



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE ECONOMÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Economista

Tema:

“El entorno de inversión en relación a la producción per cápita en los países miembros del G7 y UNASUR.”

Autor: Arias Apo, Jordan Jorge

Tutora: Econ. Álvarez Jiménez, Elsy Marcela, PhD.

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Econ. Elsy Marcela Álvarez Jiménez, PhD con cédula de identidad No. 180282045-4, en mi calidad de Tutora del Proyecto de investigación sobre el tema: **“EL ENTORNO DE INVERSIÓN EN RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN PER CÁPITA EN LOS PAÍSES MIEMBROS DEL G7 Y UNASUR”**, desarrollado por Jordan Jorge Arias Apo, de la Carrera de Economía, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Instructivo del Reglamento para la Titulación de Grado en la Universidad Técnica de Ambato.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Julio 2025

TUTORA



.....
Econ. Elsy Marcela Álvarez Jiménez, PhD.

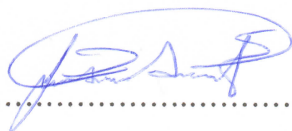
C.I. 180282045-4

AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Jordan Jorge Arias Apo con cédula de identidad N°. 180502141-5, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Proyecto de Investigación, bajo el tema: **“EL ENTORNO DE INVERSIÓN EN RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN PER CÁPITA EN LOS PAÍSES MIEMBROS DEL G7 Y UNASUR.”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Julio 2025

AUTOR



Jordan Jorge Arias Apo

C.I. 180502141-5

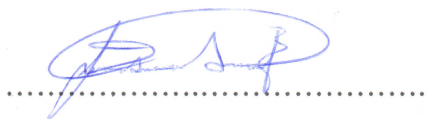
DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este Proyecto de Investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi Proyecto de Investigación, con fines de difusión pública; además, apruebo la reproducción de este Proyecto de Investigación, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial, y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, Julio 2025

AUTOR



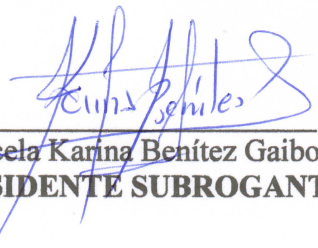
Jordan Jorge Arias Apo

C.I. 180502141-5

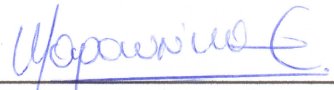
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“EL ENTORNO DE INVERSIÓN EN RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN PER CÁPITA EN LOS PAÍSES MIEMBROS DEL G7 Y UNASUR.”**, elaborado por Jordan Jorge Arias Apo, estudiante de la Carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

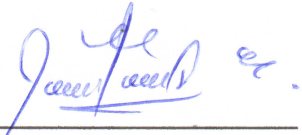
Ambato, Julio 2025



Dra. Marcela Karina Benítez Gaibor, Mg.
PRESIDENTE SUBROGANTE



Econ. Paulina Cabay
MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Alberto Luzuriaga
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Dedico este trabajo con profundo amor y gratitud a mi familia, fuente inagotable de fortaleza y motivación. A ti, mamá, por tu sabiduría y por estar siempre presente con una palabra de aliento; a ti, papá, por tu ejemplo de esfuerzo, responsabilidad y compromiso incondicional. A mis hermanos por su cariño constante, por creer en mí incluso en los momentos más difíciles y por brindarme su compañía en cada etapa de este camino. Cada uno de ustedes han sido clave en la construcción de este logro, y sin su apoyo, este proyecto no habría sido posible.

Este logro también les pertenece.

Jordan Jorge Arias Apo

AGRADECIMIENTO

Agradezco, en primer lugar, a Dios, por concederme la fortaleza, la claridad y la sabiduría necesarias para alcanzar esta meta, permitiéndome mantenerme enfocado incluso en los momentos de mayor incertidumbre.

A mi madre Irma y a mi padre Jorge, por ser mi mayor ejemplo de amor, esfuerzo y perseverancia, por enseñarme con su vida que todo logro requiere constancia y entrega. A mis hermanas Jessica y Vanessa, y a mi hermano Dario, les agradezco por su apoyo incondicional, por estar siempre presentes cuando más los necesité y por motivarme con su cariño y confianza incluso en los días más difíciles. A Jaela, cuya presencia, comprensión y compañía constante significaron un gran aliento en este camino.

A mi tutora, la Econ. Elsy Álvarez, por su guía comprometida, su paciencia y sus valiosas observaciones, que enriquecieron el desarrollo de este proyecto. De igual manera, a la Dra. Ximena Morales, por su acompañamiento académico y humano, que aportó claridad y dirección en momentos clave de la investigación.

También agradezco profundamente a Johao, Kenya y Alex, amigos que estuvieron presentes con su apoyo constante, su disposición sincera para colaborar y su amistad inquebrantable. No puedo dejar de mencionar a quienes compartieron este camino como compañeros, brindándome palabras de aliento y ayuda desinteresada cuando más lo necesitaba.

Jordan Jorge Arias Apo

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

CONTENIDO	PÁGINA
A. PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	iii
DERECHOS DE AUTOR	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
ABSTRACT.....	xiv
B. CONTENIDOS	
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Descripción del problema.....	1
1.2 Justificación.....	6
1.2.1 Justificación teórica, metodológica (viabilidad) y práctica	6
1.2.2. Formulación del problema de investigación	8
1.3 Objetivos	8
1.3.1 Objetivo general.....	8
1.3.2 Objetivos específicos	8
CAPÍTULO II	10

MARCO TEÓRICO.....	10
2.1 Revisión de literatura.....	10
2.1.1 Antecedentes investigativos.....	10
2.1.2 Fundamentos teóricos	13
2.2. Hipótesis (opcional) y/o preguntas de investigación	27
CAPÍTULO III.....	28
METODOLOGÍA	28
3.1 Recolección de la información	28
3.1.1 Población	28
3.1.2 Muestra	29
3.1.3 Fuentes primarias	29
3.1.4 Fuentes secundarias	29
3.1.5 Métodos	30
3.1.6 Técnicas	30
3.1.7 Instrumentos	30
3.2 Tratamiento de la información	31
3.2.1 Nivel descriptivo.....	31
3.2.2 Nivel explicativo.....	34
3.3 Operacionalización de las variables.....	36
CAPÍTULO IV	41
RESULTADOS.....	41
4.1 Resultados y discusión.....	41
4.1.1 Objetivo descriptivo	41
4.1.2 Objetivo Explicativo.....	68
4.2 Verificación de la hipótesis	77
CAPÍTULO V.....	83
CONCLUSIONES.....	83
5.1 Conclusiones	83

5.2 Limitaciones del estudio.....	84
5.3 Futuras temáticas de investigación	84
C. MATERIALES DE REFERENCIA	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1 Variables: causa-independientes-entorno de inversión.....	37
Tabla 2 Variables: efecto-dependiente-producción per cápita.....	39
Tabla 3 Derechos de propiedad.....	42
Tabla 4 Protección de inversionistas.....	44
Tabla 5 Cumplimiento de contratos	46
Tabla 6 Ecosistema financiero	48
Tabla 7 Restricción a la inversión internacional	50
Tabla 8 Resumen detallado del modelo de regresión OLS para la variable dependiente: Producción Per Cápita (PPC)	69
Tabla 9 Factores de inflación de la varianza (VIF) para las variables del entorno de inversión.....	69
Tabla 10 Prueba de normalidad para las variables del entorno de inversión	70
Tabla 11 Prueba de autocorrelación de Wooldridge	71
Tabla 12 Prueba de Breusch–Pagan para heterocedasticidad	71
Tabla 13 Estimaciones de efectos fijos y aleatorios para variables del entorno de inversión.....	72
Tabla 14 Contraste de Hausman para la selección entre efectos fijos y efectos aleatorios en modelos de datos panel	72
Tabla 15 Estimaciones mediante el modelo Prais-Winsten con corrección de errores estándar en datos de panel.....	73
Tabla 16 Estimaciones de efectos fijos aplicadas a los países desarrollados del G7	73
Tabla 17 Estimaciones de efectos fijos aplicadas a los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR	75

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
Figura 1 Pilares de la prosperidad.....	16
Figura 2 Dendrograma jerárquico por países del año 2007	52
Figura 3 Dendrograma jerárquico por países del año 2008	53
Figura 4 Dendrograma jerárquico por países del año 2009	54
Figura 5 Dendrograma jerárquico por países del año 2010	55
Figura 6 Dendrograma jerárquico por países del año 2011	56
Figura 7 Dendrograma jerárquico por países del año 2012	56
Figura 8 Dendrograma jerárquico por países del año 2013	58
Figura 9 Dendrograma jerárquico por países del año 2014	58
Figura 10 Dendrograma jerárquico por países del año 2015	59
Figura 11 Dendrograma jerárquico por países del año 2016	60
Figura 12 Dendrograma jerárquico por países del año 2017	61
Figura 13 Dendrograma jerárquico por países del año 2018	62
Figura 14 Dendrograma jerárquico por países del año 2019	63
Figura 15 Dendrograma jerárquico por países del año 2020	64
Figura 16 Dendrograma jerárquico por países del año 2021	65
Figura 17 Dendrograma jerárquico por países del año 2022	66
Figura 18 Dendrograma jerárquico por países del año 2023	67

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA: “EL ENTORNO DE INVERSIÓN EN RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN PER CÁPITA EN LOS PAÍSES MIEMBROS DEL G7 Y UNASUR.”

AUTOR: Jordan Jorge Arias Apo

TUTORA: Econ. Elsy Marcela Álvarez Jiménez, PhD.

FECHA: Julio 2025

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio analizó la incidencia del entorno de inversión en la producción per cápita de los países miembros del G7 y UNASUR durante el periodo 2007-2023. El objetivo principal fue evaluar en qué medida los elementos estructurales del entorno inversor, como los derechos de propiedad, la protección a los inversionistas, el cumplimiento de contratos, el ecosistema de financiamiento y las restricciones a la inversión internacional, influyeron en el crecimiento económico medido por la producción per cápita. Para ello, se aplicó una metodología cuantitativa sustentada en análisis descriptivos, análisis jerárquico de conglomerados y modelos de regresión de datos panel, utilizando bases de datos del Instituto Legatum y organismos oficiales como el Banco Mundial y la CEPAL. Los resultados mostraron, en primer lugar, que los países del G7 presentaron condiciones institucionales estables, con marcos normativos eficientes y acceso consolidado al financiamiento, lo cual se reflejó en niveles altos y consistentes de producción per cápita. En segundo lugar, los países de UNASUR evidenciaron una alta heterogeneidad en sus entornos de inversión, lo que afectó de manera desigual su capacidad productiva. Se concluyó que un entorno de inversión favorable, caracterizado por protección jurídica, financiamiento accesible y baja incertidumbre regulatoria, promovió un crecimiento económico más sostenido. Asimismo, se determinó que la debilidad institucional, los sistemas financieros poco desarrollados y la inseguridad jurídica obstaculizaron el desarrollo económico de los países en vías de desarrollo. Esta investigación permitió evidenciar que la calidad del entorno de inversión no solo condicionó el nivel de producción de un país, sino también su capacidad para generar bienestar social y equidad económica en el largo plazo.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ENTORNO DE INVERSIÓN, PRODUCCIÓN PER CÁPITA, CRECIMIENTO ECONÓMICO, G7, UNASUR

**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ECONOMICS CAREER**

TOPIC: “THE INVESTMENT ENVIRONMENT IN RELATION TO PER CAPITA OUTPUT IN G7 AND UNASUR MEMBER COUNTRIES.”

AUTHOR: Jordan Jorge Arias Apo

TUTOR: Econ. Elsy Marcela Álvarez Jiménez, PhD.

DATE: July 2025

ABSTRACT

This study analyzed the impact of the investment environment on per capita output in the G7 and UNASUR member countries during the period 2007-2023. The main objective was to assess the extent to which the structural elements of the investment environment, such as property rights, investor protection, contract enforcement, the financing ecosystem and restrictions on international investment, influenced economic growth as measured by per capita output. For this purpose, a quantitative methodology based on descriptive analysis, hierarchical cluster analysis and panel data regression models was applied, using databases from the Legatum Institute and official agencies such as the World Bank and CEPAL. The results showed, first, that the G7 countries presented stable institutional conditions, with efficient regulatory frameworks and consolidated access to financing, which was reflected in high and consistent levels of per capita output. Secondly, the UNASUR countries showed a high degree of heterogeneity in their investment environments, which had an uneven impact on their productive capacity. It was concluded that a favorable investment environment, characterized by legal protection, accessible financing and low regulatory uncertainty, promoted more sustained economic growth. It was also found that institutional weaknesses, underdeveloped financial systems and legal uncertainty hindered economic development in developing countries. This research showed that the quality of the investment environment not only conditioned a country's level of production, but also its capacity to generate social welfare and economic equity in the long term.

KEYWORDS: INVESTMENT ENVIRONMENT, OUTPUT PER CAPITA, ECONOMIC GROWTH, G7, UNASUR

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Descripción del problema

La prosperidad desde el punto de vista de Acosta (2022) no debe entenderse únicamente desde una perspectiva de desarrollo económico, generando desigualdades. En este sentido, la prosperidad debe estar relacionada con la calidad de vida y la equidad social. En la misma línea, Cruz García & Fernández González (2019) sostienen que la prosperidad depende de la capacidad del Estado para garantizar el acceso equitativo a los derechos indispensables para sus habitantes, como salud, educación y seguridad, lo que a su vez aporta a la legitimidad del modelo de desarrollo.

El entorno de inversión es fundamental dentro de cualquier economía, porque constituye un elemento esencial para determinar el crecimiento y fortalecimiento de la actividad productiva, aumentando capital o tecnologías disponibles que facilitan los procesos productivos (Gutiérrez Arenas & Quintero Arango, 2020). Asimismo, Kwilinski et al. (2023) mencionan que este entorno se encuentra determinado por diferentes condiciones económicas como: políticas, sociales y legales que influyen directamente en la toma de decisiones de los inversionistas que hacen que una economía logre crecer equitativamente.

No obstante, su relevancia no se limita al crecimiento económico, también representa la equidad y el bienestar social (Chila & Rojas-Velásquez, 2024). Un marco de inversión estable y confiable permite acceder a recursos que impulsan la innovación, la infraestructura y la competitividad (Rojas & Charles-Leija, 2022). Sin embargo, cuando las condiciones para invertir son inciertas, el desarrollo suele concentrarse en sectores específicos sin generar un impacto positivo generalizado (Azimli, 2022). De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE (2024) los países que han implementado regulaciones claras y políticas de inversión bien estructuradas han logrado avances significativos en la reducción de desigualdades y el fortalecimiento del bienestar social.

A pesar de estos avances, la inversión debe estar gestionada correctamente. Al respecto, Llempén et al. (2024) mencionan que una inversión, ya sea pública o privada, no siempre garantiza un aumento en la producción per cápita. Para Morales Castro et al. (2025) las inversiones mal planificadas o ejecutadas pueden generar proyectos ineficaces que no impulsan el crecimiento económico. Además, la falta de transparencia en la gestión de recursos puede llevar a desvíos de fondos, reduciendo su impacto positivo en la sociedad (Arévalo Montalván & Barbarán Mozo, 2021). En la misma línea, Proaño Ramón (2024) enfatiza la necesidad de implementar inversiones bajo un marco transparente, con medidas de supervisión para garantizar su correcta ejecución. Una inversión bien estructurada no solo debe enfocarse en rentabilidad, sino también en su impacto social, promoviendo equidad y acceso a oportunidades para toda la población.

En este sentido, el crecimiento económico depende, en gran medida, de un entorno de inversión favorable. Aldabagh et al. (2025) señalan que la estabilidad política y económica, acompañada de políticas fiscales monetarias adecuadas, son indispensables para atraer inversores nacionales como extranjeros. Diversos estudios han demostrado que países desarrollados, como los miembros del G7 (Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Francia, Italia, Alemania y Canadá), poseen sistemas políticos sólidos y confiables lo que fomenta el incremento en los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), impulsando el crecimiento del PIB per cápita (Rosillo et al., 2024).

En este contexto, en el G7, Japón ha logrado niveles de desarrollo tecnológico muy significativos gracias a la incorporación de sistemas confiables de patentes, asimismo, Alemania implementó políticas sólidas en contra de la expropiación garantizando la seguridad del capital extranjero, pues el respeto a los derechos de propiedad estimula la competencia, innovación y acceso al financiamiento, impulsando el desarrollo empresarial (Dominguez & Cruz, 2023). Por tanto, garantizar condiciones óptimas para la inversión requiere de un sistema legal sólido y estable que, además de proteger los derechos de propiedad y asegurar el cumplimiento de contratos genere confianza en los inversionistas al reducir la incertidumbre y los riesgos asociados. Esto facilita la atracción de capital y garantiza el desarrollo económico sostenible (Quintero Sánchez, 2020; UNCTAD, 2023).

Un claro ejemplo es el ecosistema de financiamiento en Estados Unidos que se consolida como uno de los más sofisticados del mundo, desempeñando un papel clave en la dinamización de su economía y la atracción constante de inversiones (Lu, 2024). Según Securities Industry and Financial Markets Association SIFMA (2025) a cierre de 2023, el sistema financiero del país gestionaba activos por más de 24 billones de dólares, lo que refleja no solo su magnitud, sino también su capacidad para proveer liquidez, apalancar emprendimientos y sostener el crecimiento empresarial. Este entramado se compone de bancos comerciales, mercados de capital altamente desarrollados y una variedad de alternativas de crédito que permiten una cobertura financiera integral para empresas de todos los tamaños. No obstante, es importante mencionar que el país también enfrenta ciertos desafíos, como el aumento del déficit fiscal, que en 2023 alcanzó los 1,7 billones de dólares (Congressional Budget Office, 2024). A pesar de ello, la economía estadounidense logró mantener una dinámica positiva, cerrando el año con un crecimiento real del PIB del 2,5%, el más alto entre los países del G7.

Sin embargo, González Palma & Henriques Aguilera (2021) argumentan que países en vías de desarrollo como los de UNASUR (Bolivia, Brasil, Guyana, Surinam, Argentina Chile, Ecuador, Colombia, Paraguay, Peru y Uruguay), presentan volatilidad económica y graves problemas políticos que causan inestabilidad, lo que puede disuadir a los inversores, limitando el desarrollo económico generando bajos niveles de producción per cápita. Un país que no garantice condiciones óptimas para la inversión experimentará dificultades para mantener un crecimiento sostenible de su economía, afectando al bienestar de su población (Boudiaf & Henniche, 2023). En este sentido, los avances que tuvo Brasil en la protección de derechos de propiedad le han permitido disminuir la burocracia para adquirir bienes muebles e inmuebles demostrando así transparencia en sus acciones.

En este contexto, un sistema financiero correctamente estructurado garantiza las inversiones, promoviendo la competitividad empresarial (Banco Mundial, 2021). En la misma línea, Mota & Medrano (2021) mencionan que la existencia de mercados de valores eficientes, bancos y fuentes de financiamiento alternativas permiten tener mayor accesibilidad a financiamiento a pequeñas y medianas empresas generando empleo, lo que impacta de manera positiva en el incremento de la producción per cápita

de una región. Sin embargo, para Nolasco-Mamani et al. (2023) la falta de transparencia y la inestabilidad de los sistemas financieros en países en desarrollo limitan el flujo de capital, afectando al crecimiento. Por tanto, fortalecer las instituciones financieras y disminuir las barreras para inversionistas son acciones importantes que se deben realizar para consolidar un entorno de inversión favorable.

En el caso de Ecuador, se presentaron importantes limitaciones que obstaculizaron el crecimiento económico sostenido y la mejora del bienestar social. A pesar de los esfuerzos gubernamentales por atraer capital extranjero, la inversión extranjera directa se mantuvo por debajo del promedio regional. De acuerdo con el Banco Central del Ecuador (2023), la IED fue de 948 millones de dólares en 2022, representando apenas el 0.8% del PIB nacional, una cifra inferior a la registrada en países vecinos como Colombia y Perú. Esta situación se vio agravada por problemas estructurales como la inseguridad jurídica, los frecuentes cambios normativos y la débil institucionalidad. Además, la falta de políticas fiscales estables y la elevada carga tributaria a las empresas desincentivaron la inversión privada, reduciendo la capacidad del país para diversificar su matriz productiva. Como consecuencia, sectores clave como la agroindustria, la tecnología o la infraestructura no lograron consolidarse como motores de crecimiento inclusivo.

El crecimiento económico de una región no solo depende de su producción, sino también de factores externos como las restricciones a la inversión extranjera (Rosillo et al., 2024). En ciertas economías, medidas proteccionistas, regulaciones excesivas y el control de capitales dificultan la llegada de inversionistas, afectando la competitividad del mercado (Nguyen-Huu & Pham, 2023). Argentina y Colombia, por ejemplo, presentan este tipo de políticas limitando el ingreso de inversión extranjera y la integración al mercado mundial (Tipantuña Toaquiza, 2020). Según la UNCTAD (2023) estas barreras impiden que los países en desarrollo se integren a mercados globales, limitando su diversificación y expansión. En contraste, Santamaría Hernández (2022) menciona que para atraer inversión, es clave garantizar estabilidad jurídica y políticas económicas claras. Se ha demostrado que los países con menos restricciones logran mayor estabilidad, crecimiento y bienestar para su población (Ardanaz et al., 2020).

La inversión extranjera directa (IED) está estrechamente vinculada al crecimiento económico y ha sido un tema relevante de estudio en los últimos años. En esta línea, Besedes et al. (2020) destacan su importancia en el desarrollo, puesto que aporta capital, tecnología y conocimiento a las economías receptoras de inversión. Sin embargo, sus beneficios no siempre se distribuyen de manera equitativa entre la sociedad. Saidi & Ochi (2023) demuestran que la IED impulsa la producción per cápita cuando se alinea con políticas locales y se enfoca en infraestructura. No obstante, Chuang et al. (2021) advierten que, en ciertos casos, podría desalentar la inversión nacional. Para ello, se debería fomentar políticas que apoyen la complementariedad entre ambas fuentes de inversión local y extranjera (Nguyen-Huu & Pham, 2023).

Para que el entorno de inversión realmente impulse la prosperidad, debe equilibrar el crecimiento económico con el bienestar social y la sostenibilidad. Sin embargo, para Rodrik & Kennedy (2025) no basta con atraer capital; es crucial dirigirlo a sectores estratégicos como educación, salud e infraestructura, que generan desarrollo a largo plazo, invertir en estos ámbitos no solo dinamiza la economía, sino que también fortalece la estabilidad social y reduce la vulnerabilidad ante crisis. Además, garantizar la inclusión financiera y el acceso equitativo a oportunidades de inversión evita la concentración de riqueza y fomenta la participación de distintos sectores en el desarrollo económico (Rojas & Charles-Leija, 2022). Un entorno de inversión bien estructurado no solo impulsa la producción y el empleo, sino que también construye una sociedad más justa, donde el progreso económico beneficia a toda la población (Morales Castro et al., 2025). Así también abre puertas a una sociedad más justa y equilibrada, donde el progreso económico beneficia a equitativamente a todos (Ramírez, 2024).

Con base en estos elementos, se evidencia que el entorno de inversión está condicionado por múltiples factores que van desde la protección legal y el acceso a financiamiento hasta la existencia de regulaciones claras y competitivas. Aquellos países que han trabajado en mejorar sus marcos normativos y financieros han logrado atraer mayores niveles de inversión y fortalecer su competitividad global, mientras que las economías con restricciones y falta de seguridad jurídica continúan enfrentando desafíos en la atracción de capital extranjero.

1.2 Justificación

1.2.1 Justificación teórica, metodológica (viabilidad) y práctica

Comprender el impacto del entorno de inversión en el crecimiento del PIB per cápita es clave para entender cómo las economías pueden desarrollarse de forma sostenible. A lo largo de los años, diversas teorías han abordado la relación entre inversión y desarrollo económico (Sandulskyi, 2024). La acumulación de capital físico y la inversión en tecnología, según modelos tradicionales como los modelos de crecimiento, son motores principales del crecimiento económico porque aumentan la productividad de una economía (Cheng, 2020). Sin embargo, Yudihutomo (2024) menciona que esta visión ha sido matizada por enfoques contemporáneos que integran el papel de las instituciones y la calidad del entorno económico.

En esta línea, estudios recientes, como el realizado por Acemoglu & Robinson (2019), han demostrado que el impacto real de la inversión depende en gran medida de la calidad de las instituciones, la estabilidad política y la seguridad jurídica. Dicho de otro modo, Mugano (2021) menciona que no basta con atraer inversiones, sino que se requieren condiciones estables y un marco normativo sólido para garantizar que esa inversión pueda traducirse en un desarrollo sostenible. En este sentido, también se incorpora al estudio el método del Legatum Institute (2023a), que tiene en cuenta una serie de factores institucionales y económicos para evaluar el entorno de inversión en diversas economías.

Según Bosi & Ha-Huy (2023) contar con una estrategia multidimensional, que sorte las limitaciones de los modelos exclusivamente económicos, ofrece una perspectiva más completa de la expansión económica. En particular, se analizaron variables como los derechos de propiedad, protección a los inversionistas, cumplimiento de contratos, ecosistema de financiamiento y protección a la inversión internacional como factores determinantes del entorno de inversión. También el PIB per cápita puesto que es la variable que afecta a los resultados macroeconómicos, al influir directamente en las decisiones de inversión de los agentes económicos nacionales y extranjeros. Así pues, este documento contribuyó a la literatura económica contemporánea, integrando tanto el enfoque institucional como el económico en el análisis del desarrollo.

Además, la elección de este tema responde tanto al interés académico y profesional. Por lo que es necesario seguir explorando cómo las características del entorno económico afectan al desarrollo, especialmente en los países en desarrollo, donde las condiciones institucionales tienden a ser más volátiles. La motivación de realizar la investigación surgió de la posibilidad de mejorar las capacidades técnicas y analíticas y, al mismo tiempo, añadir pruebas empíricas a los debates actuales sobre política económica y desarrollo. El estudio fue factible en términos de tiempo, recursos y capacidades del investigador debido a la disponibilidad de herramientas y bases de datos organizados y actualizados.

Se utilizaron datos secundarios del Instituto Legatum, una fuente conocida por su precisión y cobertura mundial. Esta organización proporciona datos sociales, institucionales y económicos de más de 160 naciones, lo que permite realizar análisis comparativos y garantiza la precisión y coherencia de los datos utilizados. En este estudio se seleccionaron los países desarrollados del G7 y en vías de desarrollo UNASUR. Según Borjas García (2020) la utilización de bases de datos estructuradas y verificadas permite concentrar el análisis en la interpretación y evaluación de los patrones existentes, evitando la subjetividad en la recolección de información.

