



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Carrera de Estudios Internacionales

Factores de atracción de inversión empresarial en los países de Latinoamérica. Una revisión de literatura.

Autores:

María Eugenia Solis Ruilova

Director:

Econ. Luis Tonon Ordóñez

Cuenca – Ecuador

2024

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mi abuelo, mis padres y mi hijo Thiago, quienes siempre han sido mi motivación para seguir adelante.

AGRADECIMIENTOS

Mi más profundo agradecimiento a mi tutor, a mis docentes, a mi padre quien me ayudó desde pequeña cuando no entendía, a mi madre quien siempre me dio su apoyo incondicional y, en especial, a mi pequeña de cuatro patas que me acompañó en todos mis años de estudio.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
ÍNDICE DE CONTENIDOS	4
ÍNDICE DE FIGURAS	5
RESUMEN/ ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7
MARCO TEÓRICO	8
ESTADO DEL ARTE	9
METODOLOGÍA	10
RESULTADOS	12
FACTORES DE ATRACCIÓN DE LATINOAMÉRICA	12
FACTORES ECONÓMICOS	12
FACTORES POLÍTICOS	14
FACTORES SOCIALES	15
FACTORES AMBIENTALES	16
FACTORES GEOGRÁFICOS	16
DISCUSIÓN	17
CONCLUSIÓN	18
LIMITACIONES	19
REFERENCIAS	19

ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y ANEXOS

Índice de figuras

FIGURA 1.....	12
---------------	----

Resumen

La inversión extranjera directa es una opción contemplada por empresas con claros planes de expansión, ya sea en busca de nuevos mercados, o lograr mejorar sus resultados con menores costos y muchas veces con mejoras en la calidad de sus productos o servicios, es así que estas empresas miran a Latinoamérica como una opción viable. El objetivo de este trabajo fue identificar los factores determinantes de la inversión extranjera directa en los países de Latinoamérica, desde una perspectiva empresarial, utilizando el método PRISMA. Este estudio se divide en cinco grupos: factores económicos, políticos, sociales, ambientales y geográficos. De factores económicos se encuentran el tamaño del mercado, la infraestructura, la libertad monetaria, la estabilidad o inestabilidad de la moneda, una economía abierta, los acuerdos comerciales y las tasas de interés y desempleo. Entre los factores políticos están los sistemas legales, la ideología del gobierno, los incentivos fiscales, la gobernabilidad, la corrupción, las zonas especiales, y los índices de riesgo país. En los factores sociales, se encuentra el capital humano, la imagen y marca del país, y la cultura. En el factor ambiental, forman parte las políticas ambientales y el riesgo climático. Y, por último, el factor geográfico, donde se encuentra la ubicación de los países. Sin embargo, para llegar a esta división se observó que estas variables dependen del tipo de empresa que se analiza, el sector de la misma, su país de origen, y los objetivos y metas que esta tenga. Se concluyó que el factor de más importancia es el tamaño del mercado, pues en varios estudios, empresas de todo tipo se fijaban en este factor; no obstante, el resto de factores estudiados, resultaron importantes dependiendo lo que busca cada empresa.

Abstract

Foreign direct investment is an option considered by companies with clear expansion plans, whether in search of new markets or aiming to improve their results through lower costs and, often, with enhanced product or service quality. For this reason, these companies view Latin America as a viable option. The objective of this study was to identify the determining factors of foreign direct investment in Latin American countries from a business perspective, using the PRISMA method. This study is divided into five categories: economic, political, social, environmental, and geographical factors. Among the economic factors are market size, infrastructure, monetary freedom, currency stability or instability, an open economy, trade agreements, and interest and unemployment rates. Political factors include legal systems, government ideology, tax incentives, governance, corruption, special zones, and country risk indices. Social factors encompass human capital, the country's image and brand, and culture. Environmental factors include environmental policies and climate risk. Lastly, geographical factors relate to the location of the countries. However, in reaching this categorization, it was observed that these variables depend on the type of company being analyzed, its sector, its country of origin, and its objectives and goals. It was concluded that the most important factor is market size, as companies of all types focused on this factor in several studies. Nevertheless, the other factors studied proved to be important depending on each company's specific goals.

Palabras clave

- Relaciones Económicas Internacionales
- Empresa Transnacional
- Globalización
- Inversión Extranjera
- Mercado

Factores de atracción de inversión empresarial en los países de Latinoamérica. Una revisión de literatura.

1. Introducción

Los factores de atracción de inversión extranjera directa (IED) en los países de Latinoamérica, son un tema que se encuentra disperso en la literatura. Incluso entre los autores algunos llegan a un punto en común o se encuentran con resultados en desacuerdo con otros; por ello este trabajo de investigación se llevó a cabo, para poder entender cuáles son estos factores determinantes de IED desde un enfoque empresarial. El objetivo es determinar, mediante una revisión de literatura, los factores que influyen en el ingreso de inversión extranjera en los países de Latinoamérica, desde el enfoque empresarial. Se utilizó el método PRISMA, según Page et al. (2021), con el que se desarrolló un fichaje con los artículos relacionados al tema y se cribó la misma, obteniendo así el desarrollo de los objetivos planteados.

En los inicios del estudio de la IED, según Vélez (2017), está Stephen Hymer. Para Daniels et al. (2018), la teoría de la internacionalización de Hymer trata de buscar un recorte de costos, entre la realización de las operaciones internas y la contratación a terceros. En sus teorías, Hymer (1960) estudió las empresas y su relación con los mercados internos y externos. En su trabajo trató de mostrar el por qué las empresas buscan expandirse más allá de sus mercados internos. Entre otros de sus estudios, Hymer (1976), expandió sus ideas sobre las multinacionales y la IED. Por, posteriormente, el mismo autor en (1982) criticó las ideas de que la IED solo trae beneficios, pues presentó en este estudio los factores negativos que atraen este tipo de inversión. En este autor se basan los estudios de Dunning (1988) (1994) sobre el paradigma OLI y las cuatro motivaciones que, de una forma teórica buscan entender la decisión de inversión de las empresas.

De su parte, Galaso et al. (2018) dividió a los países de Latinoamérica en: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Perú y Uruguay, como países con economías abiertas que tienen ventajas de localización para las empresas que buscan recursos naturales, búsqueda de mercado y de eficiencia. Mientras que los países como Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Venezuela son considerados como países más pequeños, con más inestabilidad y más cerrados, además de que necesitan relacionarse entre los países para generar confianza.

En ese sentido, la mayor parte de IED se encuentra en Brasil, México, Colombia, Perú y Argentina. Sin embargo, México y Brasil por sus recursos naturales abundantes, sus acuerdos comerciales a nivel regional y la ubicación de los mismos en la región de Latinoamérica, tienen los mayores niveles de inversión (Jančovič & Gresš, 2021). No obstante, según Castellanos et al. (2021) Chile no se queda atrás en las entradas de IED en Latinoamérica. Las empresas antes de invertir en Latinoamérica, evalúan varios factores, los mismos que mencionó Luque (2019), con un ejemplo de una entrevista que hizo a un empresario de la compañía china ICBC, que decidió invertir en Argentina por las siguientes razones: Brasil es más regulado, México tiene mucha competencia y los otros países representan mercados más pequeños y no atraen para invertir.

Las decisiones de las empresas para invertir en el extranjero se toman en cuenta a largo plazo. Según Contractor et al. (2020) esto se hacen desde una visión holística, con la planeación de la entrada inicial, las operaciones posteriores y las ganancias conseguidas con esa inversión. Con las investigaciones analizadas, no existen factores exactos que las empresas busquen para invertir en Latinoamérica, puesto que esto depende del sector de cada compañía y lo que está busque, además de su país de origen.

Este trabajo está estructurado de la siguiente manera: el marco teórico que estudia la inversión extranjera directa y los modelos que utilizan las empresas para invertir. En el estado del arte, se estudian diferentes autores y sus aportes en el conocimiento de las empresas y lo que estas buscan al momento de invertir. La metodología explica cómo fue seleccionada la información analizada, y los resultados se dividen en cinco sectores: los factores económicos, políticos, sociales, ambientales y geográficos. Por último, se encuentra la discusión de la información analizada y las respectivas conclusiones.

1.2 Marco teórico

La inversión extranjera es según Daniels et al. (2018), la tenencia de propiedad foránea a cambio de un rédito financiero. A su vez, la misma se divide en la inversión extranjera indirecta (IEI) y en la inversión extranjera directa (IED). Esta última es la que se basa este artículo. Al respecto, Hill (2021) menciona que es la inversión de una empresa sobre instalaciones para producir o vender un bien o servicio en un país extranjero. Para completar, García et al. (2020), la definen como una operación que conlleva una relación a largo plazo entre una persona natural o jurídica con una empresa en el extranjero.

