Meneses, J. (2016). El cuestionario.
<https://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario/cuestionario.pdf>
- Meneses, J., & Rodríguez-Gómez, D. (2011). El cuestionario y la entrevista.
<https://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario-entrevista/cuestionario-entrevista.pdf>
- Meyer, K., & Estrin, S. (2001). Brownfield entry in emerging markets. *Journal of international business studies*, 32, 575-584.

Mogrovejo, J. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. Recuperado de,

http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2074-47062005000200003

Morodo, R. (1962). Constitución, legalidad, legitimidad. BOLETÍN INFORMATIVO DEL SEMINARIO DE DERECHO POLÍTICO DE LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA, 55-67. Recuperado de,

https://www.boe.es/biblioteca_juridica/anuarios_derecho/abrir_pdf.php?id=ANU-S-1962-10005500067

Naciones Unidas. (2003). CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS CONTRA LA CORRUPCIÓN. Recuperado de,

https://www.unodc.org/pdf/corruption/publications_unodc_convention-s.pdf

Naciones Unidas. (2008). *Definitions, essential features and uses of population and housing censuses*. UN-iLibrary. <https://doi.org/10.18356/8b8ce311-en>

Norabuena Mendoza, C., Huamán Osorio, A., & Ramirez Asis, E. (2021). Modelo de ecuaciones estructurales (con estimación PLS). Basado en calidad de servicio y lealtad del cliente de las cajas rurales peruanas. Ciencias administrativas, (18), 3-14.

North, D. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).

Núñez Narajo, E. (2020). La estrategia actual de Ecuador frente al Régimen Internacional de Inversiones. Relaciones Internacionales, 29(59). Recuperado de,

<file:///C:/Users/heinz/Downloads/9533-Texto%20del%20art%C3%ADculo-36099-1-10-20201222.pdf>

Núñez, F. (2007). ¿Cómo se elabora un cuestionario?. Butlletí LaRecerca.

<https://www.ub.edu/idp/web/sites/default/files/fitxes/ficha8-cast.pdf>

Oatley, T. (2012) International Political Economy: Interests and Institutions in the Global Economy, 5th edition. Boston, MA: Longman.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2005). *Fighting corruption and promoting integrity in public procurement*. OECD Publishing.

<https://doi.org/10.1787/9789264014008>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2008). Definición Marco de Inversión Extranjera Directa. Cuarta Edición. Recuperado de,

<https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46226782.pdf>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2017). *Regulatory policy in Korea: Towards better regulation*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264274600-en>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2008). Policy Brief.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT.

Recuperado de, <https://www.oecd.org/regreform/Policy%20Brief%20-%20Measuring%20Regulatory%20Quality.pdf>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2010). *Better regulation in Europe:*

Korea. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/44989488.pdf>

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*.

Harvard University Press.

Oster, S. M. (1999). *Modern competitive analysis*. OUP Catalogue.

Özyurt, S., & Cueva, S. (2020). *Veinte años de la dolarización en Ecuador: ¿una bendición o una maldición?* (No. 19795ea3-88a3-4f85-af90-a512b8ebe33b).

https://www.afd.fr/sites/default/files/2020-12-12-16-02/AFD-MacroDev_INT-Dollarisation-N31-ESP-BAT_WEB.pdf

Peirce. Ch. (1986). The Fixation of Belief. Recuperado de, <http://www.bocc.ubi.pt/pag/peirce-charles-fixation-belief.pdf>

Peng, M. W., & Khoury, T. A. (2009). Unbundling the institution-based view of international business strategy.

Penrose, E. (1952). Biological analogies in the theory of the firm. The American economic review, 42(5), 804-819. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/1812528>

Penrose, E.T. (1959) The Theory of the Growth of the Firm. John Wiley & Sons, New York.

Perlikowski, Ł. (2021). Political Stability as a Phenomenon and a Potential. Athenaeum. Polskie Studia Politologiczne, 72, 229-244.

Persson, A., Rothstein, B., & Teorell, J. (2013). Why anticorruption reforms fail—systemic corruption as a collective action problem. Governance, 26(3), 449-471. Recuperado de, https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1468-0491.2012.01604.x?casa_token=eR3i7CdHbGIAAAAA%3ANkbS3wly3Hrj485DNcUKJAx-oSpuYDofeX0WxDm0-3M_OgQnp6eYIs6gHKN0qZYwc1i1hxOp9C2cNPHt

Pi, S., & Lan, H. (2011). Study on transaction cost analysis in mergers and acquisition process. In 2011 2nd International Conference on Artificial Intelligence, Management Science and Electronic Commerce (AIMSEC) (pp. 5814-5817). IEEE.