A partir del análisis estadístico y econométrico, se adoptó un enfoque cuantitativo (Imoh-Ita, 2023). En particular, la metodología incluyó varias herramientas: un análisis descriptivo para caracterizar ambas regiones, un análisis de conglomerados para clasificar los países según sus condiciones de inversión y modelos econométricos de regresión múltiple para estimar cómo el entorno de inversión influye en la producción per cápita. Por lo tanto Greene (2020) afirma que estos métodos funcionan eficientemente para encontrar correlaciones y averiguar el impacto que tienen diversos factores en los resultados económicos.

Esta investigación no solo tiene una gran relevancia académica, sino también para los responsables de las políticas públicas, las instituciones financieras y el sector empresarial. En la actualidad, muchos países se enfrentan al reto de atraer y retener inversiones productivas en un contexto de elevada competencia mundial y constante transformación tecnológica. Por tanto, los gobiernos y las organizaciones multilaterales podrían utilizar estas conclusiones para dar prioridad a las reformas

legales, fiscales y administrativas destinadas a reforzar el clima de inversión, especialmente en las economías emergentes.

El sector privado también puede beneficiarse del estudio al comprender mejor los riesgos y oportunidades que presenta el entorno institucional y económico de un país. Esto permitiría una mejor planificación estratégica, especialmente en lo que respecta a la localización de las inversiones, las alianzas internacionales y la diversificación de los mercados.

Finalmente, el carácter original de esta investigación se refleja en su enfoque comparativo y multidimensional, integrando variables institucionales y económicas desde una perspectiva innovadora. Aunque existen estudios sobre el crecimiento y la inversión, pocos examinan el impacto del entorno de inversión desde una perspectiva institucional amplia, como el del Instituto Legatum. Esta combinación de teoría clásica y enfoques actuales, junto con un riguroso análisis cuantitativo, confiere al estudio un valor añadido que contribuye a la literatura y proporciona herramientas útiles para la toma de decisiones.

1.2.2. Formulación del problema de investigación

¿Cómo el entorno de inversión afecta la producción per cápita en los países miembros del G7 y UNASUR?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Evaluar la incidencia del entorno de inversión en la producción per cápita en los países miembros del G7 y UNASUR.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Describir el entorno de inversión y la producción per cápita en los países miembros del G7 y UNASUR.
2. Clasificar a los países miembros del G7 y UNASUR en función al entorno de inversión.
3. Estimar la producción per cápita considerando el entorno de inversión

en los países países miembros del G7 y UNASUR.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Revisión de literatura

2.1.1 Antecedentes investigativos

Todavía existen dudas sobre la forma en que los diversos elementos del entorno de inversión influyen realmente en el crecimiento económico, a pesar de los importantes avances teóricos y empíricos en este ámbito. La relación causal entre estos factores y el aumento sostenido del PIB per cápita no siempre es lineal ni uniforme, a pesar de que en general se admite que elementos como la protección de los derechos de propiedad, la eficiencia judicial, el acceso a la financiación y la estabilidad reglamentaria son cruciales para promover la inversión (Bordo & Rousseau, 2006; Heine, 2015). Aunque el entorno de inversión ha sido ampliamente estudiado en la literatura económica, la manera en que influye en el crecimiento económico y la competitividad sigue siendo un tema de debate. La capacidad de los países para crear un entorno propicio para la inversión es fundamental para su desarrollo, sin embargo, también se reconoce que el contexto político y social de cada país puede alterar significativamente el éxito de las políticas de inversión, lo que refleja la complejidad del entorno de inversión en su relación con el crecimiento económico (Abdillah et al., 2023).

El entorno de inversión según J. Liu & Tian (2025) juega un papel crucial en el desarrollo económico de un país, puesto que influye directamente en la cantidad de inversiones extranjeras directas que un país puede atraer, lo que a su vez impacta en el PIB per cápita y el bienestar general. Según estudios recientes realizados por Caldas-Jara et al. (2023) países con entornos de inversión favorables experimentan un crecimiento económico más rápido, en donde las inversiones extranjeras suelen generar empleo, incrementar la productividad y fomentar el desarrollo de infraestructuras. Además, el capital invertido en proyectos estratégicos, como la construcción de infraestructuras, investigación y desarrollo, mejora la competitividad del país y refuerza la estabilidad económica (Valiente Abente & Rojas Chávez, 2024). En particular, en una investigación de Sánchez et al. (2024) demuestran que las inversiones en sectores clave, como la tecnología y la educación, pueden generar

efectos multiplicadores en otras áreas de la economía, lo que lleva a un círculo virtuoso de crecimiento.

La relación entre el entorno de inversión y el desarrollo económico también es significativa en el contexto de los mercados emergentes (Solano Maldonado et al., 2023). En estos países, la mejora del entorno de inversión puede ser una de las estrategias más eficaces para acelerar el crecimiento económico y reducir las desigualdades sociales. Los estudios de Ferré López & Chávarry Ysla (2023) indican que países que implementan reformas para mejorar su entorno de inversión, tales como simplificación de trámites y mejoras en la protección jurídica, pueden experimentar aumentos sustanciales en su PIB per cápita y una mayor atracción de inversiones extranjeras. Por lo tanto, según Vásquez Benavidez et al. (2024) un entorno regulador eficiente que garantice transparencia y estabilidad política permite a los inversores tomar decisiones más informadas, lo que resulta en un flujo continuo de inversiones, favoreciendo la expansión económica.

Las investigaciones recientes han enfatizado diversos elementos del entorno de inversión que resultan cruciales para el crecimiento económico. Uno de los factores predominantes es la estabilidad política e institucional, misma que fue analizada por Vásquez Benavidez et al. (2024). En esta misma línea Milla Mejia (2023) señala que la calidad y solidez de las instituciones políticas y económicas constituyen determinantes fundamentales para el desarrollo económico de largo plazo. En este contexto, la investigación realizada en América Latina, incluidos algunos países de UNASUR, han constatado cómo la inestabilidad institucional puede ser una barrera sustancial para atraer inversión externa y potenciar un crecimiento económico duradero (Yacila Espinoza & Luján Johnson, 2025).

Asimismo, el marco regulatorio emerge como otro componente determinante del entorno de inversión. Estudios exhaustivos, como los realizados por Nonell & Medina (2015), evidencian que regulaciones empresariales más estrictas están inversamente relacionadas con el nivel de inversión y el crecimiento económico en múltiples países, tanto en economías avanzadas como en emergentes. La eficiencia regulatoria, junto con una aplicación transparente y estable de las normas y una robusta protección de los derechos de propiedad, reduce notablemente los costos de transacción, fomentando

la confianza y seguridad jurídica entre los inversores (Ferré López & Chávarry Ysla, 2023). Sin embargo, la incertidumbre jurídica y la variabilidad regulatoria frecuente pueden inhibir inversiones potenciales, limitando su efecto positivo sobre la producción per cápita (N. Liu et al., 2018).

El desarrollo del sistema financiero constituye otra dimensión clave para canalizar eficientemente los recursos ahorrados hacia inversiones productivas (Olivares Vera et al., 2023). En contraste, Pușcașu (2024) documenta una relación positiva sólida entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico a largo plazo, destacando que un sistema financiero eficaz facilita significativamente el acceso a crédito, impulsa la innovación empresarial y favorece proyectos de gran escala que aumentan la productividad agregada. Estudios adicionales de UNASUR han señalado que las dificultades de acceso al financiamiento (Castillo Cota, 2020). Adicional a la inestabilidad de ciertos sistemas financieros, restringen la inversión productiva y limitan el crecimiento económico (Burneo Carrera, 2023). En cambio, según Gara et al. (2024) la fortaleza financiera característica de los países del G7 ofrece ventajas comparativas en términos de estabilidad. Permitiendo atraer capital de inversores internacionales (Antoci, 2024).

En estudios realizados por Agrawal (2024) se ha abordado ampliamente el vínculo existente entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico medido por el PIB per cápita. De la misma manera se demuestra una correlación positiva entre la profundidad y eficiencia del sector financiero y la expansión sostenida del ingreso per cápita (Kitov & Kitov, 2021). Asimismo, las dificultades en el acceso al financiamiento, especialmente para pequeñas y medianas empresas, están significativamente relacionadas con menores tasas de crecimiento económico en países en vías de desarrollo (Bozitan & Badulescu, 2023). Estas limitaciones financieras suelen traducirse en una menor capacidad productiva y una reducción del potencial innovador y competitivo del tejido empresarial (Akhtar et al., 2023).

En consecuencia, varios estudios recientes han demostrado que un clima de inversión sólido depende de una serie de factores, como la transparencia fiscal, el grado de digitalización administrativa y la calidad de la infraestructura institucional, además de variables macroeconómicas estables. Estudios como los de (Akhtar et al., 2023;

Azimli, 2022) demuestran cómo la integración de la tecnología en las operaciones gubernamentales reduce la corrupción y simplifica los procedimientos para los inversores, mejorando el entorno empresarial. Según Shaikh (2022) la previsibilidad de las políticas públicas es un factor crucial para atraer inversiones sostenibles. Del mismo modo las naciones con sistemas fiscales más estables y transparentes son capaces de atraer mayores cantidades de inversión extranjera. Por tanto, las economías que han institucionalizado mecanismos de transparencia han reportado incrementos significativos en sus niveles de inversión externa directa y crecimiento económico per cápita.

2.1.2 Fundamentos teóricos

El entorno de inversión y el impacto que tiene en el crecimiento de la producción per cápita ha sido abordado por varias corrientes teóricas, las cuales han establecido que las condiciones regulatorias como la calidad institucional determinan el desarrollo sostenido dentro de una economía. En esta línea, la teoría institucionalista de North (1990) brinda enfoques sólidos para comprender el funcionamiento de las estructuras formales e informales de una sociedad económica en el funcionamiento de una actividad económica. North, siendo uno de los principales referentes de esta corriente, sostiene que las instituciones se encargan de regular el comportamiento de agentes económicos al disminuir la incertidumbre en el mercado. En su obra, *Institutional Change and Economic Performance* plantea que los derechos de propiedad bien estructurados, un sistema judicial eficiente y políticas coherentes son importantes para atraer inversión y sostenerla a largo plazo.

En este sentido, autores como Acemoglu & Robinson (2012) refuerzan el enfoque institucionalista al diferenciar instituciones inclusivas y extractivas. La primera promueve la participación de personas en actividades económicas por medio de libertades y incentivos económicos. Mientras que para la segunda oprime la posibilidad de que tengan acceso a oportunidades, ocasionando desigualdades que limitan el crecimiento económico (Alberola, 2024). Entonces, contar con un buen clima de inversión está ligado directamente a la naturaleza del sistema institucional y la capacidad para garantizar derechos, fomentar la competencia y prevenir la concentración del poder económico en grupos privilegiados (Shapovalova et al., 2023).

Desde una perspectiva complementaria, la teoría de la regulación económica permite comprender la importancia de un marco normativo claro y estable para el correcto funcionamiento del entorno de inversión (Thomas & Thomas, 2022). Esto se fundamenta en la teoría de la regulación de Stigler (1971) quien argumenta que para corregir eficientemente los fallos del mercado el Estado debe intervenir, limitando la existencia de sobrepagos injustificados que desincentiven la inversión. Esta visión es abordada por autores contemporáneos como Djankov et al. (2002) quienes destacan las principales causas que afectan al clima de negocios y emprendimientos, son las regulaciones excesivas o sistemas legales poco eficientes. Cuando los procesos para iniciar un negocio son complejos, la mayoría de inversionistas optan por inmovilizar sus capitales o incluso trasladar a economías más estables, afectando directamente al crecimiento económico per cápita (Ma et al., 2021).

En cuanto al análisis específico del PIB per cápita, hay teorías del crecimiento económico que ofrecen marcos robustos que permiten comprender sus determinantes (Buyanova & Averina, 2024). El enfoque neoclásico, representado por Solow (1956), sostiene que el crecimiento de la producción per cápita depende de la acumulación de capital, aumento de empleo y avances tecnológicos. Esta visión fue ampliada por Mankiw et al. (1992) mismos que aumentaron variables como el capital humano. Sin embargo, Onyimadu (2015) expone que debido a ciertas fallencias que tuvo el modelo neoclásico dieron paso a la teoría del crecimiento endógeno. Este conocimiento fue propuesto por Paul Romer y Robert Lucas quienes proponen que la innovación tecnológica, el conocimiento y el capital humano son indispensables para el crecimiento (Rosenzweig, 1990). En este sentido, Mukherjee & Sarkar (2021) mencionan que invertir en investigación, educación y desarrollo genera rendimientos crecientes que impulsa la producción per cápita a largo plazo.

2.1.2.1 Fundamentos teóricos del entorno de inversión

Las circunstancias jurídicas, económicas, institucionales, políticas y sociales que influyen directa o indirectamente en las decisiones de los agentes económicos sobre cómo asignar el capital a empresas rentables se denominan colectivamente entorno de inversión. La existencia de mercados financieros funcionales, un marco jurídico predecible, la seguridad jurídica, la protección de los derechos de propiedad y la

eficacia reguladora son sólo algunos de los muchos componentes que conforman este entorno, que no se limita a las políticas fiscales o monetarias (Divakaran et al., 2022). Por tanto Salifu et al. (2024) mencionan que el entorno de inversión tiene un impacto directo en el crecimiento económico, el empleo, la innovación y la productividad al influir tanto en la cantidad como en la calidad de la inversión. Un entorno favorable optimiza la canalización de recursos hacia sectores estratégicos y estimula la inversión extranjera directa (IED).

La percepción del riesgo por parte de los inversores tiende a aumentar en contextos institucionales débiles, lo que conduce a un comportamiento especulativo. Dado que aumentan los costes de transacción y disminuyen las garantías contractuales, los países con sistemas jurídicos ineficaces, altos niveles de corrupción, marcos normativos inestables o un exceso de burocracia suelen tener dificultades para atraer la inversión extranjera (La Porta et al., 1998). Por otra parte, los marcos institucionales estables ofrecen una mayor previsibilidad, transparencia y confianza, elementos esenciales para fomentar las opciones de inversión a largo plazo (Tuba et al., 2025). Así pues, la creación de un marco regulador formal es un aspecto importante, garantizar su eficacia a través de instituciones funcionales que representen eficazmente los intereses de los sectores público, privado y estatal. De este modo, el clima de inversión se convierte en una medida polifacética de la capacidad de gobernar la economía (Umutoniwase, 2024).

Con su Índice de Prosperidad, el Instituto Legatum ofrece uno de los marcos más completos para evaluar el clima de inversión. Este índice tiene en cuenta el contexto institucional en el que tiene lugar la inversión, que puede promover el desarrollo humano y económico. Los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos, la protección de los inversores, la eficacia de los tribunales, la corrupción y la accesibilidad a la financiación se incluyen en el pilar Entorno de inversión del índice (Legatum Institute, 2023a). Con el fin de proporcionar una comprensión exhaustiva de los incentivos y obstáculos que influyen en las decisiones de inversión en diversas naciones, la metodología de Legatum combina variables cuantitativas y cualitativas, integrando datos oficiales con percepciones institucionales y sociales.

Figura 1

Pilares de la prosperidad



Nota. Ilustración visual de los pilares de la prosperidad. Fuente: Elaboración propia basado en (Legatum Institute, 2023b)

Un aspecto destacable del enfoque Legatum es que considera la inversión como un fenómeno económico-social afectado por la equidad, la ética pública y la inclusión, y no solo desde una perspectiva financiera o empresarial. Según Acemoglu & Robinson (2012) una economía puede exhibir estabilidad macroeconómica y, sin embargo, tener un clima de inversión subóptimo si carece de acceso al crédito, justicia efectiva o una excesiva concentración de poder económico entre unos pocos elegidos. Así, el índice pone de relieve que la creación de entornos institucionales que fomenten la inversión productiva, distribuida y responsable es crucial para lograr una prosperidad sostenida y no sólo el crecimiento. Este método ayuda examinar más a fondo cómo las instituciones influyen en el desarrollo estructural de las economías y cómo irregularidades en el entorno de inversión puede impedir el progreso social y económico.

En un estudio realizado por Ndeffo et al. (2024) han demostrado que la solidez institucional desempeña un papel importante en la determinación de la calidad del entorno de inversión porque las instituciones canalizan eficazmente los recursos, influyen en los incentivos de los agentes económicos y disminuyen la incertidumbre

inherente a los mercados. Según North (1990), las instituciones son estructuras que dictan el comportamiento económico y, en consecuencia, influyen en la distribución del poder, la renta y las oportunidades. Esta perspectiva ha sido respaldada por la teoría institucionalista contemporánea, especialmente por autores como Rodrik et al. (2004) que señalan la calidad institucional como el principal factor que separa a las naciones ricas de las que están en vías de desarrollo. Según este razonamiento, un clima de inversión institucionalmente inclusivo fomenta la competencia, la innovación y la movilidad de los recursos, mientras que uno excluyente tiende a fomentar la concentración de poder y la movilidad de los recursos.

Esta relación entre el entorno institucional y los resultados económicos también ha sido respaldada empíricamente por el Banco Mundial (2020), que demuestra que las naciones con una normativa clara y una buena gobernanza suelen atraer más inversión extranjera directa, sobre todo en industrias intensivas en capital. Además, estudios como el de Usmany (2024) demuestran que la formación de empresas formales se ve muy favorecida por la mejora de los costes normativos, la racionalización de los procesos administrativos y el establecimiento de entornos jurídicos estables. El dinamismo económico nacional se ve limitado cuando los inversores prefieren inmovilizar sus activos o transferirlos a jurisdicciones más estables cuando las reglas del juego no están claras o están sujetas a cambios. Esta es la razón por la que, especialmente en las economías emergentes, el refuerzo de instituciones inclusivas se ha convertido en uno de los principales objetivos de las políticas de desarrollo.

Una comprensión más profunda del entorno de inversión requiere una perspectiva más amplia de los factores estructurales y sociales, aunque normalmente se vincule a los aspectos financieros y normativos. En este sentido, los derechos de propiedad son cruciales porque reducen la posibilidad de expropiación arbitraria y garantizan la apropiación legítima de los resultados de las inversiones de capital (Hillman, 2025). La inversión inmobiliaria y empresarial se ve facilitada por la presencia de registros de la propiedad eficaces, títulos de propiedad legalmente reconocidos y procedimientos de resolución de conflictos fácilmente accesibles (Bhambhwani et al., 2024). Del mismo modo, Djankov et al. (2003) mencionan que la fiabilidad del sistema jurídico, la rapidez del proceso legal y la independencia de los jueces están

directamente relacionados con el cumplimiento de los contratos. Estos factores afectan a la percepción que tiene el mercado de la justicia y la seguridad jurídica

La calidad y accesibilidad de la financiación es otro factor importante. Según Agénor et al. (2018) los marcos reguladores prudenciales, las instituciones bancarias solventes, los mecanismos de crédito diversificados y los mercados de capitales profundos son necesarios para dirigir los recursos hacia empresas productivas de alto valor. El grado de equidad de la inversión y su potencial multiplicador en la economía real vienen determinados entonces por el coste del crédito, la inclusión financiera y la garantía de acceso de los pequeños productores y empresarios. Del mismo modo, el atractivo del clima económico está influido por los incentivos fiscales, la presión fiscal, la ambigüedad jurídica y la corrupción. Cualquier diagnóstico del entorno de inversión debe tener en cuenta su multidimensionalidad y evitar reducirse a indicadores aislados, puesto que todos estos factores interactúan de forma sistémica (Roszko-Wójtowicz & Grzelak, 2021).

El desarrollo económico se ve obstaculizado por un entorno de inversión débil, especialmente en naciones con marcos institucionales débiles o sistemas jurídicos ineficaces. Por tanto, Javorcik & Wei (2009) en un estudio mencionan que la inestabilidad política, los cambios arbitrarios de la legislación fiscal, la expropiación injustificada, la inseguridad de los activos físicos y la imposibilidad de hacer cumplir los contratos son algunos de los riesgos comunes. Estos factores crean una atmósfera de gran incertidumbre que disuade de invertir a largo plazo y fomenta las tácticas a corto plazo o el rentismo ineficaz. Además, las empresas optan por operar de manera informal cuando el gobierno es incapaz de ofrecer unas garantías mínimas de seguridad jurídica y estabilidad normativa lo que restringe la financiación del desarrollo.

Es más probable que las ventajas del clima de inversión se concentren en grupos privilegiados en entornos caracterizados por la corrupción generalizada o la captura del Estado, lo que exacerba la desigualdad y limita la competencia (Comisión Zondo, 2022). Autores como Hellman et al. (2000) han documentado ampliamente este fenómeno y advierten de que en las economías con instituciones extractivas, las élites económicas pueden aprovechar las reformas destinadas a mejorar el clima de inversión y manipularlas para adaptarlas a sus propios intereses. Por lo tanto, para garantizar una

distribución más equitativa de los beneficios económicos y reforzar la legitimidad de las políticas públicas, las reformas institucionales deben ir acompañadas de mecanismos de control ciudadano, rendición de cuentas y participación democrática.

2.1.2.2 PIB per cápita como indicador del desarrollo económico

Históricamente, una de las métricas más populares para evaluar el grado de desarrollo económico de una nación o región ha sido el PIB per cápita. Se calcula dividiendo el PIB total por el número de ciudadanos. A pesar de su simplicidad, este indicador se ha convertido en una referencia estándar en los informes de organizaciones económicas como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la OCDE, puesto que proporciona una medida aproximada de la capacidad productiva individual. Comparar naciones o a lo largo del tiempo, identificar tendencias y destacar cambios estructurales en términos de renta per cápita media son sus principales usos un estancamiento relativo o un crecimiento constante.

Sin embargo, su interpretación no está exenta de restricciones. Dado que el PIB per cápita es una media, no tiene en cuenta las diferencias sociales o regionales dentro de una economía ni la desigualdad en la distribución de la renta (Ortiz Medina et al., 2020). Así, como se ha demostrado en varios casos en América Latina, Asia y África, una nación puede tener un PIB per cápita alto pero también graves brechas de pobreza, informalidad o exclusión (CEPAL, 2021; Piketty, 2014). Por ello, Stiglitz et al. (2009) dicen que es más común complementarlo con indicadores de distribución del ingreso, bienestar, acceso a servicios básicos o calidad institucional, aunque sigue siendo un referente útil para estimar el nivel de desarrollo económico. En consecuencia, han surgido nuevas ideas metodológicas, como el Índice de Progreso Social (IPS) y el Índice de Desarrollo Humano (IDH) o el Índice de Bienestar Económico Sostenible (ISEW), que incorpora tanto los aspectos materiales como inmateriales del bienestar.

Productividad

La productividad, en palabras de Jorgenson et al. (1987) se define como la eficacia con la que se utilizan los recursos: capital, tierra, trabajo y tecnología para generar bienes y servicios, es uno de los principales determinantes del rendimiento del PIB per cápita. La renta per cápita suele aumentar cuando una economía es capaz de producir más con

menos, lo que permite incrementar los niveles de inversión, consumo y gasto social. En este contexto, según la Comisión Nacional de Evaluación y Productividad (CNEP), (2023) la productividad total de los factores (PTF) es una métrica crucial, puesto que mide cómo las innovaciones organizativas, los avances tecnológicos y la eficiencia institucional impulsan el rendimiento económico general. Estudios recientes como el de Le et al. (2024) han demostrado que, frente a la mera acumulación de factores productivos, los aumentos sostenidos del PIB per cápita están estrechamente asociados a incrementos de la PTF.

Un componente esencial de este proceso es el capital humano. Dado que sus empleados pueden adaptarse más rápido a los cambios tecnológicos y añadir más valor al proceso de producción, las economías con mayores niveles de educación, formación técnica, salud y formación profesional suelen tener mayores niveles de renta per cápita (Barro & Lee, 2013). Para Singh & Mengesha (2023) la calidad del capital humano y las capacidades institucionales para fomentar la innovación están muy correlacionadas con la brecha de ingresos, según datos comparativos entre países desarrollados y en desarrollo.

El nivel de renta per cápita se ve influido significativamente por el entorno institucional y económico en el que se desenvuelven los agentes productivos. Como se mencionó anteriormente, la creación de empleos de alta calidad, el uso eficaz de los recursos y el rendimiento de las inversiones están condicionados por la estabilidad política, el cumplimiento de los contratos, la seguridad jurídica y la eficacia de la reglamentación. Es más probable que las empresas innoven, inviertan en procedimientos a largo plazo y formalicen sus operaciones en entornos con instituciones fuertes, todo lo cual aumenta el PIB per cápita (Acemoglu, 2025). En cambio, en entornos institucionales débiles, la volatilidad de la reglamentación y la incertidumbre disuaden de invertir y reducen el potencial de productividad de la economía.

El PIB per cápita, según el Instituto Legatum, reconoce que la creación de riqueza por sí sola es insuficiente; también se requiere un marco institucional que garantice su distribución, sostenibilidad e influencia en el bienestar general. En consecuencia, las naciones con entornos de inversión mejores, facilidades para la creación de empresas

y derechos de los trabajadores tienden a tener mayores ingresos per cápita y menores tasas de pobreza estructural. Así pues, la creación de políticas públicas destinadas a mejorar el entorno institucional debería considerarse una táctica crucial para fomentar un crecimiento económico sostenible y equitativo

En esta misma línea, el PIB per cápita tiene importantes limitaciones que se han debatido en la literatura económica reciente, a pesar de su uso generalizado como indicador del progreso económico. En primer lugar, al ser una media, este indicador no representa cómo se distribuye la renta en una sociedad. Según Piketty (2014) una nación puede tener un PIB per cápita elevado y, sin embargo, tener altos niveles de desigualdad, con la mayoría de sus ciudadanos viviendo en la pobreza o la vulnerabilidad y una gran parte de su riqueza concentrada en una pequeña minoría. En este sentido, autores como Stiglitz et al. (2009) han sugerido que al análisis económico deben añadirse métricas que midan la sostenibilidad, la equidad y el bienestar real de los ciudadanos. Cuando se utiliza exclusivamente el PIB per cápita, se tiende a invisibilizar una serie de problemas estructurales que afectan a las sociedades, entre los que se incluyen la pobreza, el desempleo, la informalidad y la exclusión territorial.

El hecho de que este indicador ignore el deterioro medioambiental y la sostenibilidad de los procesos de producción es otro inconveniente importante. Aunque el uso excesivo de los recursos naturales, la contaminación del agua y la deforestación pueden impulsar el PIB a corto plazo, tienen efectos negativos a largo plazo sobre la salud pública, la calidad de vida y el potencial de crecimiento futuro (Arrow et al., 2012). Además, el trabajo no remunerado, como las tareas domésticas, así como las externalidades positivas vinculadas al capital social o comunitario, no se tienen en cuenta en el PIB per cápita. Esto restringe el conocimiento de los elementos que afectan al bienestar general e infravalora el valor económico real que producen las sociedades. Organizaciones como el Foro Económico Mundial, el PNUD y la OCDE han fomentado el uso de índices multidimensionales para evaluar el desarrollo humano y social de forma más exhaustiva.