La inversión extranjera directa se divide en horizontal y en vertical. Para Krugman et al. (2016) la IED horizontal ocurre cuando una empresa invierte en una filial extranjera que realiza las mismas actividades de producción, que su filial en el país de origen. Por otro lado, la IED vertical se da cuando la empresa invierte en una filial extranjera que realiza actividades diferentes, pero complementarias a las de la empresa matriz, transfiriendo parte de la producción del país de origen a estas filiales. Cherif & Dreger (2018) mencionan que ambas formas de IED sirven para describir el comportamiento de las multinacionales. Según los mismos autores, en los países de Latinoamérica, un mercado extenso y con altos impuestos en sus exportaciones e importaciones favorecen la IED de tipo horizontal. Como señala Minerva (2023), este tipo de inversión tiende a sustituir las exportaciones, ya que toda la producción se destina al mercado local. Por otro lado, la IED vertical según Bengoa et al. (2020) se da más en países latinoamericanos, cuando se puede minimizar costos en una parte de la producción, procedimiento o insumos.

En una forma teórica, Dunning (1994) desarrolló los modelos en los que se basan las empresas al momento de decidir invertir en el extranjero. Distinguió cuatro motivaciones o razones de las empresas para hacer IED, que son: *market-seeking*, *resource-seeking*, *efficiency-seeking* y *strategic asset-seeking*. Para Bezuidenhout et al. (2021) la búsqueda de mercado o *market-seeking* se basa en la búsqueda del tamaño y crecimiento del mercado; el PIB per cápita del país destino, para saber el poder adquisitivo de la población; la preferencia de los consumidores y el acceso a mercados regionales y globales. Esta es la estrategia más utilizada por las multinacionales.

Según, Jančovič & Gresš (2021), tradicionalmente el factor determinante de este punto es el tamaño del mercado. Por otro lado, Bezuidenhout et al. (2021), mencionaron que la búsqueda de recursos o *resource-seeking*, no solo es la búsqueda de recursos naturales, sino también se basa en la búsqueda de fuerza laboral más barata o mejor calificada y recursos que pueden obtener a un costo más bajo que en su país de origen. Los mismos autores mencionaron que la búsqueda de eficiencia o *efficiency-seeking* se basa en una eficiencia en las operaciones; busca costos mínimos al momento de la producción y optimiza sus esfuerzos de fabricación, suministro y promoción.

Por último, la búsqueda estratégica de activos o *strategic asset-seeking* se entiende como las empresas que buscan con la IED la promoción de sus objetivos estratégicos y mantener o aumentar su efectividad global. Estas motivaciones o razones para que la empresa tenga para invertir en el extranjero de manera directa, están condicionadas por sus intereses; su experticia en el extranjero en términos de inversión; su área de negocio e incluso su país de origen. Por ejemplo, si son nuevas multinacionales en actividades de IED, su motivación va a estar en la búsqueda de mercado o de recursos; mientras que la motivación detrás de la búsqueda estratégica y de activos, es de empresas que ya tienen experiencia en el extranjero.

También, para comprender las decisiones de las empresas al invertir, se encuentra el Paradigma Ecléctico de Dunning (1988), en el que las empresas mediante tres tipos de ventajas deciden donde les conviene más invertir. Este es otro método que utilizan las empresas al querer internacionalizarse hacia otros países. También se lo conoce como OLI: ventajas de propiedad (*Ownership advantages*), localización (*Location advantages*) e internacionalización (*Internalization advantages*). Según Teixeira (2021) las ventajas de propiedad hacen referencia a la posesión de activos intangibles, como la tecnología. Las ventajas de ubicación van relacionadas con los costos de mano de obra o insumos, o incluso con las condiciones políticas, económicas y sociales del país de destino. Por último, las ventajas de internacionalización se dan en base a reducir los costos de transacción. Jančović & Gresš (2021) mencionan que las multinacionales suelen invertir en los países, donde se puedan combinar las ventajas específicas de la empresa con las del país. Teixeira (2021), por ejemplo, dice que se combinan estas ventajas específicas con las del paradigma OLI.

1.3 Estados del Arte

La ubicación de una multinacional depende del sector al que pertenece la empresa. En el estudio de Danes et al. (2023) sobre el sector automotriz, la inversión se ve motivada por *market-seeking* y *strategic asset-seeking*. Estas tienden a invertir en países de Latinoamérica, donde ya tenían presencia por medio de proveedores o distribuidores de la marca; además de mano de obra barata y espacio terrestre disponible. Incluso este sector busca ubicación en zonas urbanas, con densidad poblacional e infraestructura desarrollada. Kicsi & Burciu (2019) mencionan a la competencia como un factor determinante de dónde invertir; por tanto, la concentración de multinacionales en este sector, se da en países con barreras que impiden la entrada de competidores, como en las ventajas técnicas que los fabricantes y distribuidores tiene sobre las industrias más pequeñas.

Para Moreno y Espinosa (2018) las compañías del sector automotriz se ven más atraídas por México, Argentina y Brasil para sus plantas operacionales. Kang (2018) estudió que los factores de IED de este sector dependen de lo que busque la empresa. Velásquez y Vázquez (2022), ponen el ejemplo de la empresa china Minth, productora de partes automotrices con una de sus sedes en México, la misma que se ubica en la zona de Aguascalientes, en donde está la más alta densidad poblacional del país. Además, mencionan que las decisiones de inversión se basan en: la demanda de los fabricantes de automóviles globales; el riesgo de expropiación por parte del gobierno de su país de origen; esquivar algunos impuestos por parte de Estados Unidos y la ayuda de su país de origen en temas como créditos para financiar la inversión. Cabe mencionar, que el tipo de cambio peso-dólar y la mano de obra barata, funcionan como atractores. Sin embargo, algo que resulta como un problema para la compañía, que puede considerarse un factor negativo de atracción de IED, es la distancia cultural.

En el sector de la energía eólica y solar, según Keeley & Matsumoto (2018) los factores como el riesgo político y las leyes, son importantes determinantes para este sector, debido a que las políticas en países latinoamericanos pueden cambiar repentinamente, lo que afectaría al proyecto, ya que la planificación en el retorno de la inversión se vería cambiada. Además, con un estado de derecho fuerte, se les asegura a estas empresas un respaldo. Asimismo, la eficiencia y transparencia en el proceso administrativo son esenciales para el sector, especialmente en países en desarrollo, como los latinoamericanos, en donde la implantación de empresas suele ser un proceso lento. Dos de los factores más importantes en este sector son: las políticas de energía renovable en el país y la estabilidad del tipo de cambio, ya que el periodo de recuperación de este tipo de proyectos es largo; lo que hace que la volatilidad de la moneda sea un factor negativo, al momento de decidir invertir en un país de Latinoamérica. Estos países según Herrera y Montesdeoca (2019), se han ido convirtiendo en un nicho atractivo para este sector. Otros factores importantes en este sector mencionados por Keeley & Matsumoto (2018) son el costo de la mano de obra y la dotación de recursos naturales.

En el sector de la salud, Machado y Jardim (2019) estudiaron que el factor legal es muy importante al momento de decidir invertir en la parte hospitalaria de Brasil. Algunos entrevistados mencionaron que

pueden crear una ley que obligue al sector privado a vacunar; por esto se hace difícil calcular el retorno de la inversión; por tanto, puede resultar en un fracaso para el inversor. Otros factores, como la corrupción, no son relevantes para los inversores.

En el sector de las telecomunicaciones, Carrillo & Michelli (2017) estudiaron el ejemplo de Foxconn, fabricante de componentes electrónicos, que es el principal proveedor de Apple. Sus factores de atracción para invertir como lo hizo en México y Brasil son las políticas laborales y de migración favorables; la educación que requieren una fuerza laboral semicualificada y de bajo costo y la ubicación, ya que así se expanden sus ventas al resto del continente. En México, los factores que más les impulsaron a su decisión fueron los costos de la producción, la red de tratados de libre comercio y su creciente industrialización. Otro ejemplo de empresa propuesto por los autores es Huawei, que es una compañía de redes y telefonía, cuyo factor de atracción para su inversión de una sede en México, fue abarcar más mercado local; además la ubicación de este país fue perfecta. Así la empresa puede seguir con su objetivo de dar a sus clientes un producto más barato que otros. Cabe mencionar que un factor que a las dos empresas les interesó fue la ubicación de México, porque está cerca de Estados Unidos.