Teece, D. J. (2014). A Dynamic Capabilities-Based Entrepreneurial Theory of the Multinational Enterprise. The Eclectic Paradigm, 224–273. Recuperado de, <https://link.springer.com/article/10.1057/jibs.2013.54>

- TRADE POLICY REVIEW (2019). Examen de las políticas comerciales. Informe de la secretaria Ecuador. Recuperado de,
[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(@Symbol=%20wt/tpr/s/*\)%20and%20\(\(%20@Title=%20ecuador%20\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20Oecuador\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/tpr/s/*)%20and%20((%20@Title=%20ecuador%20)%20or%20(@CountryConcerned=%20Oecuador))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true)
- Radaelli, C., & De Fransceso, F. (2004). Indicators on Regulatory Quality, final report. Brussels, CEC, DG Enterprise.
- Ramírez, P. E., Mariano, A. M., & Salazar, E. A. (2014). Propuesta Metodológica para aplicar modelos de ecuaciones estructurales con PLS: El caso del uso de las bases de datos científicas en estudiantes universitarios. *Revista ADMpg*, 7(2).
- Riordan, M. H., & Williamson, O. E. (1985). Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, 3(4), 365-378.
- Roberts, A., Wallace, W., & Moles, P. (2003). *Mergers and acquisitions*. Pearson Education. Recuperado de, <https://ebs.online.hw.ac.uk/documents/course-tasters/english/pdf/h17mq-bk-taster.pdf>
- Rodríguez, G. y Forero, D. (2016). Factores determinantes de la inversión extranjera directa. Recuperado de, <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ensayos/article/view/61281/57717>
- Rugman, A. M. (1980). Internalization as a general theory of foreign direct investment: A re-appraisal of the literature. *Weltwirtschaftliches Archiv*, (H. 2), 365-379.
- Rugman, A. M. (1981). *Inside the multinationals: The economics of internal markets*. Columbia University Press.

- Rugman, A. M., y Verbeke, A. (2008). Internalization theory and its impact on the field of international business. *Research in Global Strategic Management*, 155–174. Recuperado de, [https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1064-4857\(08\)00003-X/full/pdf](https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1064-4857(08)00003-X/full/pdf)
- Rugman, A. (2009). *The Oxford handbook of international business*. OUP Oxford.
- Rugman, A. M., Verbeke, A., & Nguyen, Q. T. K. (2011). Fifty Years of International Business Theory and Beyond. *Management International Review*, 51(6), 755–786. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/41411007>
- Ruiz, M. A., Pardo, A., & San Martín, R. (2010). Modelos de ecuaciones estructurales. *Papeles del psicólogo*, 31(1), 34-45. <https://www.papelesdelpsicologo.es/pdf/1794.pdf>
- Sabir, S., Rafique, A., & Abbas, K. (2019). *Institutions and FDI: Evidence from developed and developing countries*. *Financial Innovation*, 5(1), Article 8. <https://doi.org/10.1186/s40854-019-0123-7>
- Saha, S., Sadekin, M. N., & Saha, S. K. (2022). Effects of institutional quality on foreign direct investment inflow in lower-middle income countries. *Heliyon*, 8(10). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e10828>
- Salazar, P. (1998). Una aproximación al concepto de legalidad y su vigencia en México. *Isonomía. Revista de Teoría y Filosofía del Derecho*, (9), 193-206. Recuperado de, <https://www.redalyc.org/journal/3636/363666927013/363666927013.pdf>
- Samaja, J. (2005). *Epistemología y metodología. Elementos para una teoría de la investigación científica*. 3ª edición, 6ª reimpresión. Buenos Aires, EUDEBA, 414 p.
- Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F. y Freire, C. (2021). Riesgo país en Ecuador. Recuperado de, https://fca.uta.edu.ec/v4.0/images/OBSERVATORIO/dipticos/Diptico_N58.pdf