Podemos detectar tendencias en el desarrollo y comprender la dinámica estructural que explica las disparidades de renta comparando el PIB per cápita entre zonas geográficas y bloques económicos. Gracias a décadas de estabilidad institucional, acumulación de

capital, avances tecnológicos e integración global, las naciones del G7, por ejemplo, tienen niveles de PIB per cápita continuamente altos. Los países del UNASUR, en cambio, siguen enfrentándose a problemas estructurales como la volatilidad macroeconómica, la debilidad institucional y la dependencia de los sectores primarios, a pesar de las notables mejoras registradas en algunos períodos (CEPAL, 2019). Estas disparidades son en gran medida un reflejo de la calidad de las políticas públicas, el clima de inversión y la capacidad de innovación, más que atribuibles exclusivamente al tamaño geográfico o económico.

Según Hausmann et al. (2005), el análisis comparativo también muestra que las naciones emergentes que han logrado equiparar sus niveles de PIB per cápita a los de las economías desarrolladas tienen varias cosas en común, como la inversión constante en capital humano, el fortalecimiento institucional, la apertura comercial estratégica y una política fiscal prudente. Mientras que Moudatsou (2024) menciona que las naciones con abundantes recursos naturales, han experimentado retrocesos a causa de los desequilibrios institucionales y la corrupción, Corea del Sur y Singapur, por ejemplo, han experimentado importantes transformaciones económicas en cuestión de décadas. Según Cuitiño et al. (2022) gracias a sus sólidos sistemas financieros, políticas macroeconómicas estables y leyes más predecibles, Chile y Uruguay tienen las rentas per cápita más altas de América Latina. Estas experiencias implican que los cambios institucionales destinados a mejorar la calidad del gasto público y el entorno de inversión pueden tener efectos favorables y a largo plazo en el nivel de vida medio de la población.

Es así que las condiciones de vida materiales y simbólicas de los ciudadanos vienen determinadas por una serie de factores, y el bienestar económico no puede entenderse plenamente sólo en función de la renta media. A pesar de medir el valor añadido de la producción por habitante, el PIB per cápita no revela información sobre la seguridad económica, la calidad del empleo, el acceso efectivo a los servicios esenciales o la satisfacción vital. Hay naciones con un PIB per cápita comparativamente bajo pero con altos niveles de cohesión social y bienestar subjetivo, según varias encuestas internacionales, como el Informe Mundial sobre la Felicidad, el Índice para una Vida Mejor y el Índice de Progreso Social (Helliwell et al., 2023). Este descubrimiento pone en tela de juicio la teoría económica convencional que vincula el desarrollo al

crecimiento material y nos desafía a reconsiderar la orientación de las decisiones políticas públicas.

Cuando se tienen en cuenta factores como la desigualdad de género, el acceso a una vivienda digna, la movilidad social o el capital cultural, la relación entre el PIB per cápita y el bienestar se complica aún más. Incluso cuando la renta media es alta, las investigaciones han demostrado que el bienestar colectivo tiende a disminuir en sociedades con una elevada desigualdad de ingresos (Braz et al., 2022). En esta situación, una expansión económica carente de sostenibilidad e inclusividad puede tener repercusiones negativas como la violencia, la desintegración social o el declive de la confianza institucional. Esto ha llevado a la necesidad de una definición más amplia del bienestar económico que tenga en cuenta: cómo y para quién, se distribuyen los beneficios del crecimiento, además de cuánto se produce (Shapoval, 2024). Esta visión apoya el enfoque centrado en las personas. .

Numerosas teorías económicas, sobre todo la teoría del crecimiento endógeno, han examinado la relación entre el PIB per cápita y el clima de inversión. Donde se sostiene que el conocimiento, la innovación y la acumulación de capital humano, influidos por el entorno institucional en el que se desenvuelven los agentes, son necesarios para el crecimiento económico a largo plazo. Para promover el ahorro, la inversión privada y la innovación tecnológica, componentes esenciales del aumento de la productividad total de los factores y, en consecuencia, del PIB per cápita, un entorno de inversión eficaz debe ofrecer seguridad jurídica, accesibilidad a la financiación, protección de los derechos de propiedad y políticas estables.

Según este punto de vista, para la capacidad del entorno institucional para reducir la incertidumbre, garantizar la equidad y promover la distribución eficaz de los recursos determina si estimula o inhibe el crecimiento económico (Acemoglu et al., 2001). Según la teoría institucionalista, las instituciones influyen notablemente en el desarrollo económico porque establecen las directrices que rigen la creación, asignación y acumulación de recursos. Según Aghion et al. (2021) las instituciones inclusivas fomentan un mayor dinamismo económico y un crecimiento sostenible al favorecer la competencia y la igualdad de oportunidades. Por otra parte, los entornos de inversión marcados por la ineficacia judicial, la inseguridad jurídica o la corrupción

disuaden la inversión a largo plazo y mantienen bajos niveles de renta per cápita, lo que repercute negativamente en el bienestar social y la equidad.

Un clima favorable a la inversión y el aumento del PIB per cápita están positivamente correlacionados, según numerosos estudios empíricos realizados tanto en naciones desarrolladas como emergentes. Según Tashtamirov (2023), la calidad institucional específicamente, el respeto de los derechos de propiedad, la eficiencia del gobierno y el imperio de la ley- puede explicar una parte significativa de la variación de los niveles de productividad y renta per cápita entre naciones. De forma similar, Ritahi & Echaoui (2024) descubrieron un fuerte vínculo entre el crecimiento económico y los parámetros de gobernanza, destacando que los avances en la rendición de cuentas, el control de la corrupción y la estabilidad normativa favorecen el crecimiento a largo plazo.

2.1.2.3 Interrelación entre entorno de inversión y PIB per cápita

La relación entre el PIB per cápita y el entorno de inversión no es automática ni directa, sino que está mediada por una serie de mecanismos de transmisión que implican tanto dinámicas institucionales como factores estructurales. La inversión privada productiva es uno de los principales mecanismos que reacciona ante el riesgo percibido, la rentabilidad prevista y la seguridad jurídica (Banco de España, 2025). Por tanto para Cermelli (2025) mientras mayor productividad y un mayor crecimiento económico son el resultado de la expansión de los negocios de los empresarios, de la inversión en nuevos proyectos y de la adopción de tecnologías más eficientes cuando el entorno ofrece garantías contractuales, estabilidad macroeconómica y acceso a la financiación. La atracción de inversión extranjera directa (IED), que suele estar más influida por factores institucionales que por incentivos fiscales, es otro mecanismo importante. Además de aportar capital, la IED también transfiere tecnología, crea puestos de trabajo oficiales y diversifica la economía, todo lo cual impulsa directamente a los países en desarrollo.

Además, la calidad de la iniciativa empresarial y la eficacia del gasto público se ven influidas por el entorno de inversión. Los gobiernos que dan prioridad a la rendición de cuentas, la transparencia y la lucha contra la corrupción suelen gestionar mejor sus recursos, lo que reduce la fuga de capitales y aumenta el acceso a los servicios públicos

básicos. Según Park et al. (2025) los empresarios descubren que los entornos institucionales favorables mejoran su capacidad para obtener financiación, proteger sus ideas, formalizar sus negocios y ampliar sus innovaciones. Esto, a su vez, aumenta el valor añadido nacional y la competitividad. Como resultado, la inversión se convierte en un medio para convertir las estructuras productivas convencionales en sistemas más complejos e intensivos en conocimiento, permitiendo la ruptura de los patrones de bajo crecimiento y persistente informalidad.

La formulación y ejecución de políticas públicas eficaces desempeñan un papel crucial a la hora de influir en el clima de inversión y, a su vez, en la capacidad de una economía para crear y asignar riqueza de forma sostenible. Un entorno fiable que fomente la inversión a largo plazo se crea mediante políticas que apoyen la estabilidad macroeconómica, la inclusión financiera, la protección jurídica de las inversiones, la competencia y la transparencia en la gestión pública (Alliance for Financial Inclusion, 2023). Esto es especialmente importante en las naciones en desarrollo, donde el acceso a los mercados mundiales y la utilización de los recursos nacionales se han visto históricamente restringidos por deficiencias institucionales. Según De la Cruz et al. (2020) las reformas de los sistemas judiciales, los registros de la propiedad, los organismos reguladores y la digitalización del Estado han aumentado considerablemente la productividad y la renta media en varias economías emergentes, según estudios del Banco Interamericano de Desarrollo

En contraste, los objetivos de desarrollo inclusivo y sostenible deben estar en consonancia con las políticas monetarias y fiscales. Las exenciones fiscales inadecuadas, los subsidios o las regulaciones caprichosas pueden desviar la inversión y tener un impacto negativo en la expansión económica (Nino & Givi, 2024). Por el contrario, un marco fiscal abierto, progresivo y eficaz facilita la recaudación de fondos para inversiones públicas estratégicas, especialmente en infraestructuras, innovación y educación, lo que aumenta el PIB per cápita. Del mismo modo, la estabilidad del entorno de inversión se ve influida significativamente por la calidad de los marcos reguladores financieros, la autonomía del banco central y el marco institucional para la gobernanza económica. En consecuencia, las políticas públicas no sólo deben tratar de atraer capitales, sino también asegurarse de que las inversiones mejoren con éxito el bienestar de la población.

La forma de enfocar el entorno de inversión ha cambiado en los últimos diez años, y la sostenibilidad se considera ahora un aspecto estructural del análisis económico. De hecho, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas (2023) recomienda que se debe tomar en cuenta las repercusiones medioambientales, sociales y de gobernanza (ASG) de una inversión además de su rentabilidad financiera. Organizaciones como el Foro Económico Mundial, la Organización de Naciones Unidas (ONU) y la OCDE han abogado por esta estrategia porque apoyan las directrices de inversión responsable que están en consonancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (Edmans, 2024). Según este marco, un entorno de inversión verdaderamente favorable es aquel que promueve la equidad social, la innovación medioambiental y la resiliencia institucional, además de garantizar la rentabilidad financiera.

Según el PIB per cápita, la sostenibilidad significa asegurarse de que el aumento de los ingresos medios no se produzca a expensas de la explotación laboral, el daño medioambiental o la marginación de las poblaciones vulnerables. De hecho, los daños ecológicos irreversibles o las dinámicas de desarrollo que perpetúan la desigualdad estructural han coincidido frecuentemente con el crecimiento del PIB (Arrow et al., 2012). En consecuencia, la calidad de la inversión es tan importante como la cantidad. Países como Dinamarca, Finlandia y Costa Rica han demostrado que un enfoque sostenible que priorice la transición energética, la preservación del medio ambiente y el crecimiento integrador puede coexistir con un clima de inversión estable (Lisenko, 2024). Es crucial diseñar marcos reguladores que fomenten las normas de responsabilidad corporativa, recompensen la inversión sostenible y mejoren la supervisión ciudadana sobre el uso de recursos privados.

Según los resultados del análisis, existe una relación estructural, intrincada y polifacética entre el PIB per cápita y el entorno de inversión. Al crear los incentivos y las condiciones necesarias para que los agentes económicos movilicen recursos para actividades productivas a largo plazo, el entorno de inversión -un marco institucional, jurídico y económico- desempeña un papel crucial en la promoción del crecimiento económico. Un entorno sólido estimula la inversión privada, fomenta la innovación y aumenta la productividad, todo lo cual contribuye al aumento constante de la renta media per cápita. Se basa en instituciones integradoras, sistemas judiciales fiables, políticas estables y accesibilidad a la financiación. Por el contrario, las condiciones

marcadas por la imprevisibilidad, la corrupción, la ambigüedad de la ley o la falta de competencia desalientan la inversión, conducen a comportamientos defensivos o especulativos y mantienen sistemas improductivos.

Basándonos en datos empíricos, atraer inversiones por sí solo es insuficiente; también es necesario asegurarse de que sean equitativas, sostenibles y acordes con los objetivos de desarrollo humano. Además de mejorar los parámetros cuantitativos, las reformas estructurales deberían dar prioridad al refuerzo de las capacidades institucionales, la rendición de cuentas y la participación pública. El PIB per cápita y el clima de inversión son, en esencia, factores interrelacionados que influyen conjuntamente en el curso del desarrollo económico en lugar de ser variables independientes. Por lo tanto, las políticas públicas deben adoptar un enfoque holístico que articule la atracción de inversiones con la sostenibilidad, la inclusividad y la eficiencia institucional, sentando las bases de una prosperidad generalizada, sostenible y legítima.

2.1.2.4 Relacion entre el entorno de inversión y la desigualdad.

La relación entre el entorno de inversión y la desigualdad ha sido objeto de creciente atención en la literatura económica, dado que las condiciones institucionales, regulatorias y financieras de un país no solo inciden en la atracción de capital, sino también en la distribución de sus beneficios. Un entorno de inversión sólido, caracterizado por seguridad jurídica, transparencia normativa y acceso equitativo a financiamiento, puede generar oportunidades más inclusivas al facilitar la creación de empleo, el fortalecimiento del sector productivo y la expansión de servicios básicos. No obstante, en contextos donde el marco institucional favorece la concentración de recursos o privilegia ciertos sectores económicos, la inversión puede acentuar las brechas sociales y económicas, profundizando la desigualdad. Por tanto, la calidad del entorno de inversión no debe analizarse únicamente en función de su capacidad para atraer capital, sino también en su potencial para promover un crecimiento económico equitativo y sostenible.

2.2. Hipótesis (opcional) y/o preguntas de investigación

El Entorno de inversión incide significativamente en producción per cápita en los países en desarrollo (G7) y en vías de desarrollo (UNASUR).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Recolección de la información

3.1.1 Población

El término población se refiere al conjunto de individuos en los que se realizará inferencias. Este concepto puede adoptar distintas formas según el enfoque metodológico: puede presentarse en real y finita en un tiempo y espacio definido, o puede ser una construcción teórica o incluso imaginaria utilizada como base para modelos estadísticos. El uso más preciso de este término es con las poblaciones reales, caracterizadas por su existencia y delimitación dentro de un conteo (Raymond & Darsaut, 2025).

La población considerada en esta investigación está conformada por 167 países que integran el Índice de Prosperidad elaborado por el Legatum Institute. Este índice abarca tres dominios, 12 pilares y 67 elementos. En el dominio denominado “Economías abiertas” se encuentra el entorno de inversión mismo que se subdivide en cinco elementos los cuales son: Derechos de propiedad, Protección a los inversionistas, Cumplimiento de contratos, Ecosistema de financiamiento y Restricción a la inversión internacional (Legatum Institute, 2023a). Con base a este elemento se recopiló un total de 1530 observaciones de los países desarrollados G7 (Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Francia, Italia, Alemania y Canadá) y países en vías de desarrollo UNASUR (Bolivia, Brasil, Guyana, Surinam, Argentina Chile, Ecuador, Colombia, Paraguay, Peru y Uruguay). Por otro lado, la variable dependiente representada por el PIB per cápita cuenta con 306 datos, tanto de países desarrollados como de países en vías de desarrollo, los cuales fueron recopilados anualmente del 2007 al 2023, complementando así el conjunto de información analizada en esta investigación.

Si bien Venezuela forma parte del grupo de países en vías de desarrollo (UNASUR), se ha decidido excluirla del estudio debido a la ausencia de datos actualizados sobre el PIB per cápita.

3.1.2 Muestra

La muestra según (Hernández Sampieri et al., 2018) se denomina a un subconjunto del total de la población que se utilizara en la investigación, es decir, es una parte representativa de la misma. Para obtener la cantidad de la muestra existen fórmulas y procedimientos que se deben aplicar.

El proyecto no requiere muestra, dado que se fundamenta en el análisis de datos secundarios. Al tratarse de una base de datos previamente recopilada, validada y estructurada, no se considera implementar el proceso de selección muestral.

3.1.3 Fuentes primarias

Los datos primarios en palabras de Babbie (2020) son aquellos que son recolectados directamente de la fuente original, aplicando instrumentos de recolección de datos como encuestas, entrevistas, experimentos y observaciones. Estos datos no son previamente procesados ni interpretados por otros investigadores.

Dado que el diseño de este estudio se basa en el análisis de datos secundarios ya recopilados, verificados y organizados por organizaciones internacionales especializadas, no se utilizan fuentes primarias. La utilización de bases de datos oficiales establecidas, como el Índice de Prosperidad de Legatum y otras fuentes institucionales acreditadas, resultaba más apropiada porque el estudio se centra en la comparación de indicadores económicos estructurales entre naciones, como los elementos del entorno de inversión y la producción per cápita.

3.1.4 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias hacen referencia a los datos que no son recolectados directamente por el investigador, sino que se obtienen de registros, investigaciones anteriores, informes o bases de datos previamente recopiladas con otra finalidad. Estas fuentes facilitan realizar o reinterpretar nuevas investigaciones, aunque requieren evaluarlos con respecto a su confiabilidad y relevancia (Hernández Sampieri et al., 2018).

En la presente investigación se utilizó fuentes secundarias mediante la revisión literaria, donde se utilizó libros, artículos científicos e informes relacionados al entorno de inversión utilizando bibliotecas virtuales como Scopus, eLibro, Scielo, Web of Science, entre otras. De igual manera para obtener las bases de datos en el caso del PIB per cápita se recurrió a información publicada en portales oficiales como el Banco Mundial y la CEPAL. Para realizar los análisis estadísticos y econométricos se utilizó datos publicados por el Legatum Institute.

3.1.5 Métodos

El método científico hipotético-deductivo es la base de este estudio. Este proceso se distingue por comenzar con hipótesis que se contrastan para ser confirmadas o refutadas a medida que avanza la investigación. Los resultados del análisis empírico realizado conducen directamente a las conclusiones extraídas (González Andrade & Santiago Trujillo, 2023).

3.1.6 Técnicas

Las técnicas son procedimientos operativos dentro de investigación que se usan para recolectar y procesar información, con el fin de responder objetivos planteados (Medina et al., 2023). En esta línea, Sánchez Bracho et al. (2021) menciona que las técnicas son procedimientos de recolección de información relacionando el método elegido para desarrollar la investigación.

En esta investigación la técnica que se utilizó es el análisis documental, mediante el cual se analizará de manera sistemática una variedad de registros oficiales correspondientes al objetivo del estudio. Esta técnica permitirá fundamentar los hallazgos mediante información ya existente.

3.1.7 Instrumentos

Según De la Lama Zubirán et al. (2021) los instrumentos son herramientas que nos permite registrar de forma precisa y ordenada los fenómenos observados, facilitando la recolección, validación y organización de datos. El instrumento que se aplicó en esta investigación es la ficha de registro de datos la que facilitó la recolección de las

observaciones que se presentan en ranking y score dentro del Índice de Prosperidad de Legatum.

3.2 Tratamiento de la información

Para el tratamiento de la información se utilizó un enfoque metodológico cuantitativo con el fin de examinar la conexión entre la producción per cápita y el entorno de inversión. En el estudio se utilizaron dos niveles de desarrollo: descriptivo y explicativo. Al proporcionar un resumen de la distribución de las variables, el primer nivel descriptivo pretende describir el comportamiento de las variables. El segundo objetivo nivel descriptivo es encontrar grupos de países con características comparables respecto a los indicadores del entorno de inversión. Por último, el objetivo del nivel explicativo es encontrar cómo influían las variaciones estructurales entre los países estudiados en el impacto del clima de inversión sobre la producción per cápita.

3.2.1 Nivel descriptivo

Este estudio parte de un nivel descriptivo para cumplir con el primer objetivo, mismo que consiste en describir el comportamiento del entorno de inversión en las naciones elegidas. Este análisis permitió encontrar patrones y tendencias generales entre los elementos que componen el entorno de inversión, como: los derechos de propiedad, protección a los inversionistas, cumplimiento de contratos, ecosistema de financiamiento y acceso a la financiación internacional.

Con la ayuda del software SPSS (Statistical Package for Social Science) versión 25.0, desarrollado por IBM Corp (2017), y la herramienta Excel, se calcularon una serie de estadísticos descriptivos para medir la tendencia central, así como la dispersión y distribución de los datos, con el fin de ofrecer una imagen completa y comprensible de estas variables. Estos parámetros sentaron unas bases sólidas para analizar las variaciones entre los países y prepararon el camino para posteriores estudios.

Medidas de tendencia central

Las medidas de tendencia central, también conocidos como valores centrales, son la media, mediana y moda, cada una de ellas es definida en función al método empleado

para obtener su valor central. Estos valores muestran un punto representativo en torno al cual se agrupan las observaciones (Andonegui Zabala, 2007).

- Media: Refleja el valor medio del entorno de inversión, lo que nos permite determinar el nivel global de estas variables en el estudio.
- Mediana: Proporciona una medida fiable del punto central de los datos, lo que resulta útil cuando los valores extremos distorsionan la media.
- Moda: Indica el valor más común entre los países, lo que nos permite determinar si existen niveles predominantes de inversión.

Medidas de dispersión y forma

Según Anderson et al. (2008) las medidas de dispersión cuantifican la extensión de los datos en base al punto central tomando en cuenta la varianza, desviación estándar, entre otras. En paralelo, las medidas de forma caracterizan la geografía de la distribución de los datos tomando en cuenta la asimetría y curtosis.

- Varianza: Mide el grado de dispersión de los valores respecto a la media, indicando lo homogénea o diversa que es la situación en los países estudiados.
- Desviación estándar: Esta métrica determina en qué medida los valores observados del entorno de inversión se desvían de la media general.
- Coeficiente de variación: expresa la dispersión relativa con respecto a la media y es útil para comparar la variabilidad de variables a diferentes escalas.
- Curtosis: Determina el grado de concentración de los valores en torno a la media, revelando la forma de la distribución y la presencia de valores extremos.
- Cuartiles (Q1 y Q3): Segmentan la distribución de los datos y ofrecen una visión detallada de cómo se distribuyen los valores en distintos rangos.

Análisis de conglomerados

Para cumplir con el segundo objetivo descriptivo se integró un estudio jerárquico de conglomerados empleando el método de Ward para encontrar grupos homogéneos en función del entorno de inversión. Para su aplicación se utilizó la distancia euclídea al cuadrado como medida de similitud, que permite cuantificar las diferencias entre las observaciones mediante la siguiente fórmula:

$$E_{ij}^2 = \sum_k (X_{ki} - X_{kj})^2 \quad [1]$$

En donde:

E_{ij}^2 = Representa la distancia euclidiana al cuadrado entre i y j.

$\sum_k$ = Muestra que se suman los valores para todas las variables k.

X_{ki} = Es el valor de la variable k para i.

X_{kj} = Es el valor de la variable k para j.

$(X_{ki} - X_{kj})^2$ = Equivale a la diferencia al cuadrado entre los valores de la variable k para los objetos i y j.

En este sentido, Espinel (2019) menciona que mediante la creación de conglomerados se relacionan los miembros similares entre sí y lo más disímiles entre sí, el método de Ward es una técnica de agrupación que pretende reducir la varianza dentro de cada grupo resultante. Los derechos de propiedad, la protección de los inversores, el cumplimiento de los contratos, el ecosistema de financiación y el acceso a la financiación internacional son las cinco dimensiones principales que este proceso permitió clasificar a los países. Al utilizar dendrogramas, su aplicación garantiza una estructura jerárquica que facilita la interpretación visual (López-Calderón et al., 2023).

El estudio, que abarcó los años 2007-2023, se realizó anualmente. Una visión dinámica del comportamiento del entorno de inversión en dos bloques económicos opuestos las naciones en desarrollo que conforman UNASUR y las naciones desarrolladas que conforman el G7 fue posible gracias a esta perspectiva temporal, que permitió observar la evolución estructural de los patrones de agrupamiento a lo largo del tiempo.

Se utilizó el programa estadístico SPSS para aplicar el método de Ward, que facilitó la creación de agrupaciones basadas en la varianza interna mínima entre elementos. Esto permitió la formación de agrupaciones cuyos miembros tenían características de rendimiento similares en las variables analizadas. Este enfoque metodológico ofreció una comprensión más profunda de las distinciones estructurales entre naciones con distintos grados de proporcionar una base sólida para el posterior análisis explicativo.

3.2.2 Nivel explicativo

El procesamiento estadístico y la estimación del modelo se llevaron a cabo mediante el software STATA 16 (StataCorp, 2019) lo cual facilitó el desarrollo de pruebas econométricas sólidas, como la elección entre efectos fijos y aleatorios, así como la verificación de supuestos clave como la heterocedasticidad y la autocorrelación.

El propósito de este estudio es dilucidar las formas en que los elementos estructurales relacionados con el clima de inversión afectan a los resultados económicos de un país, medidos por su producción per cápita. Para ello para responder el tercer objetivo se ha utilizado un modelo de regresión de datos de panel, que permite integrar simultáneamente las dimensiones transversal y temporal, captando tanto los cambios estructurales que se producen a lo largo del tiempo como las diferencias entre economías. Esta técnica de investigación es especialmente pertinente a la hora de estudiar fenómenos económicos complejos, como la conexión entre institucionalidad e inversión.

La base de datos se desarrolló utilizando datos de 18 países, incluidos 11 miembros de UNASUR y siete miembros del G7, durante un período de 17 años. La variable dependiente fue la producción per cápita, y el entorno de inversión se operacionalizó a partir de cinco elementos: acceso a financiación extranjera, protección del inversor, cumplimiento de contratos, derechos de propiedad y ecosistema de financiación. Estos factores muestran hasta qué punto una nación puede crear circunstancias favorables que fomenten la inversión rentable y la expansión económica a largo plazo.

Antes de estimar el modelo, se calculó el Factor de Inflación de la Varianza (VIF), para confirmar que las variables explicativas eran multicolineales. El (VIF), sin embargo, es una medida recíproca de tolerancia. La multicolinealidad disminuye a medida que disminuye este valor. Se dice que una puntuación de (VIF) superior a 10 es indicativa de graves problemas de colinealidad (Vilà Baños et al., 2019a). Se presenta con la siguiente ecuación:

$$VIF_j = \frac{1}{1-R_j^2} \quad [2]$$

Donde:

- VIF_j : Factor de inflación de la varianza.
- R_j^2 : Coeficiente de determinación.

La formulación del modelo de panel utilizada para estimar la conexión entre el entorno de inversión y la producción per cápita fue la siguiente:

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \mu_{it} \quad [3]$$

Donde:

- y_{it} : Variable dependiente.
- α : Intercepto.
- β : Coeficiente estimado.
- x_{it} : Variable explicativa.
- μ_{it} : Término de perturbación o error.

Los resultados de los enfoques de efectos fijos y aleatorios se compararon para identificar la mejor estructura de modelo. En el modelo de efectos fijos se dice que cada país tiene un único intercepto que capta las características invariables en el tiempo:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + \varepsilon_{it} \quad [4]$$

En cambio, el modelo de efectos aleatorios supone que estas diferencias no están correlacionadas con los regresores y las trata como un componente del error:

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad [5]$$

Donde:

- α : Intercepto general del modelo.
- μ_i : Término aleatorio específico del país i , no correlacionado con x_{it} .
- ε_{it} : Error aleatorio idiosincrático.