En cuanto al sector de los recursos naturales, Herrera y Montesdeoca (2019) sostienen que Latinoamérica es destino para la extracción de recursos como petróleo y minerales; sin embargo, con el pasar de los años este sector va disminuyendo. Este continente se ve como un atractivo para otro tipo de inversiones como en el sector manufacturero, telecomunicaciones, entre otros. Para Roncal (2018) desde 2016, Latinoamérica presenta una caída en las inversiones relacionadas al sector de los recursos naturales. Entre algunos ejemplos mencionados se encuentra China Molybdenum, ubicada en Brasil, en la extracción de niobio y fosfatos; Geopark, empresa con sus sedes en Colombia, Argentina, Ecuador y Brasil, que se dedica a la extracción de petróleo y gas; Enirgi Group compañía canadiense dedicada a la extracción de minería (litio); Repsol empresa española y Shell empresa holandesa, también enfocadas a la extracción de petróleo y gas, y entre muchas otras presentes en este sector. Además, Spillan & Rahman (2019) consideran que Perú es clave para la industria minera.

Por otra parte, varias empresas, han llevado gran parte de sus inversiones a México, que han visto varios factores atrayentes de IED, según el estudio de Sandler et al. (2019). La cercanía con Estados Unidos y los tratados de libre comercio, son los factores más atractivos de México, lo que está dejando a Brasil atrás por sus barreras comerciales y de inversiones. Otros factores importantes son los bajos costos, el tamaño del mercado, la eficiencia, sus regulaciones y la cantidad de recursos naturales con las que cuenta el país. En el mismo contexto, Ruppert & Bertella (2018) sostienen que los principales factores de atracción en países en vías de desarrollo, como lo son Latinoamérica, son los bajos costos de producción y el acceso a recursos naturales.

Según Urata & Baek (2023) no ven a la distancia geográfica como un problema, pues les resulta más rentable invertir que exportar para abaratar costos. Este factor depende de las empresas que se estudian. Mazouz et al. (2021) señalan que las empresas, al momento de invertir, busquen países geográficamente cerca y con una cultura similar a la de ellos, ya que la distancia cultural significa un costo extra, incluso por el idioma. Además, destacan que los tratados de inversión internacional y la alta calidad regulatoria son factores de atracción para invertir en Latinoamérica. Para Guzmán y Lugo (2023), el tamaño de mercado, los menores costos de producción y transporte y los regímenes fiscales especiales, son factores que las empresas han tomado en cuenta al momento de invertir en México. Incluso la calidad de la infraestructura, y la disponibilidad de mano de obra calificada, también forman parte de sus factores para invertir en este país. Además, los países transfronterizos también son un factor importante para la IED de las empresas de Latinoamérica, porque bajan los costos de traslados y existe una mayor comunicación comercial, según Valenzuela y Fuenzalida (2020).

2. Metodología

Para la elaboración de este trabajo de titulación, se aplicó el método PRISMA, conforme a Page et al.

(2021), para realizar la revisión de literatura. Se consultaron las bases de datos Scopus, Web of Science, Scielo y Dialnet. La búsqueda se realizó en todos los idiomas para asegurar un enfoque más amplio. Se utilizaron las palabras clave: "foreign direct investment" "Latin America", "foreign direct investment" "companies", "foreign direct investment" "companies" "Latin America", y "foreign direct investment" "multinational" "Latin America",

Posteriormente, se llevó a cabo un análisis de inclusión y exclusión, de acuerdo al contexto del artículo; se revisaron los títulos, *abstract* e introducciones y se redujo el número a 231 fuentes relevantes para el estudio. De esas fuentes, se eliminaron los archivos que no podían ser descargados, quedando en un total de 187 fuentes. Para determinar los artículos que forman parte de este estudio, se realizó un fichaje, en el cual se analizaron todas las 187 fuentes, y se fueron eliminando artículos que no eran relevantes para el tema del trabajo. Por ejemplo, estudios que se basaban en análisis realizados en otras partes del mundo; artículos que no contaban con la información suficiente, otros que estudiaban los efectos de la inversión en los países, y otros que tenían más un enfoque de lo que buscan los países para invertir en el extranjero y no las empresas como tal. Con esta minuciosa exclusión de archivos, quedaron en un total de 55 fuentes, en los idiomas de inglés, español, ruso, portugués y turco, mismos que fueron utilizadas en la elaboración de este estudio. Cabe mencionar que, se utilizaron 29 fuentes del estudio previo, quedando un total de 84 fuentes utilizadas. Este método usa 27 ítems para la verificación de los cuales se utilizaron algunos, revisados a continuación:

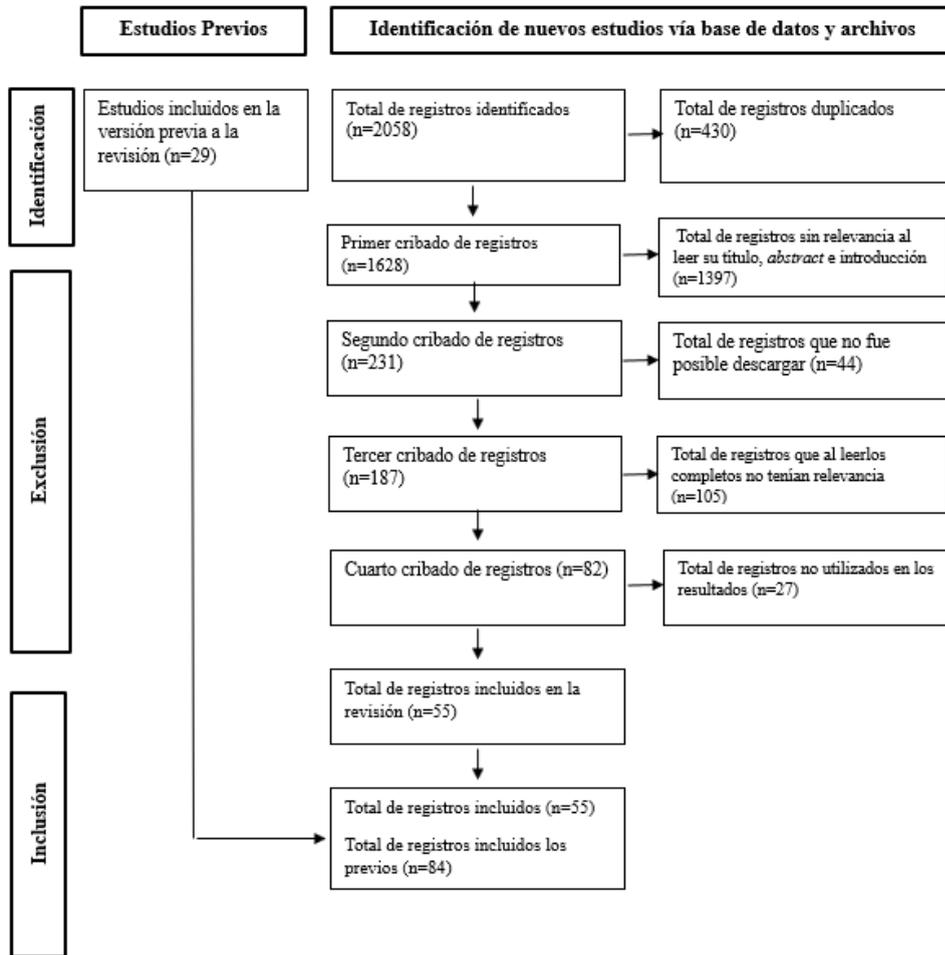
Riesgo de sesgo de los estudios individuales: hubo cierto riesgo de dirigir el trabajo hacia una sola perspectiva; sin embargo, se trató de tomar artículos en varios idiomas y de autores de distintos continentes para conseguir un enfoque variado.

Síntesis de los resultados: se llegó al resultado de dividir los factores en cinco grupos para una mejor comprensión de los mismos.

Como se puede observar, el siguiente diagrama explica la elaboración de la revisión de literatura.

Figura 1

Resultados del método PRISMA



3. Resultados

3.1 Factores de atracción de Latinoamérica

Según el estudio de Amorim y Menezes (2022) fue hasta 1980 que los países de Latinoamérica firmaron sus primeros acuerdos para inversiones extranjeras. Para 1990 estos acuerdos comenzaron a multiplicarse, excepto Brasil que se incorporó a estas modalidades en 1994. En los países de Latinoamérica, según Bruhn et al. (2020) la intensidad de participación de las multinacionales, depende de la capacidad de absorción de estas economías en desarrollo. En este trabajo se identificaron los factores por los que las empresas deciden invertir en Latinoamérica, los mismos se agruparán en cinco categorías: económicas, políticas, sociales, ambientales y geográficas.

3.1.1 Factores económicos

En los factores económicos, se encuentran, según Teixeira (2021) la variable del tamaño del mercado de los países de Latinoamérica, factor importante de entradas de IED. Incluso Saavedra y Flores (2017) y Frick y Rodríguez (2023) mencionan la importancia del mismo para varias empresas que quieren ampliar sus mercados en Latinoamérica. Para Galaso et al. (2018) Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Perú y Uruguay son los países donde las empresas suelen invertir por su tamaño de mercado amplio. González y Sánchez (2019) también señalan la importancia del tamaño de la empresa, ya que compañías grandes y con experiencia, prefieren invertir en mercados menos desarrollados por las oportunidades de crecimiento. El potencial del mercado es un factor muy importante en las decisiones de inversión de las empresas. De su parte, Martí et al. (2017) sugieren que, en economías en desarrollo, como los países latinoamericanos, la IED está impulsada principalmente por la búsqueda de mercado.