- Sanders, D. (1981) *Patterns of Political Instability*. St. Martin's Press, Nueva York.
- Schieg, M. (2008). Strategies for avoiding asymmetric information in construction project management. *Journal of Business Economics and Management*, (1), 47-51.
- Servicio Nacional de Contratación Pública. (s.f.). La Institución.
<https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/la-institucion/>
- Shams, A., & Talukder, A. (2025). *Institutional Quality and Foreign Direct Investment in Bangladesh: An Empirical Analysis*. *Bangladesh Journal of MIS*, 10(02), 153–173.
<https://doi.org/10.61606/BJMIS.V10N2.A8>
- Sharan, V. (2011). *International Business Management: For VTU*. Pearson Education India.
 Recuperado de, <https://www.ascdegreecollege.ac.in/wp-content/uploads/2020/12/International-Business-Management-For-VTU-by-Vyuptakesh-Sharan.pdf>
- Shleifer, A. (2010). Efficient regulation. In *Regulation vs. litigation: Perspectives from economics and law* (pp. 27-43). University of Chicago Press. Recuperado de,
<https://www.nber.org/system/files/chapters/c11957/c11957.pdf>
- Shugart II, W. (2003). *Logic of Collective Action*. 10.1007/978-0-306-47828-4_136
- Schukin, A. I. (2021). *Specialized state courts — a relevant forum for resolving international commercial disputes*. *Pravo. Zhurnal Vysshey Shkoly Ekonomiki*, 3, 175–207.
<https://doi.org/10.17323/2072-8166.2021.3.175.207>
- Shukla, S. (2020). *Concept of population and sample*. Conference: How to Write a Research Paper? Gujarat University, Indore, M. P., India.
- Slater, G., & Spencer, D. (2000). The uncertain foundations of transaction costs economics. *Journal of Economic Issues*, 34(1), 61-87.

- Slovik, P. (2010). Market uncertainty and market instability. IFC Bulletin, 34. Recuperado de, <https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb34ad.pdf>
- Spinelli, S., & Birley, S. (1996). Toward a theory of conflict in the franchise system. Journal of Business Venturing, 11(5), 329-342.
- Sobel, A. (2006) Political Economy and Global Affairs. Washington, DC: CQ Press.
- Solares, C. J. (2007). Acción colectiva y movimientos sociales. Nuevos enfoques teóricos y metodológicos. In XXVI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Asociación Latinoamericana de Sociología.
- Soto, V, & Durán, M. (2010). El trabajo de campo: clave en la investigación cualitativa. Aquichan, 10(3), 253-266. Retrieved July 15, 2024, from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-59972010000300007&lng=en&tlng=es
- Stiglitz, J. E. (2003). La economía del sector público (Vol. 24). Antoni Bosch Editor.
- Tamanaha, B. Z. (2012). The history and elements of the rule of law. Singapore Journal of Legal Studies, (Dec 2012), 232-247. Recuperado de, <https://law1.nus.edu.sg/sjls/articles/SJLS-Dec-12-232.pdf>
- Tallman, S. & Yip, G. (2009). Strategy and the Multinational Enterprise. The Oxford Handbook of International Business (2 ed.).
- Tejinder. S., & Newhouse, B. (1995). Transaction costs and foreign direct investment in developing countries. International Advances in Economic Research, 1(4), 317-325.
- Torrico, M. (2009). Factores explicativos y dimensiones de la estabilidad política: un estudio mundial. Doctorado de Investigación en Ciencia Sociales con Mención en Ciencia Política;

- FLACSO – Sede Académica de México. México. 191 h. Recuperado de,
<https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/1777/1/TFLACSO-2009MATT.pdf>
- Transparency International. (2024, 17 de diciembre). *Integrity Pacts: A blueprint for safeguarding public investments in sustainable development*. Transparency.org.
https://www.transparency.org/en/news/integrity-pacts-blueprint-for-safeguarding-public-investments-sustainable-development?utm_source=chatgpt.com
- Uddin, A., Ali, H., & Masih, M. (2017). Political stability and growth: An application of dynamic GMM and quantile regression. *Economic Modelling*, 64: 610- 625. Recuperado de,
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S026499931730696X>
- UNCTAD. (2021). Informe sobre las inversiones en el mundo. Invertir en la recuperación sostenible – Panorama General. Recuperado de, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_overview_es.pdf
- Unidad de Análisis Financiero y Económico. (s.f.). Funciones y responsabilidades.
<https://www.uafe.gob.ec/funciones-y-responsabilidades/>
- Ungruhe, M., Kreis, H., & Kleinaltenkamp, M. (2010). Transaction cost theory refined: Theoretical and empirical evidence from a business-to-business marketing perspective.
- UNODC. (S.f). Module 1 What Is Corruption and Why Should We Care?. Module Series on Anti-Corruption. Recuperado de,
https://grace.unodc.org/grace/uploads/documents/academics/Anti-Corruption_Module_1_What_Is_Corruption_and_Why_Should_We_Care.pdf
- USCIB. (2015). Good Governance & the Rule of Law. Business Priorities for the U.N. Sustainable Development Goals. Recuperado de,
<https://www.uscib.org/docs/Governance%20and%20the%20Rule%20of%20Law.pdf>