Para elegir entre las dos especificaciones se utilizó el test de Hausman, que tiene la siguiente formulación:

$$H = (b - B)'[Var(b) - Var(B)]^{-1}(b - B) \quad [6]$$

Donde:

- b : el vector de coeficientes del modelo de efectos fijos.
- B : el vector de coeficientes del modelo de efectos aleatorios.
- $Var(b)$: matriz de varianzas-covarianzas del estimador b
- $Var(B)$: matriz de varianzas-covarianzas del estimador B .

Criterios para tomar una decisión:

Si $p < 0,05$ se recomienda el modelo de efectos fijos

Si $p \geq 0,05$ se recomienda el modelo de efectos aleatorios

También se utilizó la prueba de Breusch-Pagan, cuyo estadístico se calcula de la siguiente manera, para evaluar la existencia de heteroscedasticidad:

$$LM = n \cdot R^2 \quad [7]$$

Donde:

- LM : Estadístico de Lagrange Multiplier.
- n : Número total de observaciones.
- R^2 : Coeficiente de determinación de la regresión auxiliar.

El último paso del tratamiento consistió en estimar modelos distintos para las naciones del G7 y de UNASUR utilizando un análisis diferenciado por bloques. Este método permitió observar si el entorno de inversión influye en el impacto sobre el producto per cápita. Además de dotar a la investigación de mayor profundidad, esta desagregación permitió identificar cambios estructurales.

3.3 Operacionalización de las variables

Tabla 1*Variables: causa-independientes-entorno de inversión*

Conceptualización	Dimensiones y/o categorías	Indicadores	Ítems	Método/instrumento
El entorno de inversión, se entiende como las condiciones que hacen posible que personas y empresas desarrollen sus proyectos de manera segura y sostenible. Esto incluye un contexto que inspire confianza, facilite el acceso a oportunidad es y	Derechos de Propiedad	Score	¿Cuál es el score de los derechos de propiedad en los países pertenecientes al grupo de G7 Y UNASUR?	Análisis documental
	Protección a los Inversionistas	Score	¿Cuál es el score de la protección a los inversionistas de los países pertenecientes al grupo del G7 Y UNASUR?	Ficha de recolecciones de datos estadísticos

permita que la actividad económica prospere, generando crecimiento y bienestar tanto para los inversionist as como para la sociedad en general.	Cumplimient o de Contratos	Score	¿Cuál es el score de cumplimie nto de contratos de los países pertenecien tes al grupo del G7 Y UNASUR?
	Ecosistema de Financiamie nto	Score	¿Cuál es el score del ecosistema de nfinanciamie nto de los países pertenecientes al grupo de la G7 Y UNASUR?
	Restriccione s a la Inversión Internacional	Score	¿Cuál es el score de las restricciones a la inversión internacional de los países pertenecientes al grupo de la G7 Y UNASUR?

Nota: Se presenta la operacionalización de las variables independientes correspondientes al entorno de inversión, detallando su conceptualización, dimensiones, indicadores, ítems y método/instrumento.

Tabla 2

Variables: efecto-dependiente-producción per cápita

Conceptualización	Dimensiones y/o categorías	Indicadores	Ítems	Método/instrumento
La producción per cápita mide cuánto se produce, en promedio, por cada persona dentro de una economía. Este concepto nos ayuda a entender el nivel de actividad económica y la capacidad productiva de un país, ofreciendo una idea más clara sobre el bienestar material y las oportunidades	Económico	Valor de la producción per cápita en dólares de los grupos ¿Cuál es el score del ecosistema de nfinanciamiento de los países perteneciente s al grupo de la G7 Y UNASUR?	¿Cuál es el valor de producción per cápita en dólares de los grupos ¿Cuál es el score del ecosistema de nfinanciamiento de los países perteneciente s al grupo de la G7 Y UNASUR??	Análisis documental Ficha de recolecciones de datos estadísticos

disponibles para
sus habitantes.

Nota: La Tabla 2 presenta la operacionalización de la variable dependiente producción per cápita.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados y discusión

En este capítulo se presentan las conclusiones más pertinentes del estudio, cuyo objetivo es evaluar cómo afecta el entorno de inversión a la producción per cápita en los países del G7 y de UNASUR. Para ello, se utilizó el Índice de Prosperidad del Instituto Legatum para reunir los cinco pilares del entorno de inversión para los años 2007-2023, que son: derechos de propiedad, protección del inversionista, ecosistema de financiamiento, cumplimiento de contratos y restricción a la inversión internacional.

Se realizaron tres tipos diferentes de análisis para alcanzar cada uno de los objetivos específicos y, finalmente, el objetivo general. Para describir el comportamiento de cada pilar y su conexión con la producción per cápita, primero se utilizaron estadísticas descriptivas en la herramienta de Análisis Exploratorio de Datos (AED) de Microsoft Excel 365 para producir medidas de tendencia central y dispersión. Con el fin de descubrir bloques homólogos en los bloques desarrollados y en desarrollo, se aplicó a continuación el enfoque de agrupación de Ward en SPSS IBM Corp (2017) para clasificar las naciones en función de las similitudes en sus perfiles de entorno de inversión y niveles de producción. Para determinar la significación estadística y el impacto marginal de cada pilar en la producción per cápita, se construyó por último en Stata modelos de regresión de datos de panel con efectos fijos y aleatorios, teniendo en cuenta variables macroeconómicas.

4.1.1 Objetivo descriptivo

1) Describir el entorno de inversión y la producción per cápita en los países miembros del G7 y UNASUR.

Tabla 3

Derechos de propiedad

		Derechos de Propiedad																	
		G7							UNASUR										
		Can	Fra	Ita	Jap	EEUU	R. Unido	Ale	Bol	Bra	Guy	Suri	Arg	Chi	Ecu	Col	Par	Per	Uru
Media		81,59	83,58	70,17	85,69	74,59	85,32	82,70	29,16	54,21	42,21	38,58	70,30	65,64	43,08	52,99	40,28	47,87	72,48
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	80,83	82,90	68,80	85,08	73,09	83,80	81,21	27,28	53,12	40,68	38,13	66,69	64,52	41,12	51,81	37,47	46,25	71,04
	Límite superior	82,34	84,25	71,54	86,31	76,09	86,84	84,18	31,05	55,30	43,73	39,03	73,91	66,77	45,04	54,16	43,08	49,49	73,91
Media recortada al 5%		81,63	83,58	70,25	85,76	74,65	85,37	82,52	29,24	54,12	42,33	38,50	70,63	65,66	43,13	53,04	39,83	47,78	72,50
Mediana		81,99	83,66	71,67	86,10	75,25	85,21	82,25	28,51	54,65	43,04	38,68	71,43	65,40	43,70	53,99	39,35	47,33	71,83
Varianza		2,16	1,74	7,13	1,42	8,55	8,75	8,29	13,47	4,47	8,76	0,76	49,29	4,78	14,51	4,82	31,85	9,94	7,83
Desv. estándar		1,47	1,32	2,67	1,19	2,92	2,96	2,88	3,67	2,11	2,96	0,87	7,02	2,19	3,81	2,20	5,64	3,15	2,80
Mínimo		79,10	81,58	65,94	82,92	69,61	79,67	79,85	22,22	51,11	36,28	37,68	54,61	62,51	37,26	48,63	34,34	43,99	68,45
Máximo		83,39	85,50	72,94	87,18	78,46	90,08	88,69	34,68	58,81	45,99	40,92	80,12	68,49	47,99	56,29	54,24	53,36	76,10
Rango		4,29	3,92	6,99	4,25	8,85	10,41	8,83	12,45	7,70	9,72	3,24	25,51	5,98	10,73	7,65	19,90	9,38	7,65
Rango intercuartil		2,38	2,59	5,72	1,46	5,08	3,46	4,15	4,22	2,49	3,28	1,39	9,43	4,46	7,63	3,32	9,52	6,03	5,47
Asimetría		-0,83	-0,06	-0,44	-1,15	-0,37	0,07	1,05	-0,26	0,38	-1,17	0,99	-0,68	0,07	-0,18	-0,49	0,78	0,13	-0,29
Curtosis		-0,75	-1,58	-1,69	0,75	-1,21	-0,20	0,32	-0,37	-0,08	0,23	1,78	0,23	-1,74	-1,58	-0,83	0,21	-1,58	-1,59
Coefficiente de variación		1,80	1,58	3,80	1,39	3,92	3,47	3,48	12,58	3,90	7,01	2,26	9,99	3,33	8,84	4,14	14,01	6,59	3,86
Q1		80,27	82,31	66,91	85,06	71,89	83,57	80,02	28,11	52,78	40,89	37,68	65,51	63,52	39,03	51,31	35,27	44,49	69,54
Q3		82,66	84,90	72,64	86,51	76,97	87,04	84,16	32,33	55,27	44,17	39,07	74,94	67,98	46,66	54,61	44,68	50,52	75,00

Nota. Estadísticos descriptivos de los derechos de propiedad de países en vías de desarrollo (UNASUR) y países desarrollados (G7), periodo 2007 – 2023. Fuente: Elaboración propia (2025)

Con medias que oscilan entre el 70,17 (Italia) y el 85,69 (Japón), el grupo de naciones del G7 exhibe un nivel elevado y constante de derechos de propiedad. Esta uniformidad se refleja en unos marcos institucionales consolidados, en los que la propiedad privada está protegida legalmente y defendida por sistemas judiciales eficientes. Incluso frente a los acontecimientos macroeconómicos mundiales, la baja dispersión de los datos mostrada por varianzas inferiores a 9 en la mayoría de los países y desviaciones típicas inferiores a 3, indica que los cambios a lo largo del tiempo han sido pequeños y han estado bajo control. Los coeficientes de variación en países como Francia y Canadá son inferiores al 2%, lo que sugiere que sus leyes de propiedad son extremadamente estables.

Sin embargo, la situación en los países de UNASUR es considerablemente más desigual. En cuanto a la protección de la propiedad, algunas naciones como Uruguay y Argentina están casi al nivel del G7, mientras que Bolivia, Ecuador y Guyana están muy por debajo. La amplia gama de promedios, desde sólo 29 puntos en Bolivia a más de 70 en Uruguay, demuestra las disparidades institucionales dentro del bloque. Además, en muchas de estas naciones persiste una elevada inestabilidad. Argentina, por ejemplo, presenta una de las mayores variaciones a pesar de tener una media alta, lo que sugiere que los derechos de propiedad no siempre se han defendido con el mismo rigor.

Tabla 4

Protección de inversionistas

		Protección de Inversionistas																	
		G7							UNASUR										
		Can	Fra	Ita	Jap	EEUU	R. Unido	Ale	Bol	Bra	Guy	Suri	Arg	Chi	Ecu	Col	Par	Per	Uru
Media		85,72	73,46	60,55	76,13	77,81	78,81	74,82	34,50	54,70	37,87	37,09	41,95	60,23	33,79	70,16	36,58	53,39	45,88
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	84,98	72,53	60,04	75,29	76,98	77,93	73,40	32,63	53,97	37,15	36,22	38,92	59,35	31,99	69,63	32,19	52,82	44,52
	Límite superior	86,46	74,38	61,06	76,97	78,64	79,69	76,23	36,37	55,42	38,58	37,97	44,98	61,12	35,59	70,70	40,97	53,96	47,25
Media recortada al 5%		85,74	73,37	60,57	76,12	77,86	78,80	74,74	34,49	54,63	37,75	37,06	41,88	60,31	33,80	70,17	35,02	53,32	45,99
Mediana		86,04	73,39	60,92	76,34	77,86	78,58	74,94	32,82	54,32	37,45	35,59	39,60	60,49	32,97	70,03	35,57	52,98	46,73
Varianza		2,08	3,22	0,98	2,66	2,61	2,93	7,58	13,19	2,00	1,93	2,90	34,73	2,96	12,24	1,02	77,97	1,22	7,06
Desv. estándar		1,44	1,79	0,99	1,63	1,62	1,71	2,75	3,63	1,41	1,39	1,70	5,89	1,72	3,50	1,01	8,83	1,11	2,66
Mínimo		83,43	71,56	58,80	73,69	74,45	75,76	71,37	29,15	52,73	36,81	35,59	34,53	56,93	29,03	68,20	30,38	52,12	41,21
Máximo		87,69	76,95	61,94	78,71	80,31	81,99	79,68	40,09	57,87	41,01	39,13	50,64	62,20	38,28	72,02	70,97	55,80	48,71
Rango		4,26	5,39	3,14	5,02	5,86	6,23	8,31	10,93	5,15	4,20	3,53	16,11	5,26	9,25	3,82	40,58	3,69	7,49
Rango intercuartil		2,43	2,65	1,46	2,89	3,06	1,64	4,59	6,03	1,57	2,00	3,53	12,18	3,21	6,81	1,55	2,85	1,94	4,60
Asimetría		-0,70	0,78	-0,56	-0,02	-0,43	0,48	0,28	0,12	0,78	1,20	0,32	0,41	-0,60	-0,10	0,02	3,83	0,80	-0,46
Curtosis		-0,67	-0,18	-0,69	-1,41	-0,49	0,14	-0,70	-1,41	0,25	0,30	-2,03	-1,60	-0,47	-1,87	-0,25	15,72	-0,40	-1,15
Coefficiente de variación		59,43	40,93	61,10	46,66	48,16	46,05	27,18	9,50	38,70	27,26	21,76	7,12	35,00	9,66	69,53	4,14	48,25	17,26
Q1		84,44	71,62	59,77	74,43	76,30	77,94	71,69	31,64	54,13	36,81	35,59	36,87	58,91	30,32	69,51	33,00	52,38	43,92
Q3		86,87	74,27	61,23	77,32	79,36	79,58	76,28	37,67	55,70	38,81	39,13	49,05	62,12	37,14	70,97	36,24	54,32	48,52

Nota. Estadísticos descriptivos de protección de inversionistas de países en vías de desarrollo (UNASUR) y países desarrollados (G7), periodo 2007 – 2023. Fuente: Elaboración propia (2025).

La protección de los inversores es esencial para atraer capitales, promover la transparencia de las empresas e impulsar la confianza del mercado. Los resultados muestran un entorno jurídico y financiero favorable para las naciones del G7. Estados Unidos (77,81), Canadá (85,72) y el Reino Unido (78,81) ocupan las mejores posiciones, con medias continuamente superiores a 70 puntos. Estas cifras apoyan la idea de que estas naciones han mantenido una normativa estable y predecible para la inversión privada en los últimos años, al igual que las bajas desviaciones típicas (una media inferior a 2).

El informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE (2024) afirma que las naciones con marcos normativos bien definidos y procedimientos eficaces de resolución de litigios empresariales suelen registrar mayores entradas de inversión extranjera directa. La consistencia de indicadores como el coeficiente de variación, que se mantiene bajo, sobre todo en Alemania (27,18%) e Italia (61,10%), refleja esta realidad y muestra que no ha habido cambios notables a lo largo del tiempo.

Sin embargo, la situación es más precaria en los países de la UNASUR. Los promedios muestran una importante heterogeneidad institucional, que oscila entre el 33,79 de Ecuador y el 70,16 de Colombia, esta disparidad pone de manifiesto los retos sistémicos que tienen estas naciones para crear un clima de inversión seguro. Ecuador y Paraguay están menos desarrollados que Chile y Colombia, a pesar de tener valores comparables a los de otros países.

La situación de Argentina es especialmente destacable por su baja media (41,95) y elevada desviación típica (5,89), que dan a los inversores la impresión de que existe una falta de continuidad institucional y de que las reglas del juego han cambiado repentinamente. Otro factor preocupante es el alto nivel de variabilidad interna en naciones como Bolivia (9,50%) y Paraguay (4,14% de coeficiente de variación), que, a pesar de sus bajos valores relativos, se unen a promedios extremadamente bajos, lo que indica un entorno frágil con pocas oportunidades de mejoras a largo plazo a menos que se lleven a cabo reformas significativas.

Tabla 5

Cumplimiento de contratos

		Cumplimiento de Contratos																	
		G7							UNASUR										
		Can	Fra	Ita	Jap	EEUU	R. Unido	Ale	Bol	Bra	Guy	Suri	Arg	Chi	Ecu	Col	Par	Per	Uru
Media		89,84	88,09	84,64	92,29	89,22	91,55	89,88	50,54	56,65	58,22	41,43	47,22	76,21	57,53	62,83	56,98	56,93	62,40
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	89,03	86,63	83,84	91,37	88,00	90,31	88,76	49,73	55,71	56,86	40,21	47,00	75,17	56,56	61,89	56,00	55,76	61,43
	Límite superior	90,64	89,56	85,44	93,20	90,43	92,79	91,00	51,35	57,59	59,58	42,64	47,45	77,25	58,50	63,77	57,96	58,11	63,37
Media recortada al 5%		89,91	88,08	84,73	92,32	89,37	91,48	89,82	50,51	56,64	58,44	41,50	47,22	76,43	57,61	62,91	57,12	57,07	62,38
Mediana		90,55	86,03	85,70	91,42	90,00	89,75	88,87	50,64	56,43	59,11	42,31	47,12	76,09	57,58	63,55	57,56	57,86	62,17
Varianza		2,46	8,16	2,45	3,18	5,59	5,78	4,72	2,49	3,35	6,98	5,61	0,19	4,10	3,54	3,10	3,89	5,24	3,54
Desv. estándar		1,57	2,86	1,56	1,78	2,36	2,40	2,17	1,58	1,83	2,64	2,37	0,44	2,02	1,88	1,76	1,97	2,29	1,88
Mínimo		86,99	83,99	81,58	89,16	84,40	89,11	87,72	48,20	52,59	52,10	36,57	46,46	70,33	53,26	59,38	51,58	51,29	58,47
Máximo		91,27	92,55	86,14	94,85	91,22	95,19	93,04	53,36	60,80	60,47	44,98	48,03	78,16	60,42	64,77	59,75	60,09	66,67
Rango		4,28	8,56	4,56	5,69	6,83	6,08	5,32	5,15	8,21	8,37	8,41	1,57	7,83	7,17	5,39	8,16	8,80	8,20
Rango intercuartil		2,67	4,84	2,57	3,13	3,80	4,55	4,43	2,43	2,31	2,85	3,21	0,49	2,40	3,03	3,39	2,65	3,38	2,24
Asimetría		-0,63	0,38	-0,67	0,34	-0,90	0,21	0,32	0,24	0,09	-1,31	-0,84	0,54	-1,57	-0,51	-0,78	-1,17	-0,89	0,31
Curtosis		-1,234	-1,571	-0,891	-1,157	-0,498	-2,045	-1,851	-0,722	1,388	0,802	-0,162	0,041	3,364	0,002	-0,908	1,938	0,671	1,171
Coefficiente de variación		57,23	30,85	54,11	51,73	37,73	38,07	41,36	32,02	30,93	22,04	17,50	108,19	37,66	30,56	35,71	28,90	24,88	33,17
Q1		88,50	85,91	83,43	91,25	87,39	89,34	87,88	49,18	55,55	57,43	39,49	46,94	75,42	56,20	60,57	55,50	55,13	61,40
Q3		91,18	90,75	86,00	94,38	91,19	93,89	92,32	51,60	57,86	60,28	42,70	47,44	77,82	59,23	64,20	58,03	58,52	63,64

Nota. Estadísticos descriptivos de cumplimiento de contratos de países en vías de desarrollo (UNASUR) y países desarrollados (G7), periodo 2007 – 2023. Fuente: Elaboración propia (2025).

Hacer cumplir los contratos es esencial para mantener la seguridad jurídica, la eficacia del sistema legal y la confianza de los empresarios. Los resultados de los países desarrollados son notablemente mejores en este ámbito. Las medias superan constantemente los 84 puntos; en Japón y el Reino Unido alcanzan incluso los 92,29 y 91,55 puntos, respectivamente. Este alto nivel indica la presencia de marcos jurídicos sólidos, así como de sistemas judiciales que son flexibles, fiables y extremadamente aplicables.

Además de tener medias elevadas, naciones como Alemania y Japón también muestran una baja dispersión (desviación típica inferior a 2, varianzas inferiores a 5), lo que indica que la observancia de los contratos no ha cambiado con el tiempo. Esta estabilidad está respaldada por investigaciones recientes, que demuestran que las naciones con sistemas judiciales eficaces y especializados en derecho mercantil suelen tener niveles de inversión más elevados y asociaciones empresariales más duraderas (Aguiar-Díaz et al., 2024).

Las naciones en vías de desarrollo, por otra parte, se enfrentan a obstáculos estructurales formidables en este ámbito. Los promedios muestran una variación significativa en la capacidad de los sistemas judiciales para hacer cumplir la ley, que oscila entre el 41,43 de Surinam y el 76,21 de Argentina. Mientras que algunos países, como Uruguay y Argentina, están casi en niveles aceptables, otros, como Bolivia (50,54) y Ecuador (57,53), muestran una aplicación poco estricta de los contratos, lo que disuade a la gente de cumplir sus acuerdos. La situación de Surinam es especialmente preocupante porque, a pesar de tener una desviación estándar baja (0,44) que sugiere cierta estabilidad, la media es extremadamente baja, lo que sugiere que el cumplimiento de los contratos es habitualmente deficiente.

El alto nivel de dispersión interna en varias naciones de UNASUR es otro factor pertinente. Por ejemplo, el rango de 8,16 puntos y la desviación estándar de 1,97 en Paraguay indican irregularidades en la aplicación de la ley a lo largo del tiempo. Los cambios políticos, las reformas inacabadas o las limitaciones financieras del sistema jurídico podrían ser factores que contribuyan a esta inestabilidad.

Tabla 6

Ecosistema financiero

		Ecosistema Financiero																	
		G7							UNASUR										
		Can	Fra	Ita	Jap	EEUU	R. Unido	Ale	Bol	Bra	Guy	Suri	Arg	Chi	Ecu	Col	Par	Per	Uru
Media		80,36	72,30	63,00	77,74	83,63	72,84	76,33	57,39	58,15	52,93	47,61	62,72	71,05	50,71	57,49	56,05	63,52	63,52
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	79,59	70,86	61,88	76,14	82,00	70,06	74,29	54,80	57,37	52,12	46,35	61,88	70,21	47,97	55,79	52,64	61,84	60,49
	Límite superior	81,12	73,73	64,11	79,34	85,26	75,62	78,38	59,97	58,93	53,75	48,87	63,57	71,89	53,45	59,20	59,45	65,20	66,55
Media recortada al 5%		80,28	72,34	63,02	77,76	83,78	72,70	76,38	57,35	58,11	52,97	47,52	62,79	71,02	50,82	57,41	56,24	63,62	63,83
Mediana		80,18	71,51	63,35	77,49	85,48	72,13	77,86	56,08	58,06	53,39	46,25	62,57	70,59	49,91	56,21	56,09	64,77	65,47
Varianza		2,21	7,80	4,70	9,71	10,09	29,18	15,87	25,28	2,32	2,50	5,98	2,69	2,68	28,45	10,25	46,89	10,65	34,79
Desv. estándar		1,49	2,79	2,17	3,12	3,18	5,40	3,98	5,03	1,52	1,58	2,45	1,64	1,64	5,33	3,20	6,85	3,26	5,90
Mínimo		78,72	67,86	59,45	73,11	77,08	65,32	69,15	50,23	56,34	49,96	45,49	58,16	68,94	41,73	53,67	44,12	57,52	52,07
Máximo		83,40	76,08	66,19	81,94	87,42	82,89	82,71	65,12	60,66	55,33	51,30	66,14	73,75	57,63	62,83	64,46	67,77	69,46
Rango		4,67	8,22	6,74	8,84	10,34	17,57	13,56	14,90	4,32	5,37	5,81	7,98	4,81	15,90	9,15	20,35	10,25	17,39
Rango intercuartil		1,47	5,20	3,58	6,52	4,81	5,27	5,92	10,20	2,86	2,76	5,20	1,07	2,85	9,47	5,62	11,26	4,64	9,28
Asimetría		1,21	0,04	-0,12	0,09	-0,74	0,71	-0,13	0,25	0,72	-0,38	0,94	-0,63	0,51	-0,17	0,82	-0,48	-0,89	-1,02
Curtosis		0,48	-1,24	-1,04	-1,25	-0,62	-0,07	-0,82	-1,43	-0,90	-0,91	-1,19	4,01	-1,18	-1,01	-0,98	-0,78	-0,47	-0,26
Coefficiente de variación		54,01	25,89	29,07	24,95	26,33	13,48	19,16	11,41	38,19	33,51	19,47	38,27	43,39	9,51	17,96	8,18	19,46	10,77
Q1		79,20	70,27	61,11	74,85	80,81	68,98	72,78	53,31	56,74	51,36	46,02	62,18	69,67	46,84	55,17	50,05	60,89	59,28
Q3		80,67	75,47	64,69	81,37	85,62	74,25	78,70	63,51	59,60	54,12	51,22	63,25	72,52	56,30	61,71	62,05	65,53	68,56

Nota. Estadísticos descriptivos del ecosistema financiero de países en vías de desarrollo (UNASUR) y países desarrollados (G7), periodo 2007 – 2023. Fuente: Elaboración propia (2025).

Además de servir como intermediario de recursos, un sistema bancario eficaz fomenta la resiliencia, la creatividad y la inclusividad. Según este punto de vista, los sistemas financieros de los países del G7 parecen desarrollados, variados y operativos. Esta categoría presenta una dispersión moderada y medias que oscilan entre 63,00 (Italia) y 83,63 (Estados Unidos). Canadá y Alemania, por ejemplo, presentan diferencias de 2,21 y 15,87, respectivamente, lo que indica una estabilidad comparativa en el acceso, la profundidad del sistema financiero y el uso de tecnología para los servicios bancarios.

Esta conducta está en consonancia con investigaciones como la de Distia (2023) quien señala que las naciones con sistemas financieros avanzados suelen recuperarse más rápidamente de las recesiones económicas y facilitan la movilización eficaz del ahorro para inversiones rentables. Por ejemplo, el ecosistema de Japón muestra una media elevada (77,74) a pesar de una varianza ligeramente superior (9,71), lo que está relacionado con su sólida red de servicios digitales y su cultura de bancarización.

Las estructuras financieras de las naciones de UNASUR, en cambio, son más vulnerables y dispersas. Mientras algunas naciones, como Chile (71,05) y Perú (63,52), tienen un desempeño similar al de las economías del G7, otras, como Ecuador (50,71), Paraguay (56,05) y Surinam (47,61), representan ecosistemas con menores niveles de formalización, acceso y cobertura. La alta dispersión observada en países como Paraguay (varianza de 46,89) y Uruguay (34,79) es especialmente preocupante porque sugiere que el rendimiento del ecosistema financiero ha sido inconsistente a lo largo del tiempo, potencialmente como resultado de crisis bancarias, inestabilidad macroeconómica o reformas regulatorias incompletas.