La infraestructura en términos de transporte, comunicación, educación, salud, servicios básicos, vivienda, seguridad e industrial, es otro factor importante al momento de decidir invertir. Bhattacharya et al. (2023) sostienen que una buena infraestructura es un factor de atracción de los países de Latinoamérica. Sin embargo, Teixeira (2021) señaló resultados mixtos en cuanto a este factor, debido a que, en términos de una buena infraestructura de transporte y comunicación, el costo es más alto para el inversor; por tanto, depende este factor de los objetivos del inversionista.

En términos monetarios, la libertad monetaria, para Singh & Gal (2020) es un componente imprescindible de atracción de IED a Latinoamérica. De modo que la libertad monetaria significa menor interferencia del gobierno en el movimiento del dinero. Por otro lado, Saavedra y Flores (2017) sostienen la inestabilidad de la moneda como elemento de IED, debido a que, si el valor de la moneda cambia muy seguido frente a otras, puede significar más riesgo para el inversionista. Por otra parte, según Jančovič & Gresš (2021), las tasas de inflación que se conectan en muchos casos con la inestabilidad de la moneda, también es un determinante de inversión; no obstante, depende de lo que busque la empresa al momento de invertir; ya que en investigaciones como el de Cacay et al. (2024), la variable de la inflación carece de significado para las empresas, mientras que para Saavedra y Flores (2017) resultaron ser una variable significativa para las entradas de IED en Latinoamérica.

Otro factor relevante es la economía abierta de los países, según lo planteado Singh & Gal (2020), debido a que esto conlleva a una apertura comercial; al respecto, Bhattacharya et al. (2023) y Saavedra y Flores (2017) estudiaron la positividad del factor de la apertura comercial al momento de que una empresa busque invertir en Latinoamérica. No obstante, Dal & Loan (2017) manifiestan que la apertura comercial de un país atrae más a las multinacionales, para exportar por los incentivos, en términos de impuestos a las mismas. Mientras otras que países con una menor apertura comercial; es decir, con más barreras a las exportaciones e importaciones, generan que las empresas quieran invertir horizontalmente, para fabricar ahí mismo el producto y así ahorrarse los costos de exportación e importación y, de esa manera, competir con los precios de la competencia local. Borda et al. (2019), indican que una menor apertura comercial, como la implementación de barreras arancelarias, atrae más IED, ya que en términos de costos no resultan las importaciones. Minerva (2023) vio a la apertura comercial como sinónimo de exportación, más que de IED. Asimismo, el estudio de Camarero et al. (2020) señaló a la apertura comercial como un factor negativo para la IED. Sin embargo, depende del tipo de inversión, pues según Bengoa et al. (2020), las multinacionales que invierten de forma vertical son beneficiadas por esta liberación comercial.

En este mismo contexto, los acuerdos comerciales, que forman parte de la apertura comercial del país, también son importantes para la atracción de IED a los países de Latinoamérica, como mencionan Cherif & Dreger (2018) que dan el ejemplo del acuerdo South-South. Sin embargo, Bengoa et al. (2020) indican que este factor varía según el tipo de acuerdo específico para que funcione como un elemento de atracción. Por ejemplo, los Tratados de Inversión Bilateral (TBIs) no son muy eficaces en la atracción de IED en los países de medianos y bajos ingresos. No obstante, a pesar de que estos acuerdos son una garantía de protección a la inversión, tienen que ser ratificados con alta protección a la misma para que pueda servir como atractivo de IED en los países de ingresos medios y bajos. Por otro lado, los acuerdos comerciales (como los que se contemplan en el bloque comercial de MERCOSUR y en la organización ALADI) son beneficiosos para las inversiones verticales, mas no para las horizontales, donde todo se traslada a este país. En el mismo contexto, estas relaciones entre los países y los vínculos que generan, son importantes y crean un entorno de confianza y control para los inversionistas (Galaso et al., 2018). Por tanto, dan lugar a inversiones en países inestables de Latinoamérica, por la confianza generada gracias a los vínculos.

También, las tasas de interés y las tasas de desempleo son factores que influyen en las entradas de IED; sin embargo, a pesar que varios países como Colombia, no cuentan con buenos resultados en estos índices, sus dinámicas internacionales y sus relaciones e interacciones con los otros países, hacen que las

empresas quieran invertir en ellos y no consideren estos factores con demasiada relevancia (Nieto, 2019).

Por otro lado, la competitividad dentro de los países latinoamericanos, según Kuznetsov (2022), es otro componente en el que se fijan las empresas antes de invertir, ya que, si existe mucha competencia, se vuelve riesgosa la inversión. No obstante, para Mas et al. (2018) las decisiones de las empresas para invertir se ven influenciadas por otras multinacionales que realizan la misma actividad y las toman como referencia. Incluso, Jaworek et al. (2019), las empresas suelen fijarse en qué tan saturado está el mercado y la alta competitividad, antes de invertir en un país.

3.1.2 Factores políticos

En este ámbito, los factores políticos que atraen IED a los países de Latinoamérica, según Chowdhury et al. (2023), los sistemas legales, la transparencia de las políticas del gobierno, y el tamaño y tipo de gobierno son factores de atracción. Estudian la importancia en los sistemas legales de los derechos de propiedad, porque estos generan seguridad al inversionista (Singh & Gal (2020). Para Nasirov et al. (2022) las leyes de propiedad intelectual atraen más proyectos de investigación y desarrollo. Sin embargo, cuando estas leyes son débiles, como en la mayoría de países de Latinoamérica, se atraen proyectos de explotación a los recursos naturales.

Para Fraga (2022) las políticas de los países en Latinoamérica que minimizan los obstáculos financieros y los tiempos en aduana son los factores que más atraen la IED. Asimismo, Bretos & Errasti (2018) sostienen que, incluso una legislación similar a la del país de origen de la empresa, puede ocasionar desinterés al momento de invertir.

Spillan & Rahman (2019) estudiaron el ejemplo de Chile, que cuenta con un sistema legal que protege a los inversionistas, además de un excelente clima de negocios, lo que hace que varias empresas hayan invertido en ese país. Según Tuman & Shirali (2017) un fuerte estado de derecho asegura a las empresas seguridad en sus inversiones. Además, Spillan & Rahman (2019) indican la importancia de políticas para que sea más simple comenzar un negocio en los países de Latinoamérica, ya que, para los inversores, un factor clave es cuánto tiempo les va a tomar abrir su empresa, porque que en varios países de Latinoamérica toma mucho tiempo este trámite. Incluso Gómez et al. (2020) estudiaron que los costos de hacer cumplir un contrato y los costos de registrar una propiedad son factores que repelen las inversiones. Otro ejemplo propuesto por Sánchez (2020), es el de Argentina, que tiene leyes para un trato igualitario a las empresas locales e internacionales; además, de leyes de protección de propiedad intelectual, que les sirve como atracción de IED; sin embargo, la inestabilidad política les juega un factor negativo. Frick y Rodríguez (2023) destacan la importancia de la estabilidad política, porque representa seguridad para los inversores, ya que las leyes pueden ser cambiadas de un rato al otro por el mismo gobierno, lo que les genera incertidumbre. Incluso Ghirelli et al. (2021) mencionaron que la incertidumbre política en Latinoamérica, afecta las decisiones de las empresas.

Cabe mencionar que, no en todos los casos, la inestabilidad política es un factor que influye en las decisiones de invertir, como es el caso de las empresas chinas (Castañeda, 2017). Esto lo explica Márquez (2019), porque las multinacionales chinas no se ven afectadas por el riesgo en cuestiones políticas, ya que mantienen buenas relaciones con los países latinoamericanos, que a otros les puede parecer riesgoso y, esta situación, hace que la incertidumbre política no afecte en sus decisiones. Esto lo afirman Quer et al. (2019) quienes estudiaron la existencia de estas amistosas relaciones diplomáticas bilaterales con estos países “riesgosos”. Además, Castañeda (2017) estudió la dependencia que ocurre hacia las inversiones chinas en casi todos los países de Latinoamérica, a excepción de algunos como Brasil o Chile. Según Blanchard (2019), algunos países de Latinoamérica como Argentina, modifican sus políticas para dar cabida a la inversión china.