Useem, B., & Useem, M. (1979). Government legitimacy and political stability. *Social Forces*, 57(3), 840-852.

Vernon, R. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle, *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 80, Issue 2, Pages 190–207. Recuperado de <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/80/2/190/1868595>

Warren, M. (2004). What does corruption mean in a democracy?. *American journal of political science*, 48(2), 328-343.

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–180. Recuperado de, <https://www.jstor.org/stable/2486175>

Williamson, O. E. (1975). *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.

Williamson, O. E. (1981). The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of economic literature*, 19(4), 1537-1568.

Williamson, O. E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange. *The American economic review*, 73(4), 519-540.

Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting.

Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative science quarterly*, 269-296.

Williamson, O. E. (1993). Opportunism and its critics. *Managerial and decision economics*, 97-107.

World Justice Project. (2015). World Justice Project. Recuperado de,

https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/roli_2015_0.pdf

World Justice Project. (20.12.2023). What is the Rule of Law?. Recuperado de,

<https://worldjusticeproject.org/about-us/overview/what-rule-law>

Zelicovich, J., Romero, C. (2020). El impacto del COVID -19 en relaciones comerciales internacionales. Recuperado de,

https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/111795/CONICET_Digital_Nro.135b6b5c-329a-485b-829f-962e1b13b9e3_A-44-52.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Zolo, D. (2007). The rule of law: A critical reappraisal. In The Rule of Law History, Theory and Criticism (pp. 3-71). Dordrecht: Springer Netherlands. Recuperado de,

<https://file.hukum.uns.ac.id/data/PDIH%20File/e-book/Pietro%20Costa%2C%20Danilo%20Zolo%2C%20E.%20Santoro%2C%20The%20Rule%20of%20Law%20History%2C%20Theory%20and%20Criticism.pdf>

6 Anexos

Anexo 1. Instrumento de Recolección de Información

Cuestionario sobre Inversión Extranjera Directa	
1.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática en Ecuador durante el periodo 2010 a 2022?
2.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática en Costa Rica durante el periodo 2010 a 2022?
3.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática en Panamá durante el periodo 2010 a 2022?
4.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática en República Dominicana durante el periodo 2010 a 2022?
5.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática en Guatemala durante el periodo 2010 a 2022?
6.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada relacionadas con la administración burocrática en Uruguay durante el periodo 2010 a 2022?
7.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada en las prácticas de los competidores en Ecuador durante el periodo 2010 a 2022?
8.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada en las prácticas de los competidores en Costa Rica durante el periodo 2010 a 2022?
9.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada en las prácticas de los competidores en Panamá durante el periodo 2010 a 2022?
10.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada en las prácticas de los competidores en República Dominicana durante el periodo 2010 a 2022?
11.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada en las prácticas de los competidores en Guatemala durante el periodo 2010 a 2022?
12.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada en las prácticas de los competidores en Uruguay durante el periodo 2010 a 2022?
13.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada no arancelarias al comercio en Ecuador durante el periodo 2010 a 2022?
14.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada no arancelarias al comercio en Costa Rica durante el periodo 2010 a 2022?
15.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada no arancelarias al comercio en Panamá durante el periodo 2010 a 2022?
16.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada no arancelarias al comercio en República Dominicana durante el periodo 2010 a 2022?
17.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada no arancelarias al comercio en Guatemala durante el periodo 2010 a 2022?
18.	¿Cuál es el puntaje de las barreras de entrada no arancelarias al comercio en Uruguay durante el periodo 2010 a 2022?
19.	¿Cuánta entrada de capital de IED en millones de dólares ingresó a Ecuador en el periodo 2010 a 2022?
20.	¿Cuánta entrada de capital de IED en millones de dólares ingresó a Costa Rica en el periodo 2010 a 2022?
21.	¿Cuánta entrada de capital de IED en millones de dólares ingresó a Panamá en el periodo 2010 a 2022?