Por el contrario, algunas naciones, como Bolivia y Argentina, tienen coeficientes de variación relativamente bajos (38,27 y 11,41, respectivamente), pero esto no debe interpretarse como una estabilidad positiva, ya que los bajos promedios en ambas situaciones apuntan a una permanencia estructural en niveles inadecuados más que a una mejora constante

Tabla 7

Restricción a la inversión internacional

		Restricción a la Inversión Internacional																	
		G7							UNASUR										
		Can	Fra	Ita	Jap	EEUU	R. Unido	Ale	Bol	Bra	Guy	Suri	Arg	Chi	Ecu	Col	Par	Per	Uru
Media		74.06	75.50	65.08	73.83	67.05	79.56	72.60	48.53	49.48	56.84	35.68	45.36	75.01	42.25	50.30	58.94	82.80	82.15
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	71.89	73.88	62.66	70.55	64.90	77.56	70.30	45.85	46.72	55.15	33.76	43.46	71.58	38.69	49.24	55.74	80.33	80.33
	Límite superior	76.22	77.11	67.51	77.11	69.20	81.55	74.91	51.22	52.25	58.53	37.60	47.27	78.44	45.82	51.35	62.14	85.26	83.97
Media recortada al 5%		74.06	75.49	65.45	73.89	66.86	79.62	72.21	48.75	49.66	57.16	35.55	45.27	75.26	42.45	50.27	59.83	83.26	82.57
Mediana		74.54	75.33	66.30	76.08	65.17	81.30	70.93	46.60	51.44	56.99	33.44	44.85	74.74	42.24	49.56	60.77	82.39	82.74
Varianza		17.79	9.91	22.31	40.75	17.49	15.04	20.13	27.32	28.98	10.82	13.93	13.75	44.46	48.17	3.90	41.40	23.03	12.57
Desv. estándar		4.22	3.15	4.72	6.38	4.18	3.88	4.49	5.23	5.38	3.29	3.73	3.71	6.67	6.94	1.97	6.43	4.80	3.55
Mínimo		67.18	70.31	53.56	65.38	62.14	73.54	67.99	38.96	37.87	46.73	31.60	40.93	60.68	25.76	47.32	36.75	68.11	70.65
Máximo		80.92	80.80	70.07	81.17	75.43	84.44	84.23	54.26	57.89	61.15	42.03	51.39	84.95	55.24	53.77	65.26	89.15	86.17
Rango		13.73	10.49	16.51	15.80	13.29	10.91	16.24	15.30	20.02	14.43	10.43	10.46	24.27	29.48	6.45	28.51	21.04	15.52
Rango intercuartil		6.11	5.18	6.54	13.43	4.61	7.56	5.83	7.80	7.29	3.35	6.24	7.59	10.88	4.36	3.12	4.86	5.56	3.77
Asimetría		-0.41	-0.38	-1.10	-0.10	1.26	-0.34	1.27	-0.37	-0.61	-1.71	0.95	0.48	-0.27	-0.30	0.50	-2.62	-1.69	-2.20
Curtosis		-0.68	-0.83	0.77	-1.82	0.18	-1.46	1.47	-1.29	-0.15	5.12	-0.84	-1.36	-0.13	1.60	-0.72	8.55	4.97	6.80
Coefficiente de variación		17.56	23.99	13.78	11.57	16.04	20.51	16.18	9.29	9.19	17.28	9.56	12.23	11.25	6.09	25.48	9.16	17.25	23.17
Q1		70.57	72.69	62.49	67.42	64.89	75.64	68.97	45.45	45.07	55.26	33.44	42.02	71.22	40.43	48.90	57.73	80.94	80.63
Q3		76.68	77.87	69.03	80.86	69.49	83.20	74.80	53.25	52.37	58.61	39.68	49.61	82.10	44.79	51.90	62.39	86.50	84.40

Nota. Estadísticos descriptivos de la restricción a la inversión internacional de países en vías de desarrollo (UNASUR) y países desarrollados (G7), periodo 2007 – 2023. Fuente: Elaboración propia (2025).

Las medias de Restricciones a la inversión internacional del G7, que oscilaron entre 65,08 en Italia y 79,56 en el Reino Unido, mostraron un grado significativo de uniformidad entre sus miembros. La coherencia interna del bloque se vio reforzada por las desviaciones típicas, que oscilaron entre 3,15 y 6,38. Los países de UNASUR, por el contrario, presentan medias bastante más variadas, con valores que oscilan entre 35,55 (media recortada de Surinam) y 83,26 (media recortada de Uruguay), lo que indica notables variaciones institucionales dentro de la región.

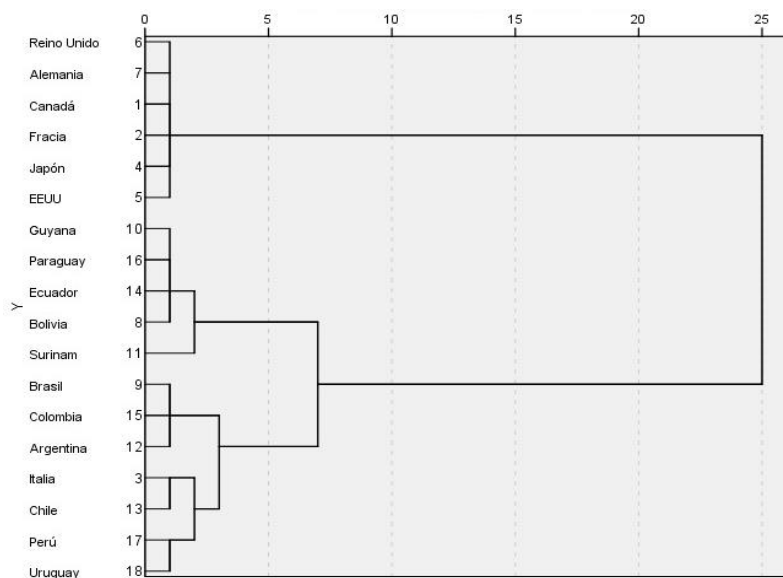
En cuanto a la dispersión y la forma de las distribuciones, el G7 presenta distribuciones bastante simétricas con colas débiles, coeficientes de variación modestos (del 11,57% en Japón al 23,99% en Francia) y rangos intercuartílicos estrechos (entre 4,61 y 13,43). UNASUR, por su parte, mostró niveles severos de curtosis (-1,36 en Argentina y 8,55 en Paraguay) y amplios rangos totales (por ejemplo, de 10,43 a 42,03 en Surinam o de 25,76 a 55,24 en Ecuador), lo que sugiere la existencia de valores atípicos y colas pesadas. Además, una asimetría negativa significativa en Perú (-1,69) y Paraguay (-2,62) indica una cola inferior más corta y una concentración de datos en el extremo superior de la escala.

Estas discrepancias indicaban que UNASUR necesitaba procedimientos de armonización regulatoria para cerrar las brechas en su apertura a la inversión internacional. Si bien el G7 puede haber servido de referencia para establecer requisitos básicos, países como Bolivia, Ecuador, Perú y Surinam deberían haber dado prioridad a cambios que hubieran reforzado la seguridad jurídica y aumentado la apertura. Uruguay y Chile fueron los mejores ejemplos de la zona en este sentido, con medias elevadas y dispersiones moderadas que podrían servir de modelo para sus vecinos.

2) Clasificar a los países miembros del G7 y UNASUR en función al entorno de inversión.

Figura 2

Dendrograma jerárquico por países del año 2007



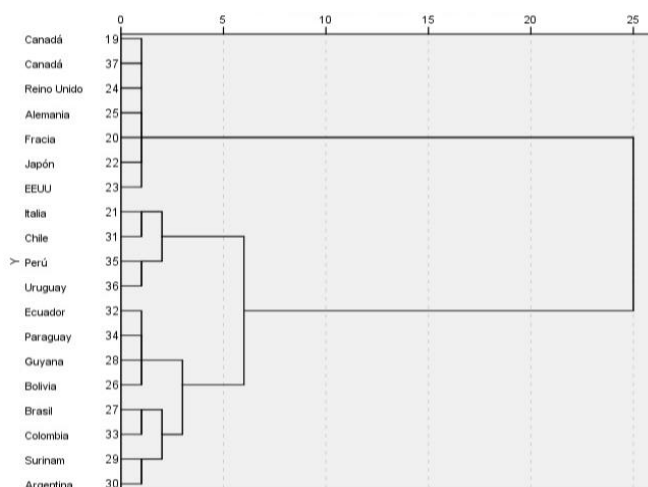
Nota. El dendrograma muestra la agrupación jerárquica de los países del G7 y UNASUR según el método de enlace de Ward, a partir de cinco indicadores clave del entorno de inversión.

En conjunto, Guyana, Paraguay, Ecuador, Bolivia y Surinam formaban un bloque con protecciones jurídicas débiles y mercados crediticios poco desarrollados, lo que se traduciría en transacciones costosas y desafíos para la protección de los inversores. Brasil, Colombia, Argentina, Italia, Chile, Perú y Uruguay, en cambio, eran economías emergentes notables que habían mejorado parcialmente su infraestructura financiera y aplicado reformas contractuales, lo que las situaba en un nivel medio de competitividad. La brecha institucional entre las economías avanzadas y la heterogeneidad interna de América Latina salió a relucir por el evidente aislamiento de las potencias del G7 (Reino Unido, Alemania, Canadá, Francia, Japón y Estados Unidos), que demostraron contar con marcos regulatorios robustos y un fácil acceso al capital.

Según García-Giraldo (2015) esta tendencia temprana ilustra cómo algunos mercados latinoamericanos siguen enfrentándose a obstáculos que disuaden la inversión extranjera, incluso a pesar de las iniciativas de algunas naciones para agilizar los procesos y promover el cumplimiento de los contratos.

Figura 3

Dendrograma jerárquico por países del año 2008



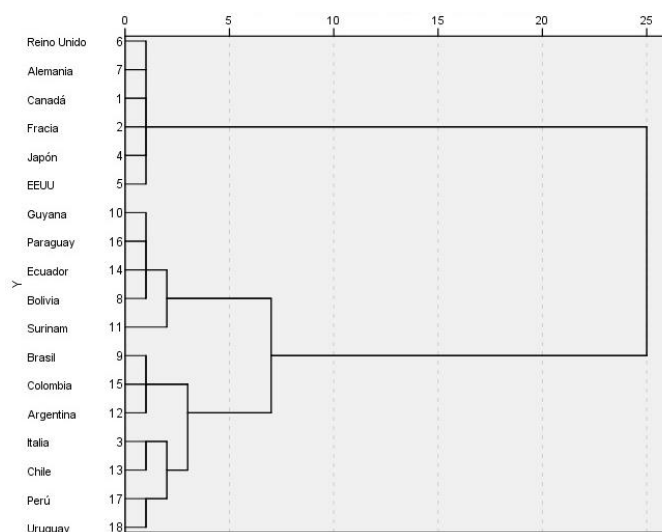
Nota. El gráfico refleja la estructura de clústeres para los países del G7 y UNASUR con enlace de Ward, mostrando cómo Chile, Perú y Uruguay comenzaron a diferenciarse notablemente del grupo rezagado frente a las economías más maduras. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

El dendrograma de ese año confirmó la fuerte cohesión de las economías avanzadas y la desintegración interna de UNASUR. Según Wehinger (2009) se dio una fuga masiva de capitales de los mercados emergentes provocada por la política de estímulo puesta en marcha tras la caída de Lehman Brothers en septiembre de 2008. El bloque rezagado (Ecuador, Paraguay, Bolivia, Surinam, Brasil, Colombia y Argentina) se distinguió claramente del subgrupo intermedio de Chile, Perú y Uruguay, que ya habían aplicado estímulos fiscales y medidas de simplificación administrativa desde principios de año. Sus vínculos más estrechos y a mayor distancia evidencian su susceptibilidad a la crisis crediticia mundial.

Esta configuración intermedia evidencia que la rapidez y el alcance de las respuestas reguladoras determinaron la capacidad de retener y atraer flujos de inversión, mientras que el paquete de rescate en Estados Unidos reforzó la solvencia de los mercados sólidos, sólo los países sudamericanos con holgura fiscal y marcos flexibles como Chile, Perú y Uruguay, lograron amortiguar la contracción de capitales, quedando el resto atrapados en un ciclo de ajuste tardío (Porzecanski, 2009).

Figura 4

Dendrograma jerárquico por países del año 2009



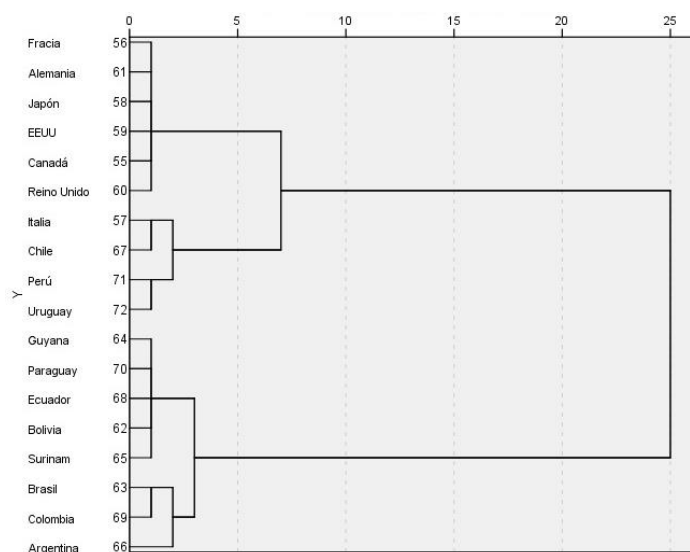
Nota. En este dendrograma se aprecia la reorganización de los países del G7 y UNASUR mediante enlace de Ward, destacando la consolidación de los principales emergentes tras la recesión y la persistencia de un bloque de mercados rezagados. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

En la figura 3 se puede observar que Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Uruguay formaron un bloque emergente intermedio en 2009. Este patrón se vio reforzado por la recuperación de los precios de las materias primas y la llegada selectiva de IED tras la fase aguda de la crisis (CEPAL, 2010). Por el contrario, Ecuador, Paraguay, Bolivia y Surinam continuaron agrupados en un cluster rezagado, lo que reflejaba su debilidad institucional y la falta de acceso a programas de estímulo.

La reorganización de los clusters reveló que la mejora de la protección de los inversores y de las métricas de eficiencia contractual a un ritmo más rápido dependía de lo bien que funcionara la coordinación de las políticas fiscal y monetaria frente a las naciones que carecían de la capacidad administrativa para elaborar reformas a tiempo, las que fueron capaces de articular rápidamente incentivos para la inversión tanto pública como privada pudieron progresar hasta un nivel competitivo intermedio (Lukianenko & Tokarchuk, 2016).

Figura 5

Dendrograma jerárquico por países del año 2010



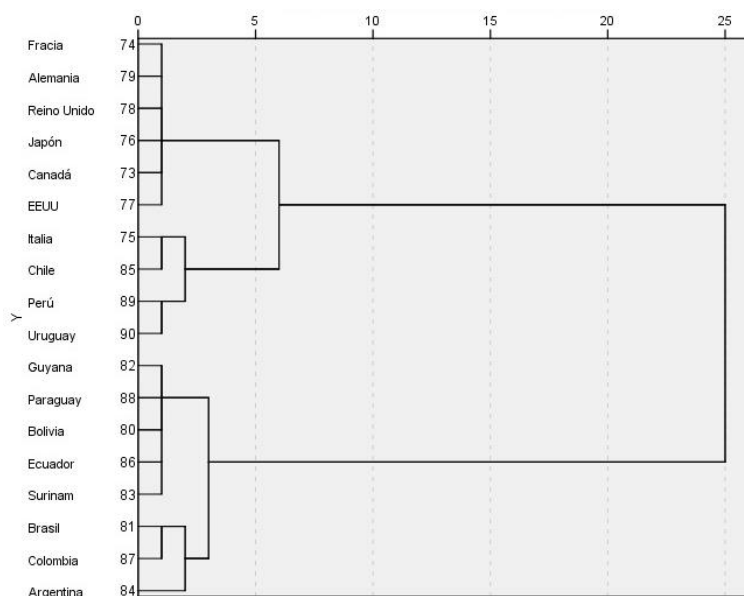
Nota. El diagrama muestra la jerarquía de agrupamiento para el G7 y UNASUR con el método de Ward, evidenciando cómo las economías emergentes líderes se cohesionan en contraste con los países que permanecen en la parte inferior del entorno inversor. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

Como se aprecia en la figura 4 el bloque de Brasil, Colombia, Argentina, Chile y Perú demostraron haber implementado reformas unificadas en la disponibilidad de crédito y la transparencia regulatoria, situándose en el medio, cerca de las economías avanzadas, debido a las políticas que promovieron la inversión extranjera, este grupo demostró mejoras en el tiempo de cumplimiento de los contratos y en la eficiencia del sistema financiero (Jácome et al., 2012). Sin embargo, Ecuador, Paraguay, Bolivia y Surinam continuaron en un conglomerado rezagado.

La brecha intermedia entre los dos grupos sudamericanos demuestra que sólo unos pocos fueron capaces de crear un entorno lo suficientemente atractivo como para mantener las entradas de capital tras la recesión. La disparidad con el bloque del G7, que demostró una fuerte estabilidad, pone de relieve la urgencia con la que las naciones rezagadas deben mejorar sus prácticas de financiación.

Figura 6

Dendrograma jerárquico por países del año 2011

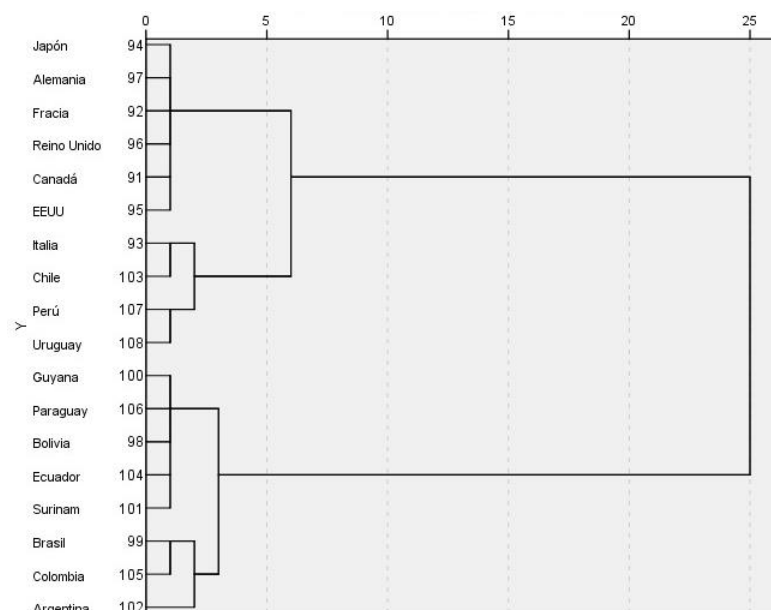


Nota. Este dendrograma ilustra la agrupación jerárquica de G7 y UNASUR mediante enlace de Ward, mostrando que Chile, Perú y Uruguay se separan en un nivel intermedio, mientras otros mercados permanecen en el bloque rezagado. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

En 2011 según Kapopoulos & Rizos (2024a) se produjo un cambio en la percepción del riesgo político debido a la escalada de la crisis de la deuda soberana europea. Además, se dieron protestas estudiantiles en Chile por la reforma educativa (Valenzuela et al., 2012). la adopción de leyes de transparencia financiera y la simplificación de los procedimientos de licitación pública permitieron a Chile, Perú y Uruguay consolidarse como un subgrupo intermedio en el dendrograma. Por otro lado, debido a sus limitadas reformas normativas, Paraguay, Bolivia y Surinam continuaron en un bloque rezagado, con fusiones a muy corta distancia. Estos hechos demuestran que la estabilidad política y el buen gobierno son componentes clave para aumentar el atractivo inversor. Mientras que los que avanzaron en estabilidad y transparencia pudieron diferenciarse favorablemente dentro de UNASUR.

Figura 7

Dendrograma jerárquico por países del año 2012



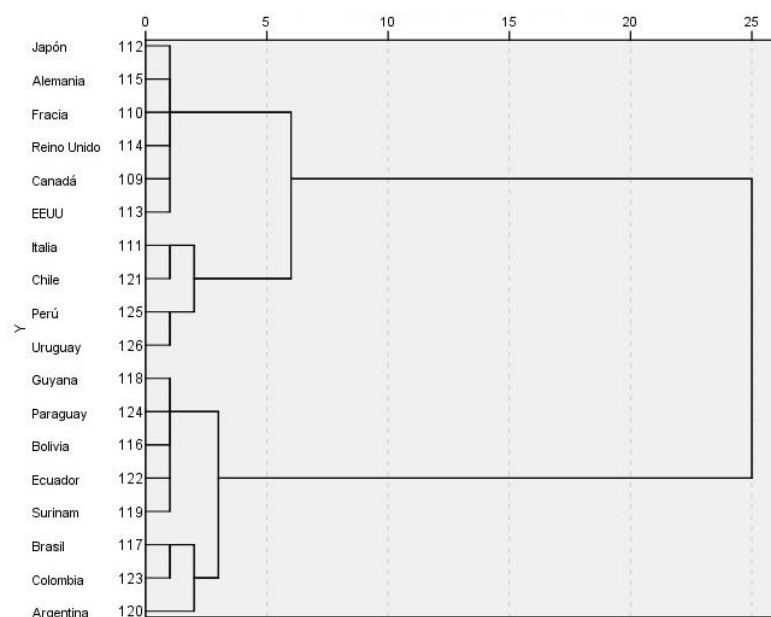
Nota. El gráfico pone de manifiesto la posición aislada de Surinam y, al mismo tiempo, la división de otros países en bloques intermedios y rezagados dentro de G7 y UNASUR bajo enlace de Ward. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

En 2012, Italia, Chile, Perú y Uruguay formaron un bloque intermedio, que fue el resultado de años de fortalecimiento de los mecanismos de crédito y de modificación de los marcos contractuales. Gracias a un entorno de inversión más estable y a la agilización de los procesos, este grupo pudo situarse muy cerca de los estándares internacionales. Sin embargo, Ecuador, Paraguay, Bolivia y Surinam se mantuvieron unidos como bloque rezagado, señalando que los obstáculos administrativos y la escasa profundidad del mercado seguían dificultando sus entornos de inversión. La unidad del G7, que se mantuvo inalterada, confirmó el liderazgo de estas economías en la protección de los inversores.

Mientras que algunas economías emergentes sudamericanas lograron alcanzar niveles competitivos, otras fueron incapaces de convertir las reformas en mejoras significativas, como confirmó la configuración intermedia de 2012. La tenacidad de un bloque rezagado sostiene que era necesario reforzar la aplicación y supervisión de las políticas y que la mera adopción de las mejores prácticas era insuficiente (Howes et al., 2017).

Figura 8

Dendrograma jerárquico por países del año 2013

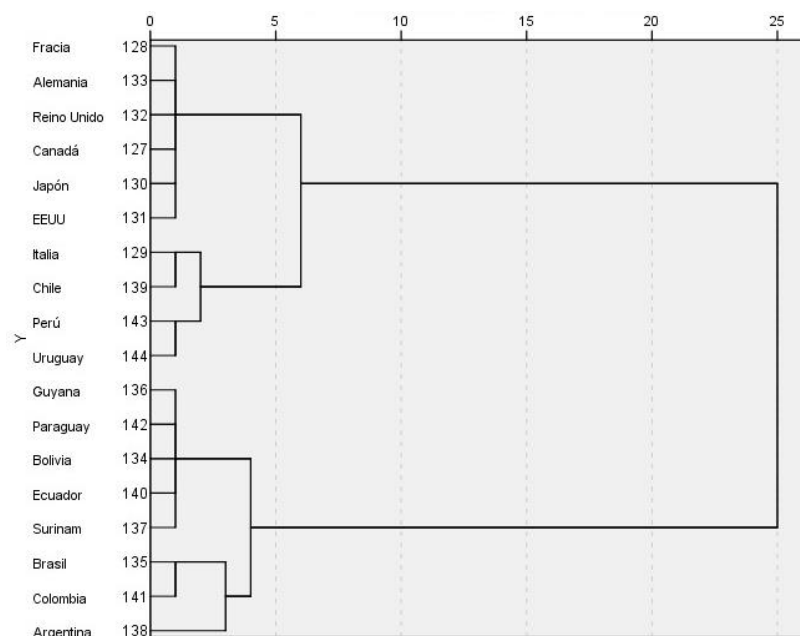


Nota. Este diagrama de enlace de Ward revela la fusión de un bloque mixto de economías avanzadas y emergentes intermedias, mientras los mercados rezagados se mantienen agrupados en un nivel inferior. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

La Figura 8 evidencia la formación de agrupamientos cercanos entre varios países con alta similitud en los indicadores analizados. Japón, Alemania y Francia conforman un primer núcleo compacto, al que se suman Reino Unido y Canadá, configurando un grupo con marcada homogeneidad interna. Dentro de la región latinoamericana, se observa una fusión temprana entre Brasil y Colombia, así como entre Paraguay y Bolivia, lo que sugiere que estos pares comparten perfiles similares en su entorno de inversión. También se identifica una proximidad relevante entre Chile e Italia, así como entre Perú y Uruguay, lo cual refuerza la presencia de estructuras intermedias dentro del conjunto. Estas agrupaciones reflejan patrones de comportamiento comparables entre los países, delimitando bloques de afinidad relativa según su ubicación en el dendrograma.

Figura 9

Dendrograma jerárquico por países del año 2014



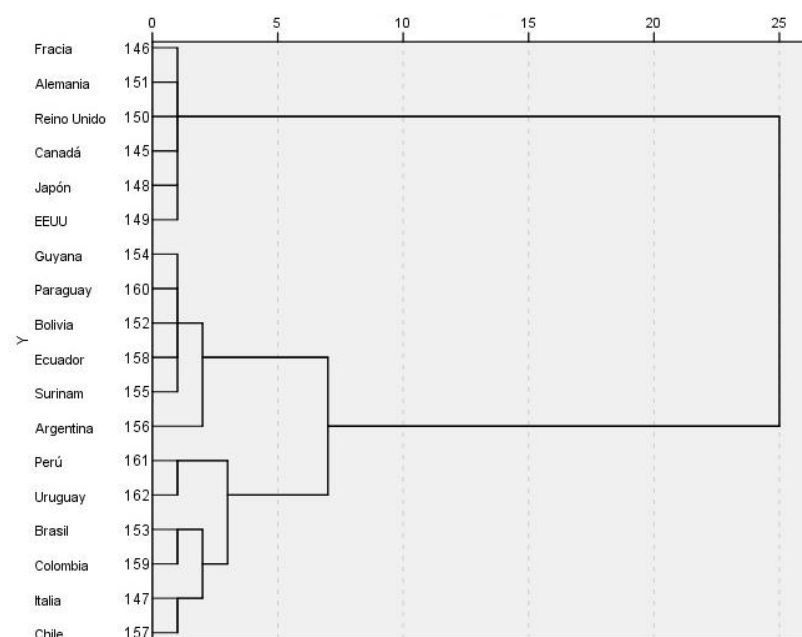
Nota. El dendrograma muestra la cohesión de las economías avanzadas y emergentes intermedias en G7 y UNASUR, contrastando con un bloque rezagado que permanece sin cambios. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

La disparidad entre productores y no productores se acentuó tras la repentina caída de los precios de las materias primas, en particular de los minerales y el petróleo, a mediados de 2014 (Stocker et al., 2018). Gracias a su variada exposición, a los primeros fondos soberanos verdes y a los bonos indexados a la sostenibilidad, Estados Unidos, Canadá, Italia, Chile y Perú formaron un bloque intermedio en el dendrograma. Sin embargo, debido a su fuerte dependencia de las materias primas y a la falta de estructuras de financiación sostenibles, Paraguay, Bolivia, Ecuador y Surinam siguieron agrupados en un grupo rezagado.