En el mismo contexto, se encuentra la ideología del gobierno, que para Santos (2023), es parte esencial

para la inversión dentro de los países de Latinoamérica, puesto que según la ideología el país puede cerrarse por completo al mundo o puede generar políticas, incentivos y un ambiente propicio para la inversión. En este mismo sentido, Danzman & Slaski (2022), sostienen que los incentivos fiscales propuestos por los gobiernos de los países de Latinoamérica, rara vez funcionan como atractivo en la toma de decisiones de las empresas para invertir. No obstante, con estos incentivos los gobiernos tratan más que las empresas inviertan en sus zonas rurales y de problemas. Según Coba y Vásconez (2024) el gobierno antes de proponer incentivos fiscales debe tener un equilibrio, para que no comprometan la capacidad del gobierno para financiar obras públicas necesarias. Además, mencionan que estos estímulos si atraen IED, ya que, para las multinacionales extranjeras, el tema de los impuestos y regulaciones fiscales puede resultar confuso.

Saavedra y Flores (2017) señalan el factor de la gobernabilidad, que engloba el control de la violencia y el estado de derecho. Según Blanco et al. (2019), la violencia, delincuencia y crímenes afectan las entradas de IED en Latinoamérica dependiendo del sector. Por ejemplo, la destrucción de capital humano, por los homicidios, afecta a los sectores manufactureros y al sector hotelero. Incluso, Biro et al. (2019), estudiaron que las empresas se fijan en el indicador de la calidad de gobernanza del Banco Mundial, antes de invertir en un país de Latinoamérica.

La corrupción también es un factor en el que se fijan las empresas. Fernand & Pastás (2022) indican que este fenómeno en Latinoamérica es un factor negativo para la IED; ya que la corrupción aumenta los costos de los proyectos privados y el tiempo de los mismos, lo que resulta negativo para las inversiones. Además, según Coba y Vásconez (2024), la corrupción genera más carga para las empresas alineadas con la normativa fiscal, lo que termina en un entorno desigual. Chowdhury et al. (2023) mencionan que, aunque estadísticamente, no es tan significativa esta variable, las empresas si toman en cuenta este factor. Al respecto, Cacay et al. (2024) sostienen que los niveles de corrupción son una forma de generar desconfianza por parte del inversor al país receptor. Incluso revelaron que un control hacia la corrupción y un estado de derecho fuerte, genera más entradas de IED a Latinoamérica. No obstante, Mazouz et al. (2021) sostienen que las empresas Latinoamericanas tienden a buscar niveles de corrupción parecidos a los de su lugar de origen, y no les preocupa los entornos riesgosos de sus países vecinos.

Para Frick y Rodríguez (2023) las zonas especiales, es decir, zonas geográficas donde los gobiernos incentivan el desarrollo también han jugado un rol importante como factor de atracción de IED. No obstante, no se debe depender de ellas, ya que no siempre es en lo que se fijan las empresas. Según Alvarado et al. (2023), los índices de riesgo país son un factor crucial que influye directamente en la IED en Latinoamérica. Estos índices reflejan la confiabilidad que un país ofrece, así como su situación política, económica y social, aspectos que los inversores extranjeros consideran antes de movilizar sus capitales.

3.1.3 Factores sociales

En los factores sociales se encuentra el capital humano que, según Dal & Loan (2017) es importante para muchas multinacionales, ya que mientras más educación tiene la población, más fácil será la transferencia de conocimientos y eso minimiza costos, como el de la capacitación. Sin embargo, depende de lo que busque la empresa; Camarero et al. (2020) dicen que las empresas invertían en Latinoamérica por la falta de educación de la mano de obra, lo que llevaba a que esta sea más barata. Incluso Frick & Rodríguez (2023), también encontraron como resultado varias multinacionales que su factor de atracción era la mano de obra barata. A lo que se suma Nasirov et al. (2022) que mencionan la búsqueda de mano barata en Latinoamérica por parte de las empresas. Spillan & López (2021) señalan que en varios países la educación está solo para ciertos sectores de la población; incluso mencionan que una mentalidad cerrada por parte de la población repele a los inversionistas. Para completar, Camarero et al. (2020), indican que, para varias empresas, el factor de la educación es muy relevante para las multinacionales; sin embargo, al no ser muy alto este nivel de educación, las compañías ubican parte de su producción, en estos países por los bajos costos de producción, que pueden estar ligados al nivel de educación.

La imagen del país es otro factor social; para Montanari et al. (2020) también es importante para los inversionistas, al igual que la marca del país, porque esto puede atraer mayores flujos de IED a los países de Latinoamérica. Lourenção et al. (2019) manifiestan que la imagen de un país, como en el caso de Brasil, juega un papel importante en la atracción de inversiones. Por ejemplo, la calidez de su gente, junto con la organización de eventos deportivos de gran escala, ha contribuido a mejorar la percepción de los extranjeros, lo que a su vez incentiva las inversiones en el país. Spillan & López (2021) ponen el ejemplo de otro país, como Guatemala, donde los inversionistas tienen una imagen del país de violencia y corrupción lo que les resulta negativo para atraer IED.

Según Spillan & Rahman (2019) la cultura también es un factor de atracción de la IED, puesto que la comprensión de la cultura local, puede hacer que sea mucho más simple la entrada al mercado de un servicio o producto; además de comprender las necesidades de los clientes. Nikulin (2020) indica que las empresas españolas, donde la proximidad cultural con los países de Latinoamérica es un factor de atracción y la adaptación al mercado se les hace mucho más fácil. Incluso, Verdugo (2017) estudia los lazos históricos que comparte España con Latinoamérica y ratifica la proximidad cultural como un factor importante, para estas empresas. Por otro lado, Zhang (2019) señala que, para las empresas chinas, es también importante las semejanzas con el país de destino, aunque el gigante asiático y los países de Latinoamérica sean diferentes. Factores como que no exista mucha libertad económica, les agrada, ya que suponen un entorno institucional y regulatorio parecido al de ellos. Velásquez y Vázquez (2022) ven a la distancia cultural como un problema, porque el lenguaje y la manera de trabajar ha sido una cuestión de adaptación de las empresas chinas en Latinoamérica.

Por otro lado, Kuznetsov (2022) sostiene que las barreras lingüísticas y la falta de conocimiento sobre los países de Latinoamérica han limitado la IED de las empresas rusas en la región. De su parte, Cando y Cando (2021) revelan los problemas que puede ocasionar el factor de la distancia cultural y ponen el ejemplo de la empresa IKEA que, al invertir en Argentina, no tuvieron éxito, debido a que la población está más acostumbrada a productos terminados y no a tener que armarlos en sus casas.

3.1.4 Factores ambientales

Opoku et al. (2022) revelan que las multinacionales prefieren a los países en desarrollo como Latinoamérica, por su falta de políticas ambientales, porque abaratan costos que, en sus países de origen, serían mayores, debido a que son estrictos con el ambiente. Asimismo, Li & Gallagher (2022) señalan al riesgo climático, como un otro factor que toman en cuenta las empresas; sin embargo, a los países que les afecta esta situación, son los localizados en la parte del Caribe. Por último, Kabir & Rakov (2023) sustentan que la causa para que las empresas quieran invertir, en estos términos favorables al medio ambiente, depende de las leyes que los gobiernos de los países en desarrollo expidan y controlen.

3.1.5 Factores geográficos

Para terminar, se encuentra la parte geográfica que contempla el factor de la ubicación del país. En este sentido, Spillan y López (2021) señalan que esto juega un papel importante para atraer IED; por ejemplo, en el caso de Guatemala, suelen fijarse en su cercanía con México y Estados Unidos o en el de México, con la proximidad con este último. A su vez, Kuznetsov (2022), explica que la lejanía entre Rusia y los países de Latinoamérica ha generado una falta de vínculos en términos de IED. En el mismo contexto, según González y Sánchez (2019) las empresas se ubican dependiendo de su sector; por ejemplo, las actividades financieras y de seguros, han ido principalmente a Brasil y México; las operaciones de información y comunicaciones a Brasil; las industrias manufactureras están Brasil y México y la energía en Chile y Brasil. Camarero et al. (2020), señalan que las áreas geográficas amplias, como en Brasil o Uruguay, son importantes para las oportunidades en los sectores agrícolas. Por otro lado, Nasirov et al. (2022), mencionan que algunas empresas buscan la ubicación del país, debido a que el ensamblaje final del producto requiere que se realice cerca del mercado destino. Cabe mencionar que otro tipo de empresas, según Götz & Jankowska (2019) suelen invertir primero en países con una distancia cultural y geográfica muy corta y luego cuando son más maduras suelen invertir en países más distantes y “exóticos”.

4. Discusión

Los resultados demuestran que los factores que más se repiten entre los diferentes autores son el tamaño de mercado, la infraestructura, inflación, apertura comercial, acuerdos comerciales, sistemas legales, estabilidad política, gobierno, incentivos fiscales, corrupción, violencia, mano de obra, cultura y la ubicación geográfica.