22. ¿Cuánta entrada de capital de IED en millones de dólares ingresó a República Dominicana en el periodo 2010 a 2022?
23. ¿Cuánta entrada de capital de IED en millones de dólares ingresó a Guatemala en el periodo 2010 a 2022?
24. ¿Cuánta entrada de capital de IED en millones de dólares ingresó a Uruguay en el periodo 2010 a 2022?
25. ¿Cuál es puntaje de apertura financiera en el periodo 2010 a 2022 en Ecuador?
26. ¿Cuál es puntaje de apertura financiera en el periodo 2010 a 2022 en Costa Rica?
27. ¿Cuál es puntaje de apertura financiera en el periodo 2010 a 2022 en Panamá?
28. ¿Cuál es puntaje de apertura financiera en el periodo 2010 a 2022 en República Dominicana?
29. ¿Cuál es puntaje de apertura financiera en el periodo 2010 a 2022 en Guatemala?
30. ¿Cuál es puntaje de apertura financiera en el periodo 2010 a 2022 en Uruguay?
31. ¿Cuál es el puntaje de apertura del mercado en el periodo 2010 a 2022 en Ecuador?
32. ¿Cuál es el puntaje de apertura del mercado en el periodo 2010 a 2022 Costa Rica?
33. ¿Cuál es el puntaje de apertura del mercado en el periodo 2010 a 2022 en Panamá?
34. ¿Cuál es el puntaje de apertura del mercado en el periodo 2010 a 2022 en República Dominicana?
35. ¿Cuál es el puntaje de apertura del mercado en el periodo 2010 a 2022 en Guatemala?
36. ¿Cuál es el puntaje de apertura del mercado en el periodo 2010 a 2022 en Uruguay?
37. ¿Cuál es el puntaje de distorsión del entorno empresarial en Ecuador durante el periodo 2010 a 2022?
38. ¿Cuál es el puntaje de distorsión del entorno empresarial en Costa Rica durante el periodo 2010 a 2022?
39. ¿Cuál es el puntaje de distorsión del entorno empresarial en Panamá durante el periodo 2010 a 2022?
40. ¿Cuál es el puntaje de distorsión del entorno empresarial en República Dominicana durante el periodo 2010 a 2022?
41. ¿Cuál es el puntaje de distorsión del entorno empresarial en Guatemala durante el periodo 2010 a 2022?
42. ¿Cuál es el puntaje de distorsión del entorno empresarial en Uruguay durante el periodo 2010 a 2022?
43. ¿Cuántas patentes se registraron en Ecuador en el periodo 2010 a 2022?
44. ¿Cuántas patentes se registraron en Costa Rica en el periodo 2010 a 2022?
45. ¿Cuántas patentes se registraron en Panamá en el periodo 2010 a 2022?
46. ¿Cuántas patentes se registraron en República Dominicana en el periodo 2010 a 2022?
47. ¿Cuántas patentes se registraron en Guatemala en el periodo 2010 a 2022?
48. ¿Cuántas patentes se registraron en Uruguay en el periodo 2010 a 2022?
49. ¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de Ecuador, durante el periodo 2010 a 2022?
50. ¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de Costa Rica, durante el periodo 2010 a 2022?
51. ¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de Panamá, durante el periodo 2010 a 2022?
52. ¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de República Dominicana, durante el periodo 2010 a 2022?
53. ¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de Guatemala, durante el periodo 2010 a 2022?
54. ¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación del mecanismo de la participación ciudadana en el gobierno de Uruguay, durante el periodo 2010 a 2022?