Este patrón demuestra que tanto la diversificación económica como una regulación financiera centrada en inversiones prudentes son necesarias para resistir a las crisis de precios. El impacto fue menor y su posición intermedia se vio reforzada por aquellas naciones que habían previsto la transición energética y fortalecido sus marcos de finanzas verdes (Moreno-Salazar & Barrientos-Felipa, 2022).

Figura 10

Dendrograma jerárquico por países del año 2015

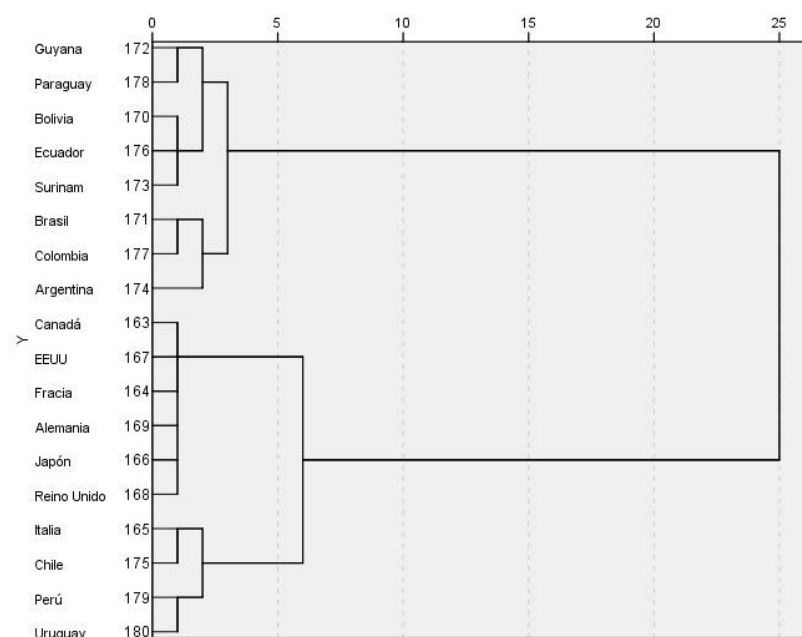


Nota. En este gráfico se aprecia cómo Argentina, Perú, Uruguay e Italia conforman un bloque intermedio, mientras subsiste un grupo de economías rezagadas que no han mejorado su entorno inversor. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

La Figura 10 muestra una estructura de agrupamiento en la que Francia, Alemania, Reino Unido, Canadá, Japón y Estados Unidos se integran en un bloque superior con alto grado de similitud. En la parte inferior del dendrograma, se observa una fusión cercana entre Brasil y Colombia, que luego se unen con Italia y Chile, conformando un subgrupo con características compartidas. Asimismo, Argentina, Perú y Uruguay presentan una conexión estrecha, lo que indica cierta proximidad en su comportamiento según los indicadores utilizados. Otro agrupamiento próximo se evidencia entre Guyana y Paraguay, al que se suma Bolivia, mientras que Ecuador y Surinam también se fusionan tempranamente entre sí.

Figura 11

Dendrograma jerárquico por países del año 2016

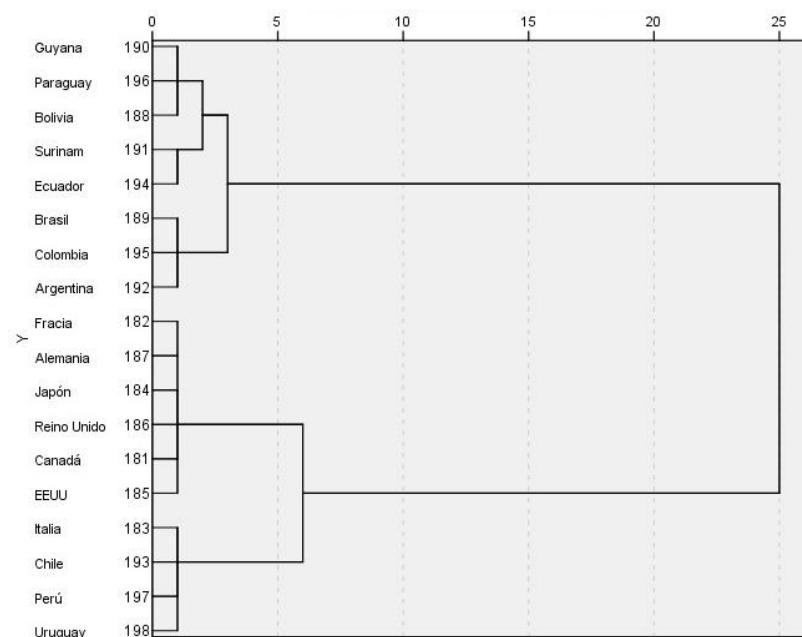


Nota. El diagrama, obtenido por enlace de Ward, evidencia que las principales economías emergentes se agrupan en un bloque intermedio, en contraste con un bloque rezagado cuyo estancamiento institucional persiste. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

Los mercados mundiales volvieron a sufrir tensiones por el referéndum sobre el Brexit de junio de 2016 y la agitación política en Brasil, que incluyó la destitución de Dilma Rousseff (Domínguez Avila, 2017). En el dendrograma, Brasil, Colombia, Argentina, Chile y Perú formaron un bloque intermedio al acelerar las reformas laborales y fiscales, mientras que EE.UU., Reino Unido, Canadá, Japón y Alemania se mostraron muy cohesionados debido a la agitación política y a la falta de reformas estructurales, mientras que, Guyana, Paraguay, Bolivia, Ecuador y Surinam se situaron en un grupo rezagado.

Figura 12

Dendrograma jerárquico por países del año 2017

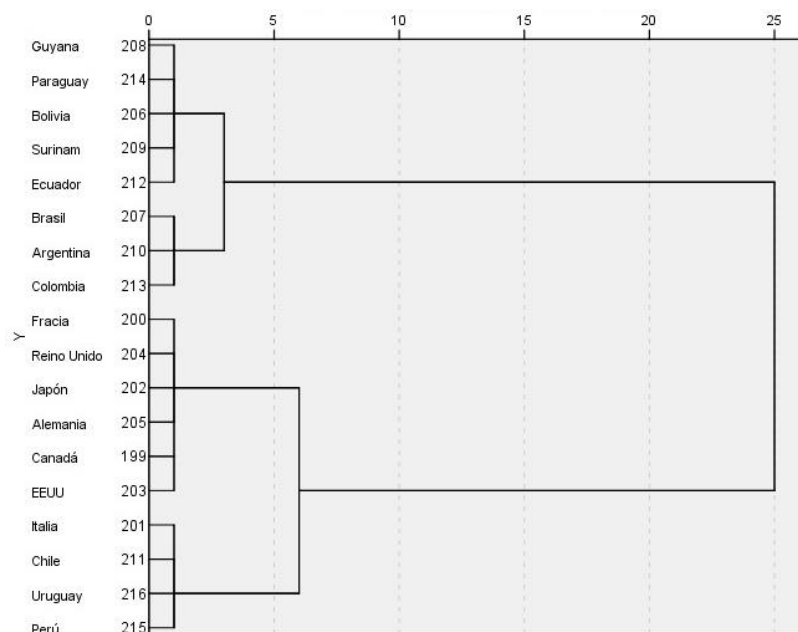


Nota. Este dendrograma muestra que las economías avanzadas del G7 se mantienen cohesionadas, mientras los mercados rezagados de UNASUR continúan agrupados en un nivel inferior, subrayando disparidades estructurales. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

La Figura 12 presenta una estructura jerárquica en la que se identifican varios agrupamientos estrechos. En el extremo izquierdo del dendrograma se observa un bloque compuesto por Guyana, Paraguay, Bolivia y Surinam, seguido de una fusión cercana con Ecuador, lo que refleja una alta similitud entre estos países. A este conjunto se incorporan posteriormente Brasil, Colombia y Argentina, formando una agrupación más amplia pero con vínculos internos relativamente próximos. En otro segmento del gráfico, destaca la unión entre Italia, Chile, Perú y Uruguay, con fusiones que indican una cercanía notable en sus perfiles. Por su parte, Estados Unidos se vincula primero con Canadá y posteriormente con el grupo integrado por Reino Unido, Japón, Alemania y Francia. Esta organización general permite distinguir varios clústeres bien definidos, los cuales delimitan grupos de países con comportamientos similares en los indicadores considerados.

Figura 13

Dendrograma jerárquico por países del año 2018

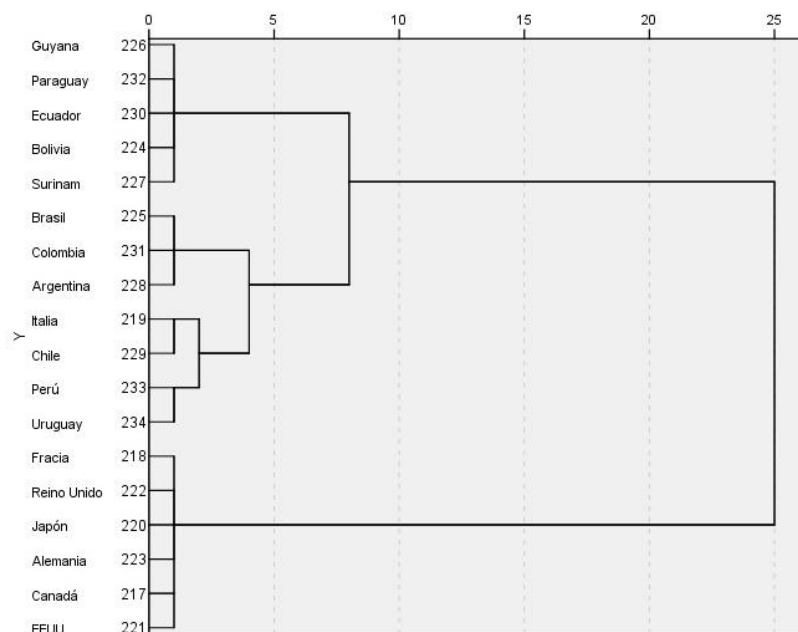


Nota. El gráfico de enlace de Ward pone de manifiesto la clara agrupación de las potencias avanzadas, mientras el bloque rezagado conserva su cohesión sin avances significativos. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

En la figura 12 el dendrograma de 2018 reveló un reagrupamiento en el que Argentina y Brasil volvieron a incluirse en un bloque medio-alto junto a Chile, Perú y Uruguay. El G7 se mantuvo unido, mientras que Ecuador, Paraguay, Bolivia y Surinam continuaron formando parte del grupo rezagado. La consolidación del bloque medio-alto fue el resultado de cambios normativos e iniciativas de estabilidad macroeconómica que aumentaron la confianza de los inversores .

Figura 14

Dendrograma jerárquico por países del año 2019

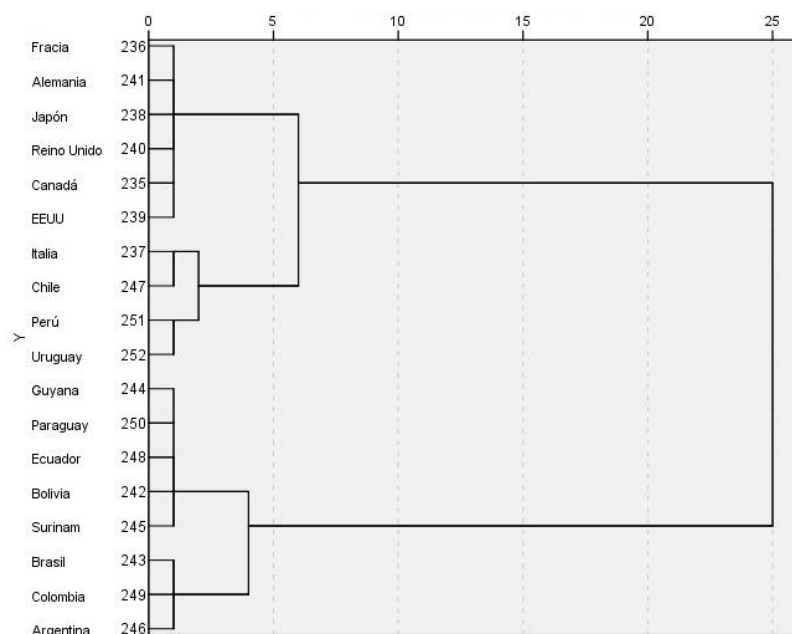


Nota. El dendrograma evidencia la consolidación de las principales economías emergentes en un nivel intermedio, contrastando con un bloque rezagado que mantiene su posición sin cambios relevantes. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

En el dendrograma del 2019 Brasil y Colombia migraran temporalmente a un clúster mixto con el G7, pero finalmente regresaron al bloque latinoamericano medio-alto. La configuración de 2018 fue duplicada por los otros clústeres. Las turbulencias políticas pusieron de relieve la susceptibilidad de los entornos de inversión a los cambios gubernamentales y a las nuevas iniciativas regulatorias (Simion & Antonia, 2022).

Figura 15

Dendrograma jerárquico por países del año 2020



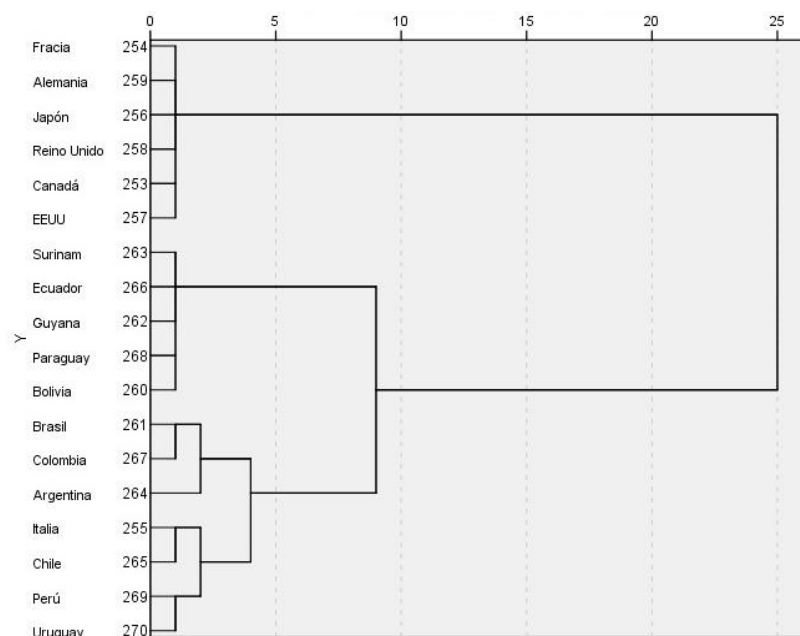
Nota. Este diagrama refleja cómo un subgrupo resiliente (Italia, Chile, Perú, Uruguay) mantiene cohesión intermedia, mientras las economías rezagadas de UNASUR acentúan su brecha institucional durante la pandemia. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

En la figura 14 el dendrograma del 2020 hubo un antes y un después en la configuración del grupo tras la declaración de la pandemia COVID-19 y los subsiguientes paquetes de crédito de emergencia. Gracias a las líneas de crédito flexibles y a los programas de garantías estatales, Italia, Chile, Perú y Uruguay crearon un subgrupo de resiliencia intermedia (Bessonova et al., 2024). Guyana, Paraguay, Ecuador, Bolivia y Surinam continuaron en el bloque rezagado, lo que es indicativo de la inestabilidad de sus sistemas sanitarios y de la incapacidad de aplicar estímulos de amplia aplicación (Abdulazeez Al-Doori et al., 2024).

Este acontecimiento crucial demostró que el mantenimiento de la confianza de los inversores depende de una sólida capacidad de respuesta sanitaria y financiera. Mientras que los rezagados vieron aumentar sus limitaciones estructurales, las naciones con sólidas redes de seguridad social y fácil acceso a la liquidez vieron contraerse más lentamente su entorno de inversión.

Figura 16

Dendrograma jerárquico por países del año 2021

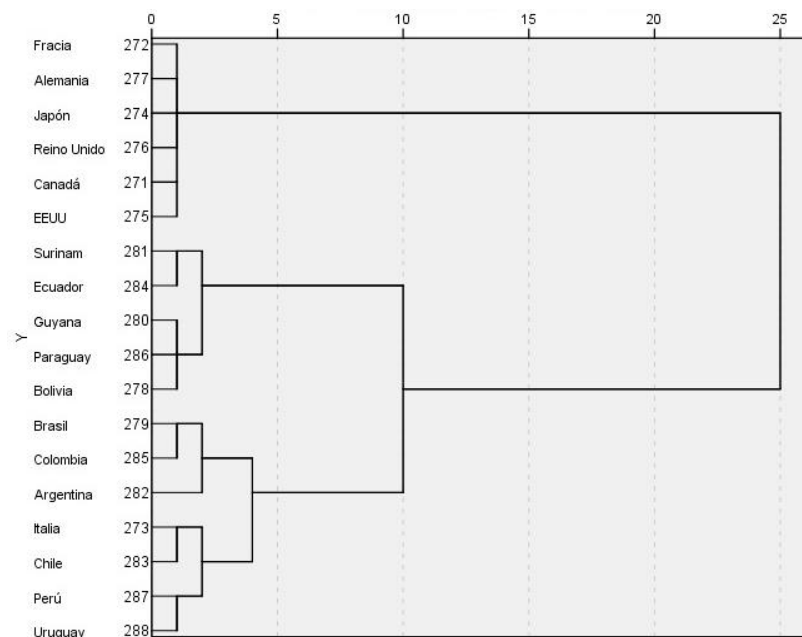


Nota. El gráfico muestra la recuperación diferenciada: el bloque sudamericano líder se consolida tras la crisis sanitaria, mientras los mercados rezagados permanecen estancados. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

La figura 16 del 2021 presenta una estructura jerárquica que permite identificar varios agrupamientos bien definidos. En el extremo superior del dendrograma se encuentra un bloque compacto integrado por Francia, Alemania, Japón, Reino Unido, Canadá y Estados Unidos, cuyas fusiones se producen a distancias muy cortas, lo que indica una elevada similitud entre estos países. En la parte inferior, se observa una fuerte conexión entre Chile, Perú y Uruguay, a la que se suma Italia poco después, conformando un subgrupo cohesionado. Argentina y Colombia muestran una vinculación cercana, seguida de una fusión con Brasil. Por otro lado, Bolivia, Paraguay y Guyana también se agrupan con distancias reducidas, mientras que Ecuador y Surinam se integran posteriormente a ese conjunto. Esta disposición evidencia la existencia de clústeres diferenciados en función de la proximidad entre los países, según los indicadores utilizados para el análisis.

Figura 17

Dendrograma jerárquico por países del año 2022

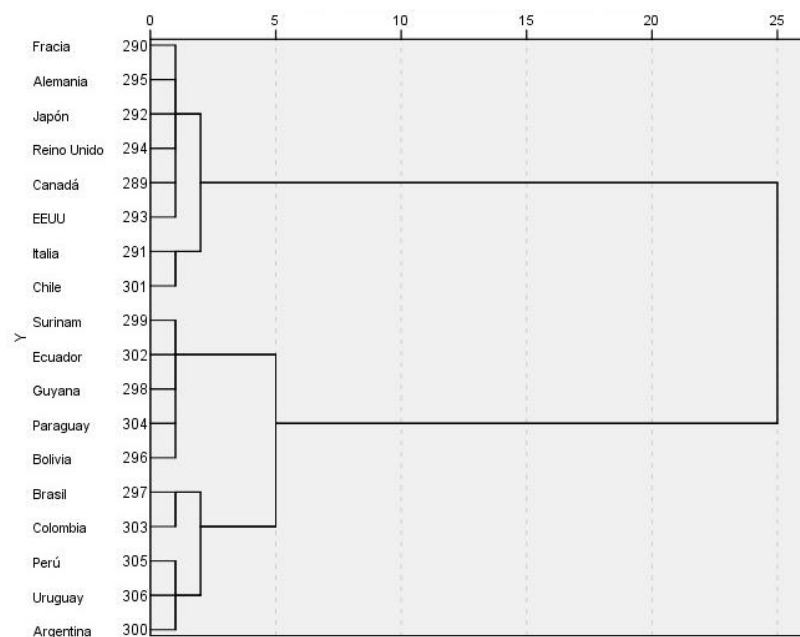


Nota. En este dendrograma de Ward se observa la consolidación de las economías emergentes más fuertes y el estancamiento continuo de los países rezagados, sin indicios de mejoras institucionales en estos últimos. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

La figura 17 correspondiente al año 2022 muestra una clara diferenciación entre varios grupos de países según su nivel de similitud en los indicadores considerados. En la parte superior, Francia, Alemania, Japón, Reino Unido, Canadá y Estados Unidos se agrupan en un bloque compacto, con distancias de fusión mínimas, lo que sugiere una alta cercanía entre ellos. En otro extremo, se observa una vinculación estrecha entre Surinam y Ecuador, seguida por la incorporación de Guyana, Paraguay y Bolivia, configurando un subgrupo homogéneo. Más abajo, Brasil, Colombia y Argentina conforman otro conjunto bien definido, al que posteriormente se suman Italia, Chile, Perú y Uruguay, generando una estructura cohesionada. Esta organización permite identificar clústeres que reflejan comportamientos relativamente similares entre los países, delimitados por la proximidad observada en el dendrograma.

Figura 18

Dendrograma jerárquico por países del año 2023



Nota. El gráfico revela la solidez del núcleo sudamericano avanzado y la persistencia de un bloque rezagado, demostrando que las discrepancias institucionales no se han reducido. Fuente: Elaboración propia con datos procesados en SPSS.

La figura correspondiente al año 2023 presenta una configuración jerárquica con agrupamientos bien definidos entre los países analizados. En la parte superior, Francia, Alemania, Japón, Reino Unido, Canadá y Estados Unidos forman un clúster compacto con fusiones muy cercanas, al que se integran Italia y Chile, manteniendo una proximidad considerable. En otro bloque, se observa una asociación entre Surinam y Ecuador, seguida por la incorporación de Guyana, Paraguay y Bolivia, formando un grupo con similitudes internas. En la parte inferior del dendrograma, Brasil y Colombia se agrupan estrechamente, mientras que Perú, Uruguay y Argentina forman otro subgrupo de alta cohesión. Esta estructura permite distinguir con claridad varios núcleos de similitud entre los países, reflejando afinidades dentro del conjunto de variables utilizadas para el análisis.

4.1.2 Objetivo Explicativo

3) Estimar la producción per cápita considerando el entorno de inversión en los países miembros del G7 y UNASUR.

Tabla 8

Resumen detallado del modelo de regresión OLS para la variable dependiente:

Producción Per Cápita (PPC)

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	306
				F(5, 300)	=	327.47
Model	7.65E+10	5	1.53E+10	Prob > F	=	0
Residual	1.40E+10	300	46748265.6	R-squared	=	0.8451
				Adj R-squared	=	0.8426
Total	9.06E+10	305	296940042	Root MSE	=	6837
PPC	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf.Interval]	
Derechos de Propiedad	224.57	42.65	5.26	0.000	140.62	308.52
Protección de inversionistas	-48.17	51.52	-0.94	0.351	-149.56	53.21
Cumplimiento de contratos	612.31	53.04	11.54	0.000	507.92	716.70
Ecosistema de financiación	496.15	74.91	6.62	0.000	348.71	643.58
Restricción a la inversión internacional	-261.82	36.14	-7.24	0.000	-332.94	-190.70
cons	-48142.88	2718.65	-17.71	0.000	-53492.93	-42792.84

Los indicadores generales de ajuste del modelo de regresión son sólidos y tienen un alto poder explicativo, como demuestra la Tabla 8. El valor F (327,47) y un p-valor < 0,000 confirman la existencia de una relación estadísticamente significativa entre el conjunto de variables independientes y el PIB per cápita. Esto implica que la generación de riqueza per cápita en los países evaluados está influida por los factores del entorno de inversión examinados sistemáticamente. Las cinco variables independientes del modelo explican el 84,51% de la variación del PIB per cápita, según el coeficiente de determinación (R²), que asciende a 0,8451. No hay sobreajuste en el modelo, como indica el R² ajustado (0,8426), que muestra un ajuste eficiente dado el tamaño de la muestra y el número de variables.

Tabla 9

Factores de inflación de la varianza (VIF) para las variables del entorno de inversión.

Variable	VIF	1/VIF
----------	-----	-------

Cumplimiento de contratos	5.53	0.180685
Protección de inversionistas	5.47	0.18293
Ecosistema de financiación	4.43	0.225507
Derechos de propiedad	4.1	0.244073
Restricción a la inversión internacional	1.98	0.505749
Mean VIF	4.3	

Nota. Los valores de VIF se utilizó para diagnosticar la presencia de multicolinealidad entre las variables que conforman el entorno de inversión. Fuente: elaboración propia en el estadístico Stata (2025).

Existen posibles redundancias lineales entre las variables independientes del modelo mediante la prueba de multicolinealidad, que se muestra en la Tabla 9. Como puede observarse, los factores de inflación de la varianza (VIF) tenían valores que oscilaban entre 1,98 y 5,53, todos ellos por debajo del umbral crítico de 10 establecido en la bibliografía (Vilà Baños et al., 2019b). Dado que no existe colinealidad significativa entre los predictores del entorno de inversión, las estimaciones de los coeficientes del modelo no están distorsionadas por las relaciones lineales de las variables independientes.

Cabe señalar que las variables con el VIF más alto fueron el cumplimiento de los contratos (5,53) y la protección de los inversores (5,47), lo que sugiere una correlación moderada con otras variables, pero no lo suficientemente alta como para comprometer la solidez del modelo. El valor VIF medio (4,30) refuerza esta conclusión, validando la relativa independencia entre los factores explicativos seleccionados.

Tabla 10

Prueba de normalidad para las variables del entorno de inversión

Kolgomorov-Smirnov		
Variable	Estadístico D	p-value
PPC	0.2175	0.000
Derechos de Propiedad	0.0959	0.004
Protección de inversionistas	0.1377	0.000
Cumplimiento de contratos	0.1626	0.000
Ecosistema de financiación	0.0614	0.100
Restricción a la inversión internacional	0.0526	0.184

Nota. Se aplicó la prueba de Kolmogorov–Smirnov para evaluar la normalidad de cada variable, registrando el estadístico D y el valor p correspondiente. Fuente: elaboración propia en el estadístico Stata (2025).