En todos los estudios evaluados, los autores Teixeira (2021), Saavedra y Flores (2017), Frick Rodríguez (2023), González y Sánchez (2019) y Martí et al. (2017) obtienen el mismo resultado positivo del tamaño de mercado como factor de atracción de IED. Sin embargo, el grado de importancia en sus estudios, depende de la dirección de sus temas de investigación y las empresas que se analizaron.

La apertura de mercado, es otro factor mencionado por varios autores; no obstante, no llegan a un consenso. Algunos investigadores como Bhattacharya et al. (2023) señalan la positividad como factor de atracción de IED en Latinoamérica. Dal & Loan (2017) indican su negatividad para las inversiones; para ellos, atraen más las exportaciones, porque esta apertura genera incentivos, para que no existan barreras en las mismas. Como resultado, se observó que en las investigaciones que, daban como un factor positivo de atracción, era por el tipo de empresas que analizan sus trabajos, debido a que las compañías que desean invertir de una manera vertical; es decir, trasladar parte de sus actividades a otro país, les beneficia en el momento de las importaciones y las exportaciones que deben realizar. Por ejemplo, si una empresa traslada la parte de ensamblaje a otro país, deben importar a este, cada una de las partes.

Además, si su objetivo es exportar el producto ya ensamblado a un país vecino, la apertura en término de aranceles mínimos les beneficia. Por otro lado, los autores que tuvieron un resultado negativo para la apertura comercial como factor de atracción de IED, es debido a que sus investigaciones, se realizaron en empresas que invierten de manera horizontal; de modo que envían todas las operaciones al país de destino; esto se debe a que muchas veces, con esta apertura comercial, se les hace menos costoso solo exportar su producto, que trasladar toda su producción a otro país. Estas empresas prefieren un entorno con más barreras, ya que así les resulta mejor el trasladar sus operaciones, para poder competir con los precios del mercado en estos países.

La inflación es otro factor controversial entre los autores. Saavedra y Flores (2017) ven la inestabilidad de la moneda como un factor de atracción; sin embargo, para Cacay et al. (2024), señalan que este factor carece de importancia para las empresas inversionistas. No obstante, Jančovič & Gresš (2021) lo ven como un factor que depende de los objetivos de la empresa al invertir y de la situación en la que se encuentra la misma. Hay dos momentos: el primero, la inestabilidad de la moneda puede resultar como un factor negativo por la incertidumbre que genera. Incluso la inflación puede resultar en una reducción de las ganancias reales de la empresa y en altos costos para la misma. El segundo, es que la inflación lleve a una devaluación de la moneda local y que resulte provechoso para la empresa en términos de costos.

En los sistemas legales, los derechos de propiedad intelectual fue el componente más mencionado por varios autores, como Singh & Gal (2020) y Nasirov et al. (2022); algunos incluso fijan su estudio solo en ese factor. Todos llegaron al mismo resultado: la importancia del mismo como elemento de atracción de IED, porque da seguridad a los inversionistas de que sus ideas no puedan ser copias.

La estabilidad política, también es mencionado; sin embargo, no todos obtuvieron resultados iguales. Frick y Rodríguez (2023) y Ghirelli et al. (2021) resaltan la importancia que tiene este factor para las empresas, ya que la misma puede generar incertidumbre y afectar sus decisiones de inversión; no obstante, Castañeda (2017) y Márquez (2019) señalan que para algunas compañías no es un factor relevante. Al analizar sus aportes, se llegó al consenso de que los resultados, varían según el país de

origen de las empresas analizadas y el sector al que se dedican. El mercado chino, por ejemplo, no encuentran relevancia en este factor, al igual que empresas latinoamericanas que, al ser parte de ese entorno, no les afecta en gran parte en la toma de decisiones al momento de invertir. Estos resultados dependen del entorno en el que nace la empresa, de la idiosincrasia de los países de origen de las empresas y de las relaciones que mantienen entre los países.

La corrupción es un factor ampliamente discutido por muchos investigadores. Coba y Vásconez (2024) destacan el impacto de la corrupción para las empresas; asimismo, Chowdhury et al. (2023) encuentran que su influencia es insignificante para algunas. En general, la relevancia de la corrupción como un factor que impide la Inversión Extranjera Directa (IED) depende de la percepción individual de cada empresa al momento de tomar decisiones de inversión. Aunque todos los autores coinciden en que la corrupción tiene un efecto disuasivo sobre la IED, su nivel de importancia varía según la perspectiva de cada inversor.

En cuanto a la parte cultural de un país, se encontró que también es importante para muchas compañías. En este sentido, Spillan & Rahman (2019), Nikulin (2020), Verdugo (2017), Zhang (2019), Velásquez y Vázquez (2022), Kuznetsov (2022) y Cando y Cando (2021) coinciden que la distancia cultural es importante en la toma de decisiones de las empresas, cuando estas deciden invertir. Para algunas compañías, la distancia cultural no es un problema; sin embargo, conlleva un gasto mayor, ya que incluso se debe investigar cómo es la población y su reacción para lograr entrar al mercado. Al revisar estos estudios, se concluyó que depende del tamaño de la empresa y su experiencia en inversiones extranjeras directas, para que este factor suponga un problema.

La ubicación geográfica es otro tema analizado, sin embargo, no cuenta con mucha información. Los autores Spillan y López (2021), Kuznetsov (2022), González y Sánchez (2019), Camarero et al. (2020), Nasirov et al. (2022) y Götz & Jankowska (2019), analizaron este factor, aunque no muy profundamente. No obstante, este elemento resultó importante para las empresas, dependiendo de cuáles sean sus objetivos y a qué sector de la industria se dedican, para que puedan decidir qué ubicación les conviene más para lograr sus objetivos.

Los resultados que determinan los diferentes autores y sus contraposiciones entre los mismos, se deben a los tipos de empresas que analizaron, el sector al que se dirigieron, el país de origen de las mismas y del tipo de inversión que deseen realizar: sea horizontal o vertical, además de los objetivos y alcances de cada empresa.

5. Conclusión

El tamaño del mercado emerge como el factor más destacado en los estudios revisados y alcanzó un consenso general sobre su importancia. A diferencia de este fenómeno, la relevancia de otros factores varía según la empresa analizada. Se observó que la información se encontraba dispersa, debido a que estos factores y su nivel de importancia dependen de la empresa que se analiza; es decir, depende del país de origen de la compañía; el sector de la industria al que se dirige y los objetivos que esta busca.

Se destaca la importancia de diversos factores como el tamaño del mercado; la infraestructura del país; la apertura comercial; los sistemas legales; la estabilidad política; la corrupción; el capital humano y la distancia cultural, que prevalecen sobre otros determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED). Sin embargo, el hallazgo principal es que su relevancia depende de los objetivos específicos de la empresa interesada en invertir. Además, se encontró que el tipo de inversión, ya sea horizontal o vertical, juega un papel crucial en cómo las empresas valoran la toma de decisiones de inversión.

Otro hallazgo significativo es que algunos constituyentes que podrían parecer irrelevantes en un primer

momento, en realidad son fundamentales para las decisiones empresariales. Elementos como la imagen de un país, la ubicación geográfica, la competencia y el riesgo climático, aunque a menudo son subestimados, tienen un impacto considerable en las inversiones.

Además, existe una escasez de estudios de las empresas latinoamericanas que desean invertir dentro de la propia región, lo que hace que este tema sea particularmente interesante para investigar. Aunque abundan las investigaciones sobre la inversión de compañías chinas en Latinoamérica, hay una notable falta de información sobre las actividades de empresas de otros países en la región, lo que también representa una oportunidad valiosa para estudios adicionales.

5.1 Limitaciones

El estudio tuvo algunas limitaciones, ya que algunos estudios analizados, tenían pocas o solo una empresa en la que basaban sus estudios, lo que generaron resultados insuficientes sobre el tema, esto conllevó a que la propuesta no haya sido estudiada desde varios enfoques. Además, se encontraron dificultades al momento de organizar la información, porque se encontraba muy dispersa.