55. ¿Cuál es el puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte de gobierno de Ecuador durante el periodo 2010 a 2022?
56. ¿Cuál es el puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte de gobierno de Costa Rica durante el periodo 2010 a 2022?
57. ¿Cuál es el puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte de gobierno de Panamá durante el periodo 2010 a 2022?
58. ¿Cuál es el puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte de gobierno de República Dominicana durante el periodo 2010 a 2022?
59. ¿Cuál es el puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte de gobierno de Guatemala durante el periodo 2010 a 2022?
60. ¿Cuál es el puntaje de percepción a la apertura de bases de datos por parte de gobierno de Uruguay durante el periodo 2010 a 2022?
61. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener beneficios privados, en Ecuador, en el periodo 2010 a 2022?
62. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener beneficios privados en Costa Rica, en el periodo 2010 a 2022?
63. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener beneficios privados en Panamá, en el periodo 2010 a 2022?
64. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener beneficios privados en República Dominicana, en el periodo 2010 a 2022?
65. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener beneficios privados en Guatemala, en el periodo 2010 a 2022?
66. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los funcionarios del gobierno que utilizan el cargo público para obtener beneficios privados en Uruguay, en el periodo 2010 a 2022?
67. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción en Ecuador, en el periodo 2010 a 2022?
68. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción en Costa Rica, en el periodo 2010 a 2022?
69. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción en Panamá, en el periodo 2010 a 2022?
70. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción en República Dominicana, en el periodo 2010 a 2022?
71. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción en Guatemala, en el periodo 2010 a 2022?
72. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos o vías formales a través de los cuales una persona puede presentar una queja o denuncia sobre una situación de corrupción en Uruguay, en el periodo 2010 a 2022?
73. ¿Cuál es puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas durante el periodo 2010 a 2022 en Ecuador?
74. ¿Cuál es puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas durante el periodo 2010 a 2022 en Costa Rica?
75. ¿Cuál es puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas durante el periodo 2010 a 2022 en Panamá?

76. ¿Cuál es puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas durante el periodo 2010 a 2022 en República Dominicana?
77. ¿Cuál es puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas durante el periodo 2010 a 2022 en Guatemala?
78. ¿Cuál es puntaje de percepción de la capacidad gubernamental para impulsar el desarrollo del sector privado mediante políticas y regulaciones efectivas durante el periodo 2010 a 2022 en Uruguay?
79. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables durante el periodo 2010 a 2022 en Ecuador?
80. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables durante el periodo 2010 a 2022 en Costa Rica?
81. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables durante el periodo 2010 a 2022 en Panamá?
82. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables durante el periodo 2010 a 2022 en República Dominicana?
83. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables durante el periodo 2010 a 2022 en Guatemala?
84. ¿Cuál es el puntaje de percepción de los procedimientos administrativos que se llevan a cabo sin demoras irrazonables durante el periodo 2010 a 2022 en Uruguay?
85. ¿Cuál es el puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos durante el periodo 2010 a 2022 en Ecuador?
86. ¿Cuál es el puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos durante el periodo 2010 a 2022 en Costa Rica?
87. ¿Cuál es el puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos durante el periodo 2010 a 2022 en Panamá?
88. ¿Cuál es el puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos durante el periodo 2010 a 2022 en República Dominicana?
89. ¿Cuál es el puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos durante el periodo 2010 a 2022 en Guatemala?
90. ¿Cuál es el puntaje de percepción del respeto al debido proceso en los procedimientos administrativos durante el periodo 2010 a 2022 en Uruguay?
91. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de Ecuador, en el periodo 2010 a 2022?
92. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de Costa Rica, en el periodo 2010 a 2022?
93. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de Panamá, en el periodo 2010 a 2022?
94. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de República Dominicana, en el periodo 2010 a 2022?
95. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de Guatemala, en el periodo 2010 a 2022?
96. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para iniciar una empresa bajo la normativa de Uruguay, en el periodo 2010 a 2022?
97. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en Ecuador, en el periodo 2010 a 2022?
98. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en Costa Rica, en el periodo 2010 a 2022?
99. ¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en Panamá, en el periodo 2010 a 2022?