En la tabla 10 se presentan los resultados de la prueba de Kolmogorov-Smirnov, que utilizamos para confirmar si las variables del modelo cumplían el supuesto de normalidad. Se evidencia la mayor parte variables no seguían una distribución normal, con p-valor $< 0,05$, excepto el ecosistema de financiación y las restricciones a la inversión internacional.

Tabla 11

Prueba de autocorrelación de Wooldridge

F(1, 17)	=	10.376
Prob > F	=	0.005

Nota. Prueba de autocorrelación serial de primer orden a los residuales del modelo. Fuente: elaboración propia en el estadístico Stata (2025).

En la tabla 11 se obtuvo un p-valor de 0,005 en la prueba de Wooldridge, que se utiliza para identificar la autocorrelación en los modelos de datos de panel. En este caso, existe presencia de autocorrelación de primer orden en los residuos del modelo. En palabras de Wooldridge (2010) la presencia de autocorrelación puede sobreestimar la significancia de las variables explicativas.

Tabla 12

Prueba de Breusch–Pagan para heterocedasticidad

chi2(1)	=	12.16
Prob > chi2	=	0.0005

Nota. Se aplicó la prueba de Breusch–Pagan para evaluar heterocedasticidad en función de los valores ajustados de PIB per cápita. Fuente: elaboración propia en el estadístico Stata (2025).

En la tabla 12 se presenta la prueba de Breusch–Pagan para evaluar heterocedasticidad. Como resultado nos dio un p-valor $< 0,005$ era muy inferior al límite de 0,05. En consecuencia, se determina que los residuos del modelo presentan heteroscedasticidad,

lo que significa que la varianza de los errores varía en función de los distintos niveles de las variables explicativas.

Tabla 13

Estimaciones de efectos fijos y aleatorios para variables del entorno de inversión.

Variables	Efectos Fijos			Efectos Aleatorios		
	Coefficiente	t	P>t	Coefficiente	z	P>z
Derechos de Propiedad	80.648	1.91	0.057	130.900	2.9	0.004
Protección de inversionistas	-145.421	-2.6	0.010	-25.1899	-0.43	0.665
Cumplimiento de contratos	-94.499	-1.75	0.081	100.809	1.88	0.060
Ecosistema de financiación	149.496	4.25	0.000	116.048	3.02	0.003
Restricción a la inversión internacional	-89.1845	-3.74	0.000	-98.883	-3.79	0.000

Nota. Comparación de resultados de modelos de panel con efectos fijos y aleatorios, resaltando diferencias en los coeficientes y su significancia estadística frente a las variables del entorno de inversión. Fuente: elaboración propia en el estadístico Stata (2025).

Tabla 14

Contraste de Hausman para la selección entre efectos fijos y efectos aleatorios en modelos de datos panel

Variables	Coeficientes			
	(b) fe	(B) re	(b-B) Diferencia	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
Derechos de Propiedad	80.64	130.90	-50.25	10.62
Protección de inversionistas	-145.42	-25.18	-120.23	19.1
Cumplimiento de contratos	-94.49	100.80	-195.30	23.73
Ecosistema de financiación	149.49	116.04	33.44	5.75
Restricción a la inversión internacional	-89.18	-98.88	9.69	3.64
	chi2(5)		72.00	
	Prob>chi2		0.0000	

Nota. La tabla muestra los resultados del contraste de Hausman, utilizado para decidir entre el modelo de efectos fijos y el modelo de efectos aleatorios en datos de panel. Fuente: elaboración propia en el estadístico Stata (2025).

Tabla 15

Estimaciones mediante el modelo Prais-Winsten con corrección de errores estándar en datos de panel

Estimated Covariances	autocorrelations	coefficient	R-squared	Wald chi2(5)	Prob>chi2	
18	1	6	0.758	868.75	0.0000	
Variables	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf.Interval]	
Derechos de Propiedad	229.81	39.32	5.84	0.000	152.73	306.89
Protección de inversionistas	186.39	58.74	3.17	0.002	71.26	301.53
Cumplimiento de contratos	391.19	51.21	7.64	0.000	290.81	491.57
Ecosistema de financiación	172.21	65.9	2.61	0.009	43.05	301.38
Restricción a la inversión internacional	-93.96	28.05	-3.4	0.001	-148.9	-38.98
_cons	-35907	3062.81	-12	0.000	-	-
					41910	2990.1

Nota. Resultados del modelo Prais-Winsten estimado con corrección de errores estándar para datos de panel (PCSE), considerando la presencia de heterocedasticidad y autocorrelación.

Tabla 16

Estimaciones de efectos fijos aplicadas a los países desarrollados del G7

R-sq:				between = 0.2339		
Prob > F				0.0009		
Variables	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf.Interval]	
Derechos de Propiedad	369.38	136.19	2.71	0.008	99.4	639.36
Protección de inversionistas	-435.74	168.53	-2.59	0.011	-769.84	-101.64
Cumplimiento de contratos	166.22	108.93	1.53	0.130	-49.73	382.18
Ecosistema de financiación	196.37	78.23	2.51	0.014	41.28	351.46
Restricción a la inversión internacional	-178.67	62.64	-2.85	0.005	-302.85	-54.49
_cons	27932	14650.23	1.91	0.059	-1110.37	56974.38

Nota. Estimaciones del modelo de efectos fijos aplicadas a los países del G7, en las que se analizó la relación entre los componentes del entorno de inversión y la producción per cápita.

El valor de R^2 between (0.2339) indica que aproximadamente el 23.39 % de la variabilidad observada en la producción per cápita entre los países del G7 se explica por las diferencias en los componentes del entorno de inversión incluidos en el modelo. Por su parte, la probabilidad asociada a la prueba F ($p = 0.0009$) confirma la significancia global del modelo, lo que sugiere que al menos una de las variables explicativas tiene un efecto estadísticamente significativo sobre la variable dependiente.

En la tabla 16 se observa que un aumento en el nivel de garantías sobre los derechos de propiedad está asociado con un incremento en la producción per cápita de los países que integran el G7. Este resultado se refleja en un coeficiente de 369.38 y p-valor de 0.008, lo que indica una relación estadísticamente significativa al 1 %. Este hallazgo puede explicarse por la influencia positiva que tienen los entornos institucionales estables sobre la actividad económica, ya que los derechos de propiedad fortalecidos reducen la incertidumbre jurídica, fomentan la inversión de largo plazo y promueven el desarrollo de mercados más dinámicos (Acemoglu et al., 2005). Además, para Mou (2024) el aseguramiento de la propiedad impulsa la eficiencia en la asignación de recursos y permite el desarrollo de mecanismos formales de financiamiento, favoreciendo así el crecimiento económico.

En cambio, la variable protección de inversionistas presentó un coeficiente negativo (-435.74) y un p-valor de 0.011, lo que evidencia un efecto adverso y estadísticamente significativo sobre la producción per cápita. Este resultado podría atribuirse a que en algunas economías desarrolladas, los mecanismos de protección excesiva pueden derivar en una sobrerregulación que limite la flexibilidad empresarial y reduzca la competencia, generando así distorsiones que afectan negativamente el desempeño económico general. Tal como mencionan La Porta et al. (2000) la calidad de la regulación financiera debe equilibrarse cuidadosamente para no frenar la innovación ni desalentar la toma de riesgos productivos.

Otra variable significativa fue el ecosistema de financiación, cuyo coeficiente positivo (196.37) y p-valor de 0.014 muestran que su fortalecimiento incide favorablemente en la producción per cápita. Esta relación sugiere que un sistema financiero eficiente y diversificado, con acceso a crédito, capital de riesgo e instrumentos financieros

adecuados, contribuye al crecimiento económico a través del impulso a la inversión, la expansión del emprendimiento y la asignación óptima de recursos, como sostienen Beck & Levine (2004).

Por último, se identificó un efecto negativo estadísticamente significativo para la variable restricción a la inversión internacional, con un coeficiente de -178.67 y un valor p de 0.005. Este resultado revela que mayores barreras a la entrada de capital extranjero pueden limitar la competitividad de los países del G7, afectando la innovación, la transferencia tecnológica y la productividad, factores esenciales para el crecimiento económico sostenido. Estudios como el de Barboza et al. (2025) destacan cómo la apertura a la inversión internacional puede fortalecer la capacidad productiva nacional al introducir nuevos conocimientos y generar sinergias en los mercados internos.

Tabla 17

Estimaciones de efectos fijos aplicadas a los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR

R-sq:					between = 0.0014	
Prob > F					0.0000	
Variables	Coef.	Std. Err.	t	P> t 	[95% Conf.Interval]	
Derechos de Propiedad	66.87	38.58	1.73	0.085	-9.27	143.03
Protección de inversionistas	-63.97	52.62	-1.22	0.226	-167.84	39.90
Cumplimiento de contratos	-246.41	58.73	-4.2	0.000	-362.34	-130.48
Ecosistema de financiación	105.77	37.03	2.86	0.005	32.67	178.87
Restricción a la inversión internacional	-83.6	25.23	-3.31	0.001	-133.42	-33.79
_cons	20663.65	4041.58	5.11	0.000	12685.82	28641.47

Nota. Estimaciones del modelo de efectos fijos aplicadas a los países de UNASUR, en las que se analizó la relación entre los componentes del entorno de inversión y la producción per cápita.

El valor de R² between (0.0014) revela que solo el 0.14 % de la variabilidad entre los países miembros de UNASUR en términos de producción per cápita se explica por las diferencias en las variables del entorno de inversión consideradas en el modelo. A pesar de este bajo nivel de explicación entre países, la prueba F global muestra un valor

p de 0.0000, lo que confirma la significancia estadística del modelo en su conjunto. Esto sugiere que, al menos una de las variables independientes incluidas tiene un efecto significativo sobre la variable dependiente.

En la tabla 17 se evidencia que el cumplimiento de contratos presenta un coeficiente negativo (-246.41) y un valor p menor a 0.001, lo cual indica una relación estadísticamente significativa con la producción per cápita. Este resultado sugiere que en los países de UNASUR, un aumento en la rigidez o dificultades en la ejecución de contratos está vinculado a un descenso en el rendimiento económico. Esta relación puede explicarse por la presencia de entornos jurídicos ineficientes o costosos, que desalientan la inversión, generan incertidumbre en las transacciones económicas y elevan los costos operativos para las empresas (Djankov et al., 2003). Además, según Kapopoulos & Rizos (2024b) en contextos donde el aparato judicial es lento o poco confiable, los actores económicos enfrentan barreras que restringen la productividad y el crecimiento.

También se destaca el impacto positivo del ecosistema de financiación, con un coeficiente de 105.77 y un valor p de 0.005. Este hallazgo refleja que en las economías en desarrollo, la existencia de mecanismos financieros accesibles, flexibles y bien estructurados favorece la movilización de capital hacia actividades productivas. Una arquitectura financiera sólida facilita la inclusión financiera, estimula el emprendimiento y promueve la expansión empresarial, elementos que, en conjunto, contribuyen al desarrollo económico. Los sistemas financieros eficaces son determinantes clave para lograr un crecimiento inclusivo y sostenido (Sahay et al., 2015).

Por otro lado, la variable restricción a la inversión internacional mostró una relación negativa y estadísticamente significativa con la producción per cápita, al presentar un coeficiente de -83.60 y un p-valor de 0.001. Este resultado indica que mayores barreras a la inversión extranjera directa impactan de forma adversa en el desarrollo económico de los países de UNASUR. En estos contextos, limitar la entrada de capital externo puede frenar la modernización tecnológica, reducir la competitividad del mercado y dificultar la integración a cadenas de valor internacionales. Como mencionan Buckley & Casson (1976), la IED no solo aporta financiamiento, sino también know-how y

acceso a redes comerciales globales, factores fundamentales para las economías emergentes.

4.2 Verificación de la hipótesis

1. Hipótesis de los modelos de regresión con efectos fijos para datos de panel

a) Modelo lógico

Formulación de las hipótesis correspondientes del modelo econométrico para la variable dependiente Entorno de inversión para los países desarrollados del G7.

Primera hipótesis

H₀: Los derechos de propiedad no tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

H₁: Los derechos de propiedad tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

Segunda hipótesis

H₀: La protección de inversionistas no tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

H₁: La protección de inversionistas tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

Tercera hipótesis

H₀: Cumplimiento de contratos no tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

H₁: Cumplimiento de contratos tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

Cuarta hipótesis

H_0 : El ecosistema de financiación no tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

H_1 : El ecosistema de financiación tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

Quinta hipótesis

H_0 : La restricción a la inversión internacional no tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

H_1 : La restricción a la inversión internacional tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países desarrollados del G7.

b) Modelo matemático

$$H_0: \beta_1 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \neq 0$$

c) Modelo estadístico

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + e_{it}$$

d) Regla de decisión

Si $p\text{-valor} < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula H_0

Si $p\text{-valor} > 0,05$ no rechazo la hipótesis nula H_0

Se rechaza la hipótesis nula (H_0) si el $p\text{-valor} < 0,05$, y se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Hipótesis de derechos de propiedad para G7

El p-valor de la variable derechos de propiedad es 0.008, inferior al nivel de significancia, lo que indica evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar hipótesis la alternativa. Por tanto, los derechos de propiedad influyen de manera significativa en la producción per cápita de los países desarrollados del G7.

Hipótesis de la protección de inversionistas para G7

El p-valor de la protección de inversionistas es 0.011, inferior al nivel de significancia, lo que indica evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa. Por tanto, la protección de inversionistas influye de manera significativa en la producción per cápita de los países desarrollados del G7.

Hipótesis de cumplimiento de contratos para G7

El p-valor de la variable cumplimiento de contratos es 0.130, superior al nivel crítico de significancia, lo que conlleva a aceptar la hipótesis nula y rechazar la hipótesis alternativa, indicando que esta variable no presenta evidencia estadística suficiente para afirmar un impacto significativo en la producción per cápita de los países desarrollados del G7.

Hipótesis del ecosistema de financiación para G7

El p-valor del ecosistema de financiación es 0.014, inferior al nivel de significancia, lo que indica evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa. Por tanto, el ecosistema de financiación influye de manera significativa en la producción per cápita de los países desarrollados del G7.

Hipótesis de la restricción a la inversión internacional para G7

El p-valor de la restricción a la inversión internacional es 0.005, inferior al nivel de significancia, lo que indica evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa. Por tanto, la restricción a la inversión internacional influye de manera significativa en la producción per cápita de los países desarrollados del G7.

Formulación de las hipótesis correspondientes del modelo econométrico para la variable dependiente Entorno de inversión para los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Primera hipótesis

H₀: Los derechos de propiedad no tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

H₁: Los derechos de propiedad tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Segunda hipótesis

H₀: La protección de inversionistas no tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

H₁: La protección de inversionistas tienen efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Tercera hipótesis

H₀: Cumplimiento de contratos no tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

H₁: Cumplimiento de contratos tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Cuarta hipótesis

H₀: El ecosistema de financiación no tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

H₁: El ecosistema de financiación tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Quinta hipótesis

H_0 : La restricción a la inversión internacional no tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

H_1 : La restricción a la inversión internacional tiene efecto significativo sobre la producción per cápita en los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

b) Modelo matemático

$$H_0: \beta_1 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \neq 0$$

c) Modelo estadístico

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + e_{it}$$

d) Regla de decisión

Si $p\text{-valor} < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula H_0

Si $p\text{-valor} > 0,05$ no rechazo la hipótesis nula H_0

Se rechaza la hipótesis nula (H_0) si el $p\text{-valor} < 0,05$, y se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Hipótesis de derechos de propiedad para UNASUR

El $p\text{-valor}$ de la variable derechos de propiedad es 0.085, superior al nivel crítico de significancia, lo que conlleva a aceptar la hipótesis nula y rechazar la hipótesis alternativa, indicando que esta variable no presenta evidencia estadística suficiente para afirmar un impacto significativo en la producción per cápita de los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Hipótesis de la protección de inversionistas para UNASUR

El $p\text{-valor}$ de la variable protección de inversionistas es 0.226, superior al nivel crítico de significancia, lo que conlleva a aceptar la hipótesis nula y rechazar la hipótesis

alternativa, indicando que esta variable no presenta evidencia estadística suficiente para afirmar un impacto significativo en la producción per cápita de los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Hipótesis de cumplimiento de contratos para UNASUR

El p-valor de la variable cumplimiento de contratos es 0.000, inferior al nivel de significancia, lo que indica evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la alternativa. Por tanto, el cumplimiento de contratos influye de manera significativa en la producción per cápita de los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Hipótesis del ecosistema de financiación para UNASUR

El p-valor de la variable ecosistema de financiación es 0.005, inferior al nivel de significancia, lo que indica evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la alternativa. Por tanto, el ecosistema de financiación influye de manera significativa en la producción per cápita de los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

Hipótesis de la restricción a la inversión internacional para UNASUR

El p-valor de la variable restricción a la inversión internacional es 0.001, inferior al nivel de significancia, lo que indica evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la alternativa. Por tanto, la restricción a la inversión internacional influye de manera significativa en la producción per cápita de los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

La investigación surge del interés por comprender cómo las condiciones estructurales del entorno de inversión inciden en el desempeño económico de los países desarrollados del G7 y de los países en vías de desarrollo miembros de UNASUR. El análisis permitió constatar que las naciones del G7 han logrado consolidar marcos regulatorios estables y sistemas institucionales robustos, lo cual se refleja en altos niveles de producción per cápita. En contraste, en el grupo UNASUR persisten limitaciones en la calidad institucional y barreras normativas que restringen el flujo de capital y afectan el crecimiento económico sostenible.

Mediante un análisis descriptivo, se evidenció que los países del G7 presentan indicadores superiores y más homogéneos en los cinco pilares del entorno de inversión: derechos de propiedad, protección a los inversionistas, cumplimiento de contratos, ecosistema de financiamiento y restricción a la inversión internacional. Alemania, Japón y Canadá lideraron estos indicadores dentro del G7. Los resultados del análisis en el grupo de UNASUR fueron más heterogéneos: mientras Chile y Uruguay mostraron avances institucionales relevantes, países como Bolivia, Surinam y Paraguay exhibieron puntuaciones bajas y alta dispersión, lo cual refleja la fragilidad estructural de su entorno de inversión. Esta diferencia institucional se traduce en disparidades notables en los niveles de producción per cápita entre ambos bloques.

A través del análisis de conglomerados jerárquicos se identificaron clústeres diferenciados según la calidad del entorno de inversión. Las economías del G7 formaron un bloque cohesionado y avanzado durante todo el periodo 2007-2023, manteniendo características institucionales sólidas. En cambio, UNASUR se fragmentó en tres grupos: un subgrupo emergente intermedio (Chile, Perú, Uruguay), un bloque rezagado con debilidades estructurales persistentes (Ecuador, Bolivia, Surinam, Guyana, Paraguay) y algunos países fluctuantes entre ambos. La evolución temporal de estos grupos evidenció que la mejora institucional no es automática ni

uniforme, sino que depende de la continuidad de reformas y del contexto político-económico de cada país.

Mediante la estimación de modelos de datos de panel, se identificó una relación significativa entre el entorno de inversión y la producción per cápita. En los países del G7, los derechos de propiedad, el ecosistema de financiamiento y la restricción a la inversión internacional mostraron efectos estadísticamente significativos sobre la variable dependiente. En UNASUR, el cumplimiento de contratos, el ecosistema financiero y las restricciones a la inversión internacional fueron los factores con mayor influencia sobre la producción per cápita. Estos resultados muestran que, aunque ambos bloques enfrentan dinámicas distintas, los elementos que fortalecen la institucionalidad financiera y legal son determinantes para el desarrollo económico.

Se concluye que el entorno de inversión tiene un papel decisivo en la configuración del crecimiento económico y la generación de prosperidad. Los países que han logrado construir instituciones sólidas, ofrecer seguridad jurídica y desarrollar ecosistemas financieros eficientes presentan mayores niveles de producción per cápita y menor volatilidad económica. Por el contrario, aquellos con estructuras institucionales débiles, marcos legales inconsistentes y limitaciones al capital externo enfrentan dificultades para atraer inversiones sostenibles y mejorar su competitividad. Esta realidad pone de manifiesto la urgencia de implementar reformas estructurales integrales en las economías emergentes, enfocadas en garantizar transparencia, fortalecer la regulación y facilitar el acceso a financiamiento como pilares para lograr un desarrollo económico más inclusivo, sostenido y próspero.

5.2 Limitaciones del estudio

Una de las principales limitaciones del estudio fue su enfoque territorial restringido a los países miembros del G7 y UNASUR, lo cual impidió una generalización de los resultados a nivel global. Si bien esta delimitación respondió a criterios teóricos y de disponibilidad de información comparable, deja abierta la posibilidad de futuras investigaciones con una cobertura más amplia.

5.3 Futuras temáticas de investigación

A partir del desarrollo de esta investigación, emergieron nuevas líneas que pueden ser abordadas en futuros estudios que condicionen el crecimiento económico de una región o país.

Una de ellas es el estudio de la transición energética y su impacto en el entorno de inversión, especialmente en economías que dependen de industrias extractivas. Evaluar cómo la adaptación a modelos productivos más sostenibles influye en la atracción de capital y en el desempeño económico permitiría entender mejor los desafíos del crecimiento en contextos de cambio estructural.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdillah, A., Ridho, A., Muslimin, J., Munawar, W., & Elkushli, S. A. A. (2023). Islamic Economics and Politico-Legal Policy: Defining The Fundamental Role of Government In Creating Prudential Business System. *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)*, 6(2), 281–312. <https://doi.org/10.18196/ijief.v6i2.16826>
- Abdulazeez Al-Doori, Prof. M. I., Ghalib Kolaib, Prof. A., Mahmood Mahdi, Dr. M., & Mehamed, S. A. (2024). The Role of Financial Resilience Aided by Fintech in Limiting the Community Spread of Covid-19: International Evidence. *International Journal of Economics, Business and Management Research*, 08(11), 103–119. <https://doi.org/10.51505/IJEBMR.2024.81107>
- Acemoglu, D. (2025). *Institutions, technology and prosperity*. <https://www.worldbank.org/content/dam/sites/govindicators/doc/rl.pdf>
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369–1401. <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). *Chapter 6 Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth* (P. Aghion & S. N. Durlauf, Eds.; Vol. 1A, pp. 385–472). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01006-3](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01006-3)
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2019). *The Narrow Corridor: States, Societies, and the Fate of Liberty* (1st ed.). Penguin Press. <https://archive.org/details/TheNarrowCorridor>
- Acosta, J. S. S. (2022). Prosperidad: una idea o una realidad. *South Florida Journal of Development*, 3(6), 6842–6852. <https://doi.org/10.46932/sfjdv3n6-034>
- Agénor, P.-R., Gambacorta, L., Kharroubi, E., & Pereira da Silva, L. A. (2018). *The effects of prudential regulation, financial development, and financial openness*

- on economic growth (BIS Working Papers No. 752).
<https://www.bis.org/publ/work752.pdf>
- Aghion, P., Cherif, R., & Hasanov, F. (2021). Fair and inclusive markets. *IMF Working Papers*, 21(29). <https://doi.org/10.5089/9781513568669.001>
- Agrawal, E. (2024). Connecting GDP Per Capita and Average Life Expectancy. *International Journal of Social Science and Economic Research*, 09(07), 2137–2152. <https://doi.org/10.46609/ijsser.2024.v09i07.007>
- Aguiar-Díaz, I., Mruk, E., & Ruiz-Mallorquí, M. V. (2024). How judicial efficiency impacts trade credit and doubtful receivables. *European Journal of Law and Economics*, 57(1–2), 63–91. <https://doi.org/10.1007/s10657-024-09793-0>
- Akhtar, S., Ashraf, N., Alvi, M. A., & Naseem, M. A. (2023). Examining the interplay of access to finance, financial literacy, and SMEs growth: A comprehensive analysis. *NICE Research Journal*, 16(1).
<https://doi.org/https://doi.org/10.51239/nrjss.v16i1.401>
- Alberola, E. S. C. (2024). *Premio Nobel 2024: la calidad de las instituciones potencia el crecimiento económico*. Banco de España.
<https://www.bde.es/wbe/es/noticias-eventos/blog/premio-nobel-economia-2024.html>
- Aldabagh, D., Kadhim, A. T., Abbas, A. A. M. S., & Kalenychenko, R. (2025). The Impact Of Political Stability On Economic Growth In Opec Countries. *Encuentros (Maracaibo)*, 23, 492–510.
<https://doi.org/10.5281/ZENODO.14291675>
- Alliance for Financial Inclusion. (2023). *National financial inclusion strategy 2023–2028*. <https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2024/04/National-Financial-Inclusion-Strategy-2023-2028.pdf>
- Anderson, D. R., Sweeney, D. J., & Williams, T. A. (2008). *Estadística para administración y economía* (10th ed.). Cengage Learning.
- Andonegui Zabala, M. (2007). *Introducción a la Estadística*. Federación Internacional Fe y Alegría.

- Antoci, N. (2024). Comparative analysis of the GDP structure of the G7 countries: economic developments and trends. *Three Seas Economic Journal*, 5(3), 9–13. <https://doi.org/10.30525/2661-5150/2024-3-2>
- Ardanaz, M., Cavallo, E., Izquierdo, A., & Puig, J. (2020). *Growth-friendly Fiscal Rules? Safeguarding Public Investment from Budget Cuts through Fiscal Rule Design* Inter-American Development Bank Institutions for Development Sector Fiscal Management Division. <http://www.iadb.org>
- Arévalo Montalván, R. A., & Barbarán Mozo, H. P. (2021). La transparencia en la administración de los recursos públicos. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(4), 5526–5539. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i4.705
- Arrow, K. J., Dasgupta, P., Goulder, L. H., Mumford, K. J., & Oleson, K. (2012). Sustainability and the measurement of wealth. *Environment and Development Economics*, 17(3), 317–353. <https://doi.org/10.1017/S1355770X12000137>
- Azimli, A. (2022). The impact of policy, political and economic uncertainty on corporate capital investment in the emerging markets of Eastern Europe and Turkey. *Economic Systems*, 46(2), 100974. <https://doi.org/10.1016/J.ECOSYS.2022.100974>
- Babbie, E. R. (2020). *The practice of social research* (Cengage AU).
- Banco de España. (2025). *La inversión productiva como motor del crecimiento: el reto de impulsar la inversión empresarial*. <https://www.bde.es/wbe/es/noticias-eventos/blog/la-inversion-productiva-como-motor-del-crecimiento-el-reto-de-impulsar-la-inversion-empresarial.html>
- Banco Mundial. (2020). *Perspectivas económicas mundiales, enero de 2020: crecimiento mundial: repunte modesto del 2,5 % en 2020 con aumento de la deuda y menor incremento de la productividad*. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/01/08/modest-pickup-in-2020-amid-mounting-debt-and-slowing-productivity-growth>
- Banco Mundial. (2021). *Evaluación de las dinámicas competitivas en el sector financiero de Colombia*.