6. Referencias

- Alvarado, L., Muñoz, E., Avendaño, Á., y Naranjo, M., (2023). El efecto del índice de riesgo país sobre la inversión extranjera directa en el Ecuador. *Polo Del Conocimiento*, 8(5), 768–781. <https://doi.org/10.23857/pc.v8i5>
- Amorim, L., y Menezes, H., (2022). Brazil's New Investment Treaty Model: Why Now? *International Relations*, 22(3), 600–612. <https://doi.org/10.22363/2313-0660-2022-22-3-600-612>
- Bengoa, M., Sánchez, B., & Shachmurove, Y., (2020). Do trade and investment agreements promote foreign direct investment within Latin America? Evidence from a structural gravity model. *Mathematics*, 8(11), 1–32. <https://doi.org/10.3390/math8111882>
- Bezuidenhout, H., Mhonyera, G., Van Rensburg, J., Sheng, H., Carrera, J., & Cui, X., (2021). Emerging market global players: The case of brazil, china and south africa. *Sustainability (Switzerland)*, 13(21). <https://doi.org/10.3390/su132112234>
- Bhattacharya, M., Behera, S., Dash, D., & Apergis, N., (2023). FDI Inflows and Urbanization: A Cross-country Comparison from Asia, Africa and Latin America. *Global Business Review*. <https://doi.org/10.1177/09721509231185829>
- Biro, F., Erdey, L., Gall, J., & Markus, A., (2019). The Effect of Governance on Foreign Direct Investment in Latin America. *Global Economy Journal*, 19(1). <https://doi.org/10.1142/S2194565919500064>
- Blanchard, J., (2019). The Politics of Latin America's Investment and Other Links with China: Contextualizing the Region's Cash Chasing while Racking Richer Research Rewards. *Journal of Chinese Political Science*, 24(4), 565–582. <https://doi.org/10.1007/s11366-018-09585-9>
- Blanco, L., Ruiz, I., & Wooster, R., (2019). The effect of violent crime on sector-specific FDI in Latin America. *Oxford Development Studies*, 47(4), 420–434. <https://doi.org/10.1080/13600818.2019.1611754>
- Borda, A., Newbury, W., Carneiro, J., & Cordova, C., (2019). Using Latin America as a research laboratory: The moderating effect of trade openness on the relationship between inward and outward FDI. *Multinational Business Review*, 27(2), 122–140. <https://doi.org/10.1108/MBR-03-2019-0022>
- Bretos, I., & Errasti, A., (2018). Dissemination of the cooperative values and organizational

- practices in foreign subsidiaries: The case of the multinational co-op Fagor Ederlan. *REVESCO - Revista de Estudios Cooperativos*, 127, 45–69. <https://doi.org/10.5209/REVE.58395>
- Bruhn, N., Calegario, C., & Mendonça, D., (2020). Foreign direct investment in developing economies: A study on the productivity spillover effects in Latin America. *RAUSP Management Journal*, 55(1), 40–54. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-07-2018-0042>
- Cacay, J., Vega, C., Nuñez, E., & Reyes, K., (2024). Efecto de la calidad institucional sobre la inversión extranjera directa: evidencia de las economías andinas. *ECA Sinergia*, 15(1), 82–94. <https://doi.org/10.33936/ecasinergia.v15i1.5674>
- Camarero, M., Montolio, L., & Tamarit, C., (2020). Understanding German FDI in Latin America and Asia: A comparison of GLM estimators. *Economies*, 8(1). <https://doi.org/10.3390/economies8010019>
- Cando, J., & Cando, J., (2021). Challenges for the Internationalization of Transnational Companies. Case: IKEA. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*, 9(3), 21–28. <https://orcid.org/0000-0003-4035-6135>
- Carrillo, J., & Michelli, J., (2017). Huawei y Foxconn: casos pioneros de la nueva internacionalización y expansión regional de China en México. *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 27(50). <https://doi.org/10.24836/es.v27i50.409>
- Castañeda, N., (2017). New Dependency Economic Links between China and Latin America. *Issues and Studies*, 53(1).
- Castellanos, O., Velásquez, J., y Arboleda, G., (2021). La doble tributación internacional sobre la inversión directa extranjera en América Latina y el Caribe. *Administración & Desarrollo*, 51(1), 165–183. <https://doi.org/10.22431/25005227.vol51n1.8>
- Cherif, M., & Dreger, C., (2018). Do regional trade agreements stimulate FDI? Evidence for the Agadir, MERCOSUR and AFTA regions. *Review of Development Economics*, 22(3), 1263–1277. <https://doi.org/10.1111/rode.12381>
- Chowdhury, S., Sharma, R., & Yu, Y., (2023). Inward foreign direct investment in emerging economies: a review and future research avenues. In *Review of International Business and Strategy*, 33(5), 717–739. Emerald Publishing. <https://doi.org/10.1108/RIBS-03-2022-0033>
- Coba, D., y Vásconez, L., (2024). El papel de los incentivos fiscales en la atracción de inversiones extranjeras. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 7(1), 155–165. <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/677>
- Contractor, F., Dangol, R., Nuruzzaman, N., & Raghunath, S., (2020). How do country regulations and business environment impact foreign direct investment (FDI) inflows? *International Business Review*, 29(2). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.101640>
- Dal, S., & Loan, N., (2017). Fdi inflows, price and exchange rate volatility: New empirical evidence from Latin America. *International Journal of Financial Studies*, 5(1). <https://doi.org/10.3390/ijfs5010006>
- Danes, D., Van Eijck, P., Lindeque, J., Meyer, M., & Peter, M., (2023). FDI motives and city location preferences in the automotive and commercial banking industries. *Competitiveness Review*, 33(3), 602–626. <https://doi.org/10.1108/CR-03-2022-0040>
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D., (2018). *Negocios internacionales Ambientales y*

- operaciones*. (15a. ed.). Pearson Educación.
- Danzman, S., & Slaski, A., (2022). Incentivizing embedded investment: Evidence from patterns of foreign direct investment in Latin America. *Review of International Organizations*, 17(1), 63–87. <https://doi.org/10.1007/s11558-021-09418-0>
- Dunning, J., (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business*, 19(1), 1–31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>
- Dunning, J., (1994). Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 3(1), 23–52.
- Fernand, P., & Pastás, E., (2022). Corrupción y crecimiento económico en América Latina y el Caribe. *Revista de Economía Del Caribe*, 29, 32–49. <https://doi.org/10.14482/ecoca.29.704.937>
- Fraga, G., (2022). Investment Climate and Foreign Direct Investment in Latin American Countries: Firm-level Evidence. *Estudios Económicos*, 39(79), 103–126. <https://doi.org/10.52292/j>
- Frick, S., & Rodríguez, A., (2023). What draws investment to special economic zones? Lessons from developing countries. *Regional Studies*, 57(11), 2136–2147. <https://doi.org/10.1080/00343404.2023.2185218>
- Galaso, P., Sánchez, Á., García, S., & Olivas, C., (2018). Los efectos de La red mundial de fusiones y adquisiciones sobre La inversión: un estudio para América Latina. *Revista de Economía Mundial*, 48, 65–100.
- García, P., López, A., y Línea, D., (2020). La Inversión Extranjera Directa Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) Sector de Integración y Comercio (INT). *Banco Interamericano de Desarrollo*. <http://www.iadb.org>
- Ghirelli, C., Pérez, J., & Urtasun, A., (2021). The spillover effects of economic policy uncertainty in Latin America on the Spanish economy. *Latin American Journal of Central Banking*, 2(2). <https://doi.org/10.1016/j.lacb.2021.100029>
- Gómez, R., Windler, L., & Massa, R., (2020). Determinantes de la inversión extranjera directa en América Latina: una visión desde la economía administrativa. *Revista Economía y Política*, 31, 36–49. <https://doi.org/10.25097/rep.n31.2020.03>
- González, G., & Sánchez, R., (2019). The investment of Spanish companies in Latin America, patterns and determining features. *Janus.Net*, 10(1), 112–124. <https://doi.org/10.26619/1647-7251.10.1.8>
- Götz, M., & Jankowska, B., (2019). Inter-regional OFDI motives and location patterns - The case of polish OFDI outside Europe. *Journal of East European Management Studies*, 24(1), 122–154. <https://doi.org/10.5771/0949-6181-2019-1-122>
- Guzmán, L., & Lugo, M., (2023). State-level Location Determinants of Japanese Automotive FDI in Mexico. *Ensayos Revista de Economía*, 42(2), 183–210. <https://doi.org/10.29105/ensayos42.2-3>
- Herrera, M., & Montesdeoca, L., (2019). Influencia de la inversión española directa en Colombia, Ecuador y Perú Influence of direct spanish investment in Colombia, Ecuador and Peru. *Estado & Comunes*, 9, 359–382.