100.¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en República Dominicana, en el periodo 2010 a 2022?
101.¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en Guatemala, en el periodo 2010 a 2022?
102.¿Cuál es el puntaje de percepción de la facilidad para establecer, adquirir y controlar una filial de una empresa extranjera en Uruguay, en el periodo 2010 a 2022?
103.¿Cuál es puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros durante el periodo 2010 a 2022 en Ecuador?
104.¿Cuál es puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros durante el periodo 2010 a 2022 en Costa Rica?
105.¿Cuál es puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros durante el periodo 2010 a 2022 en Panamá?
106.¿Cuál es puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros durante el periodo 2010 a 2022 en República Dominicana?
107.¿Cuál es puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros durante el periodo 2010 a 2022 en Guatemala?
108.¿Cuál es puntaje de percepción en la protección de activos extranjeros durante el periodo 2010 a 2022 en Uruguay?
109.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas en el periodo 2010 a 2022, en Ecuador?
110.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas en el periodo 2010 a 2022, en Costa Rica?
111.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas en el periodo 2010 a 2022, en Panamá?
112.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas en el periodo 2010 a 2022, en República Dominicana?
113.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas en el periodo 2010 a 2022, en Guatemala?
114.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación efectiva de las normas jurídicas en el periodo 2010 a 2022, en Uruguay?
115.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial en el periodo 2010 a 2022, en Ecuador?
116.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial en el periodo 2010 a 2022, en Costa Rica?
117.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial en el periodo 2010 a 2022, en Panamá?
118.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial en el periodo 2010 a 2022, en República Dominicana?
119.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial en el periodo 2010 a 2022, en Guatemala?
120.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aplicación de las normas jurídicas de manera imparcial en el periodo 2010 a 2022, en Uruguay?
121.¿Cuál es el puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en Ecuador en el periodo 2010 a 2022?
122.¿Cuál es el puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en Costa Rica en el periodo 2010 a 2022?
123.¿Cuál es el puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en Panamá en el periodo 2010 a 2022?

124.¿Cuál es el puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en República Dominicana en el periodo 2010 a 2022?
125.¿Cuál es el puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en Guatemala en el periodo 2010 a 2022?
126.¿Cuál es el puntaje de percepción del trato igualitario ante la ley de los extranjeros en comparación a los nacionales en Uruguay en el periodo 2010 a 2022?
127.¿Cuál es el puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización en Ecuador en el periodo 2010 a 2022?
128.¿Cuál es el puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización en Costa Rica en el periodo 2010 a 2022?
129.¿Cuál es el puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización en Panamá en el periodo 2010 a 2022?
130.¿Cuál es el puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización en República Dominicana en el periodo 2010 a 2022?
131.¿Cuál es el puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización en Guatemala en el periodo 2010 a 2022?
132.¿Cuál es el puntaje de percepción a que toda expropiación gubernamental debe estar respaldada por un proceso legal y una justa indemnización en Uruguay en el periodo 2010 a 2022?
133.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales en Ecuador, en el periodo 2010 a 2022?
134.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales en Costa Rica, en el periodo 2010 a 2022?
135.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales en Panamá, en el periodo 2010 a 2022?
136.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales en República Dominicana, en el periodo 2010 a 2022?
137.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales en Guatemala, en el periodo 2010 a 2022?
138.¿Cuál es el puntaje de percepción en la aceptación y reconocimiento por parte de la población a la autoridad y las instituciones gubernamentales en Uruguay, en el periodo 2010 a 2022?
139.¿Cuánto es el porcentaje del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia en 2010 a 2022, en Ecuador?
140.¿Cuánto es el porcentaje del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia en 2010 a 2022, en Costa Rica?
141.¿Cuánto es el porcentaje del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia en 2010 a 2022, en Panamá?
142.¿Cuánto es el porcentaje del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia en 2010 a 2022, en República Dominicana?
143.¿Cuánto es el porcentaje del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia en 2010 a 2022, en Guatemala?
144.¿Cuánto es el porcentaje del grado de satisfacción de los ciudadanos con la calidad de la democracia en 2010 a 2022, en Uruguay?
145.¿Cuál es puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales durante el periodo 2010 a 2022 en Ecuador?
146.¿Cuál es puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales durante el periodo 2010 a 2022 en Costa Rica?
147.¿Cuál es puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales durante el periodo 2010 a 2022 en Panamá?

148.¿Cuál es puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales durante el periodo 2010 a 2022 en República Dominicana?
149.¿Cuál es puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales durante el periodo 2010 a 2022 en Guatemala?
150.¿Cuál es puntaje de percepción de la calidad de las instituciones gubernamentales durante el periodo 2010 a 2022 en Uruguay?

Anexo 2. Evidencia del Proceso de Depuración del Modelo Inicial

A.2.1. Validez Discriminante: Criterio de Fornell-Larcker (Modelo Preliminar)

En la siguiente Tabla se puede encontrar los resultados con base al criterio de Fornell-Larcker para nuestro modelo inicial. Se puede observar que el criterio no se cumplía en ciertas relaciones, por ejemplo, CC– ED-EP, donde la carga de ED-EP (0.961) es mayor a la de CC (0.822).

Discriminant validity - Fornell-Larcker criterion					
	CC	CR	EP-ED	IED	
CC	0.822				
CR	0.795	0.802			
EP-ED	0.961	0.775	0.914		
IED	0.427	0.747	0.443	0.850	

Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS

A.2.2 Validez Discriminante: Cargas Cruzadas (Modelo Preliminar)

La Tabla a continuación presenta las cargas cruzadas de los indicadores del modelo preliminar. Se puede apreciar que algunos ítems no cargaban de manera predominante en su constructo con base teórica, lo que nos llevó a su eliminación.

Discriminant validity - Cross loadings

	CC	CR	EP-ED	IED
CC1	0.915	0.734	0.829	0.514
CC2	0.587	0.542	0.663	0.158
CC3	0.842	0.624	0.905	0.249
CC4	0.902	0.705	0.823	0.318
CR1	0.795	0.984	0.778	0.709
CR2	0.775	0.541	0.793	0.203
CR3	0.859	0.751	0.873	0.436
CR6	0.444	0.865	0.401	0.791
ED1	0.862	0.570	0.927	0.236
ED2	0.894	0.675	0.929	0.321
ED3	0.755	0.502	0.777	0.333
ED4	0.931	0.772	0.973	0.435
EP1	0.915	0.829	0.941	0.548
EP3	0.889	0.768	0.924	0.409
IED5	0.522	0.763	0.485	0.863
IED6	0.070	0.392	0.146	0.800
IED7	0.416	0.690	0.437	0.886

Nota. Elaboración propia con base a SmartPLS

Formato de Declaración de Originalidad y Uso de Inteligencia Artificial

Coordinación General de Estudios de Posgrado
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo



A quien corresponda,

Por este medio, quien abajo firma, bajo protesta de decir verdad, declara lo siguiente:

- Que presenta para revisión de originalidad el manuscrito cuyos detalles se especifican abajo.
- Que todas las fuentes consultadas para la elaboración del manuscrito están debidamente identificadas dentro del cuerpo del texto, e incluidas en la lista de referencias.
- Que, en caso de haber usado un sistema de inteligencia artificial, en cualquier etapa del desarrollo de su trabajo, lo ha especificado en la tabla que se encuentra en este documento.
- Que conoce la normativa de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, en particular los Incisos IX y XII del artículo 85, y los artículos 88 y 101 del Estatuto Universitario de la UMSNH, además del transitorio tercero del Reglamento General para los Estudios de Posgrado de la UMSNH.

Datos del manuscrito que se presenta a revisión		
Programa educativo	Doctorado en Ciencias en Negocios Internacionales	
Título del trabajo	Propuesta para fomentar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador: análisis mediante ecuaciones estructurales PLS-SEM	
	Nombre	Correo electrónico
Autor/es	Heinz Geovanny Méndez Ortiz	2251459c@umich.mx
Director	Rubén Martínez Molina	rmolina@umich.mx
Codirector		
Coordinador del programa	Mario Gómez Aguirre	coordinacion.dcn@gmail.com

Uso de Inteligencia Artificial		
Rubro	Uso (sí/no)	Descripción
Asistencia en la redacción	si	Pulir redacción

Formato de Declaración de Originalidad y Uso de Inteligencia Artificial

Coordinación General de Estudios de Posgrado
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo



Uso de Inteligencia Artificial		
Rubro	Uso (sí/no)	Descripción
Traducción al español	no	
Traducción a otra lengua	no	
Revisión y corrección de estilo	no	
Análisis de datos	no	
Búsqueda y organización de información	no	
Formateo de las referencias bibliográficas	no	
Generación de contenido multimedia	no	
Otro	no	

Datos del solicitante	
Nombre y firma	HEINZ GEOVANNY MÉNDEZ ORTIZ
Lugar y fecha	MORELIA, 18 MAYO 2026

Heinz Geovanny Méndez Ortiz

Propuesta para fomentar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador análisis mediante ecuaciones estructurales PLS-SEM....

 Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::3117:593237681

Fecha de entrega

20 may 2026, 9:41 a.m. GMT-6

Fecha de descarga

20 may 2026, 9:49 a.m. GMT-6

Nombre del archivo

Propuesta para fomentar la Inversión Extranjera Directa en Ecuador análisis mediante ecuacion....pdf

Tamaño del archivo

1.9 MB

246 páginas

64.563 palabras

352.821 caracteres

11% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 10%  Fuentes de Internet
- 7%  Publicaciones
- 0%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.