- Hill, C., (2021). *Negocios internacionales: Cómo competir en el mercado global*. (13a. ed.).
- Hymer, S., (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* (Disertación doctoral, Massachusetts Institute of Technology).
- Hymer, S., (1976). On Multinational Corporations and Foreign Direct Investment. *The theory of transnational corporations*.
- Hymer, S., (1982). The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development. *Academic Press*, 325-352.
- Jančovič, P., & Gressš, M., (2021). Changes in Patterns of Territorial Distribution of Foreign Direct Investment in Latin American and Caribbean Region. *Prace i Studia Geograficzne*, 66(4), 135–150. <https://doi.org/10.48128/pisg/2021-66.4-09>
- Jaworek, M., Szałucka, M., & Karaszewski, W., (2019). Limiting Factors of Foreign Direct Investment Undertaken By Polish Enterprises. *Journal of East-West Business*, 25(3), 293–317. <https://doi.org/10.1080/10669868.2019.1616648>
- Kabir, L., & Rakov, I., (2023). Russian Companies' Motivations for Making Green Investments. *Journal of Risk and Financial Management*, 16(3). <https://doi.org/10.3390/jrfm16030145>
- Kang, Y., (2018). Regulatory institutions, natural resource endowment and location choice of emerging-market FDI: A dynamic panel data analysis. *Journal of Multinational Financial Management*, 45, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2018.04.003>
- Keeley, A., & Matsumoto, K., (2018). Investors' perspective on determinants of foreign direct investment in wind and solar energy in developing economies. *Journal of Cleaner Production*, 179, 132–142. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.12.154>
- Kicsi, R., & Burciu, A., (2019). Inside the World-Class Multinationals: A Sectoral Frame. *Studies in Business and Economics*, 14(2), 73–87. <https://doi.org/10.2478/sbe-2019-0026>
- Krugman, P., Obstfeld, M., y Melitz, M., (2016). *Economía internacional: Teoría y política*. (10.^a ed.). Pearson Educación. <https://247pearsoned.custhelp.com/app/contact>
- Kuznetsov, A., (2022). Russian Direct Investment in Countries of Latin America. *Herald of the Russian Academy of Sciences*, 92, S859–S864. <https://doi.org/10.1134/S1019331622150060>
- Li, X., & Gallagher, K., (2022). Assessing the climate change exposure of foreign direct investment. *Nature Communications*, 13. <https://doi.org/10.1038/s41467-022-28975-5>
- Lourenção, M., Montanari, M., Giraldi, J., & Costa, A., (2019). Brazil 's image and Brazilian personality: a systematic review from the viewpoint of cordiality. *Revista de Gestao*, 26(3), 274–292. <https://doi.org/10.1108/REG-01-2018-0007>
- Luque, J., (2019). Chinese Foreign Direct Investment and Argentina: Unraveling the Path. *Journal of Chinese Political Science*, 24, 605–622. <https://doi.org/10.1007/s11366-018-09587-7>
- Machado, M., & Jardim, D., (2019). Foreign Direct Investment in Brazilian Hospitals: Mapping Institutional Environment and Scenarios for the Investors. *Journal of Health Management*, 21(4), 476–486. <https://doi.org/10.1177/0972063419884445>
- Márquez, F., (2019). The presence of Chinese businesses in the world. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 4(2 Special Issue), 1–12. <https://doi.org/10.1344/jesb2019.2.j058>
- Martí, J., Alguacil, M., & Orts, V., (2017). Location choice of Spanish multinational firms in

- developing and transition economies. *Journal of Business Economics and Management*, 18(2), 319–339. <https://doi.org/10.3846/16111699.2015.1013980>
- Mas, F., Ruiz, E., & Calderón, A., (2018). Strategic group influence on entry mode choices in foreign markets. *International Business Review*, 27(6), 1259–1269. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.05.007>
- Mazouz, K., Wood, G., Yin, S., & Zhang, M., (2021). Comprehending the outward FDI from Latin America and OCED: A comparative perspective. *International Business Review*, 30(5). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101853>
- Minerva, G., (2023). The strategic proximity-concentration trade-off with multiproduct multinational firms. *International Economics*, 174, 198–220. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2023.03.007>
- Montanari, M., Engracia, J., & Ribeiro, S., (2020). Relationship between country brand and internationalization: a literature review. *Benchmarking*, 27(7), 2148–2165. <https://doi.org/10.1108/BIJ-09-2018-0277>
- Moreno, Á., & Espinosa, R., (2018). Effects of the Foreign Direct Investment on the Productivity of Latin American Countries (1990-2012). *Economía: Teoría y Práctica*, 49. <https://doi.org/10.24275/ETYP/AM/NE/492018/Moreno>
- Nasirov, S., Gokh, I., & Filippaios, F., (2022). Technological radicalness, R&D internationalization, and the moderating effect of intellectual property protection. *Journal of Business Research*, 145, 215–227. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.02.079>
- Nieto, T., y Piedrahita, J., (2019). Factores Determinantes de la Inversión Extranjera Directa para Colombia en el Periodo entre 2000-2018. *Revista de Investigaciones Universidad Del Quindío*, 31(1), 73-83
- Nikulín, K., (2020). Trade and Economic Partnership between Spain and Latin America. *Sovremennaya Evropa*, 3, 170–180. <https://doi.org/10.15211/soveurope32020170180>
- Opoku, E., Acheampong, A., Dzator, J., & Kufuor, N., (2022). Does environmental sustainability attract foreign investment? Evidence from developing countries. *Business Strategy and the Environment*, 31(7), 3542–3573. <https://doi.org/10.1002/bse.3104>
- Page, M., McKenzie, J., Bossuyt, P., Boutron, I., Hoffmann, T., Mulrow, C., et al., (2021). The Prisma 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews. In *Revista Española de Cardiología*, 74(9), 790–799. BMJ Publishing Group. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>
- Quer, D., Rienda, L., & Andreu, R., (2019). Chinese Investments in Latin America: An Analysis of Host Country Determinants. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 4(2), 45–67. <https://doi.org/10.1344/JESB2019.2.j060>
- Roncal, X., (2018). Apuntes sobre la Inversión Extranjera Directa en América Latina. *Investigación & Negocios*, 11(17).
- Ruppert, L., & Bertella, M., (2018). The internationalization of South Korean companies and the role of the state. *Revista de Economía Contemporánea*, 22(2), 1–24. <https://doi.org/10.1590/198055272225>
- Saavedra, R., & Flores, C., (2017). La gobernabilidad como un determinante de la inversión extranjera directa en América Latina. *Ensayos Revista de Economía*, 36(2), 123–146.
- Sánchez, M., (2020). Argentina: como país receptor de inversiones chinas para el desarrollo de

- videojuegos. *REICE: Revista Electrónica de Investigación En Ciencias Económicas*, 7(14), 1–26. <https://doi.org/10.5377/reice.v7i14.9371>
- Sandler, M., Bobek, V., Maček, A., & Horvat, T., (2019). Greenfield investment vs. merger and acquisition as an entry strategy in Mexico – the case of Austrian companies. *J. International Business and Entrepreneurship Development*, 12(1), 6–21.
- Santos, Á., (2023). International Investment Law in the Shadow of Populism: Between Redomestication and Liberalism Re-Embedded. *Politics and Governance*, 11(1), 203–213. <https://doi.org/10.17645/pag.v11i1.6220>
- Singh, D., & Gal, Z., (2020). Economic Freedom and its Impact on Foreign Direct Investment: Global Overview. *Review of Economic Perspectives*, 20(1), 73–90. <https://doi.org/10.2478/revecp-2020-0004>
- Spillan, J., & López, M., (2021). *Doing Business in Guatemala Challenges and Opportunities*. Springer International Publishing.
- Spillan, J., & Rahman, M., (2019). *Doing Business in Chile and Peru Challenges and Opportunities*. Palgrave Macmillan.
- Teixeira, M., (2021). Determinants of Outward FDI from Developing Economies: Evidence for a Sample of Latin American Countries. *U. Porto*, 1-61.
- Tuman, J., & Shirali, M., (2017). The political economy of Chinese foreign direct investment in developing areas. *Foreign Policy Analysis*, 13(1), 154–167. <https://doi.org/10.1111/fpa.12092>
- Urata, S., & Baek, Y., (2023). Impact of International Investment Agreements on Japanese FDI A firm-level analysis. *The World Economy*, 46(8), 2306–2334. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/twec.13403>
- Valenzuela, B., & Fuenzalida, D., (2020). Efectos de la inversión extranjera y competitividad en el comercio y productividad de países latinoamericanos. *Economía y Sociedad*, 25(57), 1–16. <https://doi.org/10.15359/eys.25-57.6>
- Velásquez, S., & Vázquez, J., (2022). China 's Foreign Direct Investment in Mexico 's Auto Parts-Automotive Industry: Based on the Minth Group Case Study. *Revista Académica Del CISAN-UNAM*, 17(2). <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2022.2.547>
- Vélez, J., (2017). Del Análisis del Movimiento Internacional de Capitales a una Teoría de la Empresa Multinacional. *Revista Universitaria Ruta*, 19(1), 22–36. <file:///C:/Users/leoro/Downloads/2572.pdf>
- Verdugo, R., (2017). La política española de inmigración y los intereses económicos de España en el extranjero. *Papeles de Poblacion*, 23(93), 127–150. <https://doi.org/10.22185/24487147.2017.93.024>
- Zhang, X. (2019). The socioeconomic geography of Chinese outward foreign direct investment in Latin America. *GeoJournal*, 84(4), 961–982. <https://doi.org/10.1007/s10708-018-3>