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/099055008112219979/pdf/P17786900b345404f094eb03809ca35bd8f.pdf>

- Barboza, G., Braga, A., Duchier, A., Chacon, A., Calderón, K., & Lang, G. (2025). Technology transfer, knowledge spillover and foreign direct investment. *The Journal of Technology Transfer*. <https://doi.org/10.1007/s10961-025-10226-6>
- Barro, R. J., & Lee, J. W. (2013). A new data set of educational attainment in the world, 1950–2010. *Journal of Development Economics*, 104, 184–198. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.10.001>
- Beck, T., & Levine, R. (2004). Stock markets, banks, and growth: Panel evidence. *Journal of Banking & Finance*, 28(3), 423–442. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(02\)00408-9](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(02)00408-9)
- Besedes, T., Kohl, T., & Lake, J. (2020). Phase out tariffs, phase in trade? *Journal of International Economics*, 127. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103385>
- Bessonova, E., Fedulova, M., & Popova, S. (2024). *Distressed Firms and Loan Guarantee Programmes During the Covid-19 Crisis*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4822597>
- Bhambhwani, S. M., Dong, H., & Huang, A. H. (2024). Expropriation risk and investment: A natural experiment. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 59(7), 3448–3478. <https://doi.org/10.1017/S0022109023000972>
- Bordo, M. D., & Rousseau, P. L. (2006). Factores jurídico-políticos y la evolución histórica del vínculo finanzas-crecimiento. *European Review of Economic History*, 10(3), 421–444. <https://doi.org/10.1017/S136149160600181X>
- Borjas García, J. E. (2020). Validez y confiabilidad en la recolección y análisis de datos bajo un enfoque cualitativo. *Trascender, Contabilidad y Gestión*, 15, 79–97. <https://doi.org/10.36791/tcg.v0i15.90>
- Bosi, S., & Ha-Huy, T. (2023). A multidimensional, nonconvex model of optimal growth. *Journal of Mathematical Economics*, 109, 102914. <https://doi.org/10.1016/j.jmateco.2023.102914>

- Boudiaf, H., & Henniche, A. (2023). Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth: Evidence from Arab Region. *Economic Themes*, 61(4), 443–458. <https://doi.org/10.2478/ethemes-2023-0023>
- Bozitan, I.-C., & Badulescu, D. (2023). Public policies to support smes' access to financing: between challenges of crises and the functioning of markets. *The Annals Of The University Of Oradea. Economic Sciences*, 32(1), 58–71. [https://doi.org/10.47535/1991AUOES32\(1\)004](https://doi.org/10.47535/1991AUOES32(1)004)
- Braz, C. U., Taylor, T., Namous, H., Townsend, J., Crenshaw, T., & Khatib, H. (2022). Paternal diet induces transgenerational epigenetic inheritance of DNA methylation signatures and phenotypes in sheep model. *PNAS Nexus*, 1(2). <https://doi.org/10.1093/pnasnexus/pgac040>
- Buckley, P. J., & Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-02899-3>
- Burneo Carrera, J. A. (2023). El daño moral en los contratos asociativos empresariales. *Foro: Revista de Derecho*, 2023(39), 149–165. <https://doi.org/10.32719/26312484.2023.39.8>
- Buyanova, M. E., & Averina, I. S. (2024). Modern Theories of Economic Growth: Comparative Analysis. *Vestnik Volgogradskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Ekonomika*, 1, 5–15. <https://doi.org/10.15688/ek.jvolsu.2024.1.1>
- Caldas-Jara, R., Castillo-SantaMaría, B., & Castillo Palacios, F. W. (2023). Gobernabilidad estratégica en el contexto del desarrollo económico y la inversión pública. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(10), 1246–1263. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.e10.23>
- Castillo Cota, C. E. (2020). Unasur: un camino a la integración. *InterNaciones*, 19, 415–459. <https://doi.org/10.32870/in.v0i19.7140>
- CEPAL. (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009*. https://unstats.un.org/unsd/trade/s_geneva2011/refdocs/IADs/FDI%20in%20Lat%20America%20and%20the%20Caribbean%202009%20%28ECLAC%20-%20Jul%202010%29.pdf?

- CEPAL. (2019). *Perspectivas económicas de América Latina 2019: Desarrollo en transición*.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44525/4/S1900182_es.pdf
- CEPAL. (2021). *Panorama social de América Latina 2021*.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47718/1/S2100655_es.pdf
- Cermelli, M. (2025). Alianzas público-privadas y reglas estables para edificaciones sólidas. *El País*.
- Cheng, T. K. (2020). Theoretical Analysis of Economic Growth. In *Competition Law in Developing Countries* (pp. 45–69). Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/law-ocl/9780198862697.003.0004>
- Chila, B. Q., & Rojas-Velásquez, L. (2024). Foreign Direct Investment and Economic Growth in the Pacific Alliance Countries. *Revista Finanzas y Política Económica*, 16(2), 519–545.
<https://doi.org/https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v16.n2.2024.8>
- Chuang, E., Dupas, P., Huillery, E., & Seban, J. (2021). Sex, lies, and measurement: Consistency tests for indirect response survey methods. *Journal of Development Economics*, 148. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2020.102582>
- Comisión Nacional de Evaluación y Productividad (CNEP). (2023). *Informe Anual de Productividad 2023*. <https://cnep.cl/wp-content/uploads/2024/01/InformeAnualProductividad2023.pdf>
- Comisión Zondo. (2022). *Informe de la Comisión de Investigación sobre la Captura del Estado, Corrupción y Fraude en el Sector Público*.
<https://www.statecapture.org.za>
- Congressional Budget Office. (2024). *The Federal Budget in Fiscal Year 2023: An Infographic*.
- Cruz García, A. E., & Fernández González, J. J. (2019). *La noción de prosperidad en el perfeccionamiento de la sociedad cubana en el siglo XXI*.
<https://www.eumed.net/rev/caribe/2019/02/sociedad-cubana-sigloxxi.html>

- Cuitiño, M. F., Medina, J. P., & Zacheo, L. (2022). Conditional exchange rate pass-through and monetary policy credibility: Insights from Uruguay and Chile. *Economic Modelling*, 114, 105926.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.econmod.2022.105926>
- De la Cruz, R., Manzano, O., & Loterszpil, M. (2020). *Cómo acelerar el crecimiento económico y fortalecer la clase media: América Latina*.
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Como-acelerar-el-crecimiento-economico-y-fortalecer-la-clase-media-America-Latina.pdf>
- De la Lama Zubirán, P., De la Lama Zubirán, M. A., & De la Lama García, A. (2021). Los instrumentos de la investigación científica. Hacia una plataforma teórica que clarifique y gratifique. *Horizonte de La Ciencia*, 12(22), 189–202.
<https://doi.org/10.26490/uncp.horizonteciencia.2022.22.1078>
- Distia, M. (2023). The interplay between financial markets and economic growth. *Advances in Economics & Financial Studies*, 1(3).
<https://doi.org/10.60079/aefts.v1i3.243>
- Divakaran, S., Halland, H., Lorenzato, G., Rose, P., & Sarmiento-Saher, S. (2022). Legal Framework. In *Strategic Investment Funds: Establishment and Operations* (pp. 45–78). The World Bank. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1870-7_ch3
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-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>
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2003). Courts. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(2), 453–517.
<https://doi.org/10.1162/003355303321675437>
- Dominguez, A. E., & Cruz, M. M. M. (2023). Intellectual property and transfer of environmentally sound technologies: notes on the preamble, the objectives and principles of the trips agreement. *Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política*, 14(1). <https://doi.org/10.7770/rchdcp-V14N1-art40>

- Domínguez Avila, C. F. (2017). Impedimento presidencial de Dilma Rousseff, rendición de cuentas interinstitucional, estrategias de subversión, y calidad de la democracia en Brasil. *Polis (Santiago)*, 16(48), 223–244.
<https://doi.org/10.4067/S0718-65682017000300223>
- Edmans, A. (2024). *Así podemos ser más precisos en materia de inversión responsable*. World Economic Forum.
<https://www.weforum.org/stories/2024/04/asi-podemos-ser-mas-precisos-en-materia-de-inversion-responsable>
- Espinel, P. (2019). Análisis de regresión lineal múltiple con SPSS: un ejemplo práctico. *REIRE Revista d Innovació i Recerca En Educació*, 12 (2).
<https://doi.org/10.1344/reire2019.12.222704>
- Ferré López, D. I., & Chávarry Ysla, P. del R. (2023). Política de inversión privada para la mejora del desarrollo económico de los pobladores de la Región Lambayeque. *Horizonte Empresarial*, 10(1), 109–121.
<https://doi.org/10.26495/rce.v10i1.2476>
- Gara, A., Qehaja-Keka, V., Hoti, A., & Qehaja, D. (2024). The evolving financial landscape: analyzing uncertainty, risks, and growth in G7 economies of the 21st century. *Multidisciplinary Science Journal*, 6(5).
<https://doi.org/10.31893/multiscience.2024077>
- García-Giraldo, J. S. (2015). Los contratos de estabilidad jurídica en una economía global, un análisis de derecho comparado para el caso de Colombia, Perú y Chile. *Jurídicas*, 12(1), 78–95. <https://doi.org/10.17151/jurid.2015.12.1.6>
- González Andrade, R., & Santiago Trujillo, Y. (2023). El método hipotético deductivo de Karl Popper en los estudiantes de la educación básica regular en Perú. *Educación*, 29(2), 1–15.
<https://doi.org/10.33539/educacion.2023.v29n2.3045>
- González Palma, K., & Henriques Aguilera, V. (2021). bloques económicos latinoamericanos: una respuesta de integración regional o una alianza ideológica. *Revista Científica Ecociencia*, 8, 196–211.
<https://doi.org/10.21855/ecociencia.80.645>

- Greene, W. H. . (2020). *Econometric analysis*. Pearson.
- Gutiérrez Arenas, A., & Quintero Arango, L. F. (2020). La innovación como activo estratégico para la productividad en la era tecnológica. *Science of Human Action*, 4(2), 308. <https://doi.org/10.21501/2500-669x.3498>
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2005). *Growth Diagnostics*. <https://growthlab.hks.harvard.edu/publications/growth-diagnostics-0>
- Heine, D. (2015). Descubriendo la caja negra de Acemoglu: Por qué la contribución del derecho de propiedad formal al crecimiento económico no puede ser lineal, sino que debe depender de la etapa de desarrollo de un pa. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2695737>
- Helliwell, J. F., Layard, R., Sachs, J. D., Aknin, L. B., De Neve, J.-E., & Wang, S. (2023). *World Happiness Report 2023*. <https://worldhappiness.report/ed/2023/>
- Hellman, J. S., Jones, G., & Kaufmann, D. (2000). *Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption, and Influence in Transition* (Policy Research Working Paper No. 2444). <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/537461468766474836/seize-the-state-seize-the-day-state-capture-corruption-and-influence-in-transition>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2018). *Metodología de la investigación* (7th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hillman, J. (2025). Guardians of prosperity or overreach? a theoretical and empirical analysis of constitutional property rights and foreign direct investment. *Undergraduate Journal of Law & Society*, 1(1), 8–32. https://launch.tamu.edu/getmedia/53b95cf4-de7e-47ea-86df-e0493dfb4d5e/issue01_2025_UGR_TAMU_UJLS_p08-32_Hillman.pdf
- Howes, M., Wortley, L., Potts, R., Dedekorkut-Howes, A., Serrao-Neumann, S., Davidson, J., Smith, T., & Nunn, P. (2017). Environmental Sustainability: A Case of Policy Implementation Failure? *Sustainability*, 9(2), 165. <https://doi.org/10.3390/su9020165>

- IBM Corp. (2017). *IBM SPSS Statistics for Windows, Version 25.0*.
- Imoh-Ita, I. (2023). Understanding quantitative approach in management science research: issues and policy options. *International Journal of Comparative Studies in International Relations and Development*, 9(1), 1–22.
<https://doi.org/10.48028/iiprds/ijcsird.v9.i1.01>
- Jácome, L. I., Nier, E. W., & Imam, P. (2012). *Building Blocks for Effective Macprudential Policies in Latin America: Institutional Considerations*.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12183.pdf>
- Javorcik, B. S., & Wei, S.-J. (2009). Desarrollo humano y desigualdad: análisis de la distribución del ingreso. *Journal of International Money and Finance*, 28(4), 605–624. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2009.01.003>
- Jorgenson, D. W., Gollop, F. M., & Fraumeni, B. M. (1987). *Productivity and U.S. economic growth*. Harvard University Press.
- Kapopoulos, P., & Rizo, A. (2024a). Judicial efficiency and economic growth: Evidence based on European Union data. *Scottish Journal of Political Economy*, 71(1), 101–131. <https://doi.org/10.1111/sjpe.12357>
- Kapopoulos, P., & Rizo, A. (2024b). Judicial efficiency and economic growth: Evidence based on European Union data. *Scottish Journal of Political Economy*, 71(1), 101–131. <https://doi.org/10.1111/sjpe.12357>
- Kitov, I. O., & Kitov, O. I. (2021). *Real GDP per capita: global redistribution of economic power*. <https://arxiv.org/abs/2103.10986>
- Kwilinski, A., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. (2023). Greenfield Investment as a Catalyst of Green Economic Growth. *Energies*, 16(5).
<https://doi.org/10.3390/en16052372>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1–2), 3–27. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00065-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00065-9)

- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113–1155.
<https://doi.org/10.1086/250042>
- Le, H. T. P., Pham, H., Do, N. T. T., & Duong, K. D. (2024). Foreign direct investment, total factor productivity, and economic growth: evidence in middle-income countries. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11(1).
<https://doi.org/10.1057/s41599-024-03462-y>
- Legatum Institute. (2023a). *The 2023 Legatum Prosperity Index*.
www.prosperity.com
- Legatum Institute. (2023b). *The 2023 Legatum Prosperity Index report*.
https://index.prosperity.com/download_file/view/4789
- Lisenko, V. (2024). Sustainable Economy and Effective Environmental Governance: Key Principles and Global Best Practices. *Revista Moldovenească de Drept Internațional Și Relații Internaționale*, 19(2), 52–64.
<https://doi.org/10.61753/1857-1999/2345-1963/2023.19-2.04>
- Liu, J., & Tian, C. (2025). Análisis del entorno de inversión de Argentina utilizando el Proceso de Jerarquía Analítica. *FACE: Revista de La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 25(1), 60–66.
<https://doi.org/10.24054/face.v25i1.3572>
- Liu, N., Tang, S. Y., Zhan, X., & Lo, C. W. H. (2018). Policy uncertainty and corporate performance in government-sponsored voluntary environmental programs. *Journal of Environmental Management*, 219, 350–360.
<https://doi.org/10.1016/J.JENVMAN.2018.04.110>
- Llempén, Z., Martín, L., Óscar, A., Arana, V., & Puig, J. (2024). ¿Cuánto impacta la eficiencia de la inversión pública en el crecimiento económico? Evidencia de países de América Latina y el Caribe. <http://www.iadb.org>
- López-Calderón, M. J., Estrada-Ávalos, J., Martínez-Sifuentes, A. R., Trucíos-Caciano, R., & Miguel-Valle, E. (2023). Nitrógeno total en maíz forrajero (*Zea mays* L.) estimado mediante índices espectrales con el satélite Sentinel-2. *Revista Terra Latinoamericana*, 41. <https://doi.org/10.28940/terra.v41i0.1628>

- Lu, L. (2024). Fintech Ecosystem—Part One. In *Global Fintech Revolution* (pp. 45–80). Oxford University PressOxford.
<https://doi.org/10.1093/9780191884597.003.0003>
- Lukianenko, I. G., & Tokarchuk, V. V. (2016). *Economic growth and fiscal-monetary policy coordination*. 291–300. <https://economic-bulletin.com/index.php/journal/article/download/291/293>
- Ma, Y., Shi, J., & Ji, Q. (2021). Capital sudden stop, savings rate difference and economic growth: evidence based on 49 emerging economies. *International Journal of Emerging Markets*, 16(8), 2117–2135.
<https://doi.org/10.1108/IJOEM-11-2019-0962>
- Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth*. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407–437.
<https://doi.org/10.2307/2118477>
- Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, C., & Castillo, R. (2023). *Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú.
<https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
- Milla Mejia, J. A. (2023). Impacto de la gestión pública en el desarrollo de proyectos de inversión en Huacho 2022. *Revista Scientific*, 8(27), 226–246.
<https://doi.org/10.29394/scientific.issn.2542-2987.2022.8.27.12.226-246>
- Morales Castro, A., Monzón Citalán, R. E., & Díaz Tinoco, J. (2025). Literature Review on ESG Investment Performance: A Bibliometric Study. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Epoca*, 20(1).
<https://doi.org/10.21919/REMEF.V20I1.1210>
- Moreno-Salazar, Y. de J., & Barrientos-Felipa, P. M. (2022). *Estrategias de Diversificación en la Gestión Financiera de la Economía Popular y Solidaria del Sur del Ecuador de las Cooperativas Financieras para incrementar el Nivel de Emprendimientos*. 7, 535–557. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i3.3747>
- Mota, J. L. H., & Medrano, I. A. M. (2021). Sustainable financing of public investment: Evidence for Mexico, 1990-2019. In *Revista Finanzas y Política*

- Economica* (Vol. 13, Issue 1, pp. 43–75). Universidad Catolica de Colombia.
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v13.n1.2021.3>
- Mou, Y. (2024). Institutional Environment, Entrepreneurial Confidence, and Corporate Investment Choices. *Advances in Economics, Management and Political Sciences*, 131(1), 68–74. <https://doi.org/10.54254/2754-1169/2024.18419>
- Moudatsou, A. (2024). The resource curse across economies: A comparative analysis of developed and developing resource-rich countries. *Global Journal of Economic and Finance Research*, 01(06). <https://doi.org/10.55677/GJEFR/07-2024-Vol01E6>
- Mugano, G. (2021). The Nexus Between Investment Policy Framework and Sustainable Development. In *Special Economic Zones* (pp. 97–112). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-82311-5_5
- Mukherjee, S., & Sarkar, R. J. (2021). Investment on higher education: a source of knowledge creation and income generation. In R. Bhattacharyya (Ed.), *Comparative Advantage in the Knowledge Economy* (pp. 241–249). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/978-1-80071-040-520210021>
- Ndeffo, L. N., Ossede, D. F. M. I., & Tameko, G. T. (2024). Does financial development and improved institutions really advance formal entrepreneurship in developing countries? *South Asian Journal of Social Studies and Economics*, 21(4), 74–94. <https://doi.org/10.9734/sajsse/2024/v21i4802>
- Nino, M., & Givi, B. (2024). Assessing the effectiveness of the fiscal policy tools in facilitating inclusive economic growth. *Economics Ecology Socium*, 8(4), 1–13. <https://doi.org/10.61954/2616-7107/2024.8.4-1>
- Nolasco-Mamani, M. A., Choque-Salcedo, R. E., Choque-Salcedo, C., & Molina Cabala, G. J. (2023). Innovación y emprendimiento en el Perú. *E-Revista Multidisciplinaria Del Saber*, 1–14. <https://doi.org/10.61286/e-rms.v1i.10>
- Nonell, R., & Medina, I. (2015). Organisational tensions and competing interests among Spain's business organisations. *Revista Espanola de Investigaciones Sociologicas*, 151, 101–122. <https://doi.org/10.5477/cis/reis.151.101>

- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Olivares Vera, D. A., Olivares Vera, A. del P., Pérez Rodríguez, R. M., & Hernández Palafox, F. (2023). Propuesta de planificación de recursos empresariales (PRE) y de la gestión de clientes (GC) en una institución educativa superior universitaria. *Pensamiento Udecino*, 6(2). <https://doi.org/10.36436/23824905.521>
- Onyimadu, C. O. (2015). An overview of endogenous growth models: theory and critique. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2685545>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE. (2024). *Fiscalidad y Desarrollo en la OCDE*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/785a1b4a-es>
- Ortiz Medina, I., Ortiz, M. H., & Martínez Pérez, J. (2020). Desarrollo humano y desigualdad: análisis de la distribución del ingreso Human development and inequality: analysis of the income distribution. *European Public & Social Innovation Review*, 5(2). www.sinnergiak.org/pub
- Pacto Mundial de las Naciones Unidas. (2023). *La sostenibilidad empresarial desde las siglas ASG o ESG*.
- Park, H., Baek, M., & Lee, C. (2025). The impact of institutional environment innovativeness on early-stage entrepreneurial activities: the moderating effects of reciprocity. *Sustainability*, 17(2), 437. <https://doi.org/10.3390/su17020437>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Harvard University Press.
- Porzecanski, A. C. (2009). Latin America: The Missing Financial Crisis. *Munich Personal RePEc Archive*. <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/18974/>
- Proaño Ramón, H. A. (2024). Innovación y crecimiento económico en países en vías de desarrollo entre 2019-2023: Revisión sistemática. *Revista Ñeque*, 7(19), 502–514. <https://doi.org/10.33996/revistaneque.v7i19.156>
- Puşcaşu, E.-A. (2024). The relationship between financial development and economic growth in EU member countries: Sub-Group estimation based on the

- countries' level of development. *Journal of Economic Integration*, 39(2), 319–343. <https://doi.org/10.11130/jei.2024014>
- Quintero Sánchez, A. (2020). The international regulation of foreign direct investment during the administration of Donald Trump. A historical vision. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, 20, 559–589. <https://doi.org/10.22201/IIJ.24487872E.2020.20.14490>
- Ramírez, T. (2024). Las humanidades en el mundo digital. *Revista Digital Del Doctorado En Educación*, 10.
- Raymond, J., & Darsaut, T. E. (2025). Understanding statistical populations and inferences. *Neurochirurgie*, 71(1). <https://doi.org/10.1016/j.neuchi.2024.101608>
- Ritahi, O., & Echaoui, A. (2024). Effects of Corruption, Government Effectiveness and Political stability on Economic Growth: Evidence from Morocco. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 14(4), 87–95. <https://doi.org/10.32479/ijefi.16225>
- Rodrik, D., & Kennedy, J. F. (2025). *Guest (guest) IP: 181.199.54.58 On: Fri.* <https://doi.org/10.1146/annurev-economics>
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–165. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>
- Rojas, M., & Charles-Leija, H. (2022). Chile, economic miracle, but... what's about well-being? *Perfiles Latinoamericanos*, 30(59). <https://doi.org/10.18504/pl3059-005-2022>
- Rosenzweig, M. R. (1990). Population growth and human capital investments: theory and evidence. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 2), S38–S70. <https://doi.org/10.1086/261724>
- Rosillo, M. M., Rosillo, W. V., Flores, J. A., & Moran, E. E. (2024). Precios del crudo e Inversión Extranjera Directa, relación con el crecimiento económico en

- Ecuador (2013-2022). *Espacios*, 45(04), 101–112.
<https://doi.org/10.48082/espacios-a24v45n04p08>
- Roszko-Wójtowicz, E. Ż. B., & Grzelak, M. M. (2021). Multi-dimensional analysis of regional investment attractiveness in Poland. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 16(1), 103–138.
<https://doi.org/10.24136/eq.2021.004>
- Sahay, R., Čihák, M., N'Diaye, P., Barajas, A., Bi, R., Ayala, D., Gao, Y., Kyobe, A., Nguyen, L., Saborowski, C., Svirydzenka, K., & Reza Yousefi, S. (2015). Repensar la profundización financiera: estabilidad y crecimiento en los mercados emergentes. *Revista de Economía Institucional*, 17(33).
<https://doi.org/10.18601/01245996.v17n33.04>
- Saidi, Y., & Ochi, A. (2023). Estimating relationships among foreign direct investment, governance quality, and economic growth in developing countries using the threshold auto-regressive model. *Regional Science Policy & Practice*, 15(2), 403–425. <https://doi.org/10.1111/RSP3.12654>
- Salifu, M., Peprah, J. A., & Cantah, W. G. (2024). Legal Systems, Property Rights, and Financial Development in Sub-Saharan Africa. *Sage Open*, 14(2).
<https://doi.org/10.1177/21582440241257932>
- Sánchez Bracho, M., Fernández, M., & Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Científica UISRAEL*, 8(1), 107–121.
<https://doi.org/10.35290/rcui.v8n1.2021.400>
- Sánchez, C., Gallimore, N., Córdova, J., & Carrasco, K. (2024). Impacto del entorno social en el desarrollo socioemocional del niño de preescolar. *Revista Semilla Científica*, 6, 566–573. <https://doi.org/10.37594/sc.v1i6.1607>
- Sandulskyi, R. (2024). Theoretical basis of investments and investment activity research. *Ekonomika Ta Upravlinnâ APK*, 1 (189), 95–109.
<https://doi.org/10.33245/2310-9262-2024-189-1-95-109>

- Santamaría Hernández, E. (2022). *Derechos de propiedad intelectual y políticas públicas para la economía creativa: Recomendaciones para América Latina y el Caribe*. <http://creativecommons.org>.
- Shaikh, I. (2022). On the relationship between policy uncertainty and sustainable investing. *Journal of Modelling in Management*, 17(4), 1504–1523. <https://doi.org/10.1108/JM2-12-2020-0320>
- Shapoval, Y. (2024). Economic and financial well-being: approaches to measurement. *Fìnansi Ukraïni*, 2024(9), 58–76. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.09.058>
- Shapovalova, A. V., Chirkov, M. A., & Chistyakov, M. S. (2023). Formation of a favorable investment climate in modern conditions. *Вестник Алтайской Академии Экономики и Права*, 2(№7 2023), 232–240. <https://doi.org/10.17513/vaael.2925>
- SIFMA. (2025). *Research Quarterly: U.S. Financial Institutions 4Q24*.
- Simion, L., & Antonia, M. (2022). The Effects of the Political Turbulences on the Stock Exchange Indices. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 16(1), 1376–1389. <https://doi.org/10.2478/picbe-2022-0125>
- Singh, L., & Mengesha, Z. D. (2023). Income Inequality, Innovation and Human Capital Nexus: A Comparative Analysis of Asia-Pacific Countries. *Seoul Journal of Economics*, 36(1). <https://doi.org/10.22904/sje.2023.36.1.001>
- Solano Maldonado, E., Perez Ganado, D., & Olivares Aguayo, H. A. (2023). Portafolios de inversión en países emergentes de América Latina (Argentina, Colombia, Chile y México). Un análisis de propuestas de inversión en los sistemas de pensiones en tiempos de COVID-19. *Memorias Del Concurso Lasallista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 9(2), 60–66. <https://doi.org/10.26457/mclidi.v9i2.3418>
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65–94. <https://doi.org/10.2307/1884513>

- StataCorp. (2019). *Stata Statistical Software: Release 16*. StataCorp LLC.
- Stigler, G. J. (1971). The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3–21.
<https://doi.org/10.2307/3003160>
- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress*.
<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/8131721/8131772/Stiglitz-Sen-Fitoussi-Commission-report.pdf>
- Stocker, M., Baffes, J., Some, Y. M., Vorisek, D., & Wheeler, C. M. (2018). *The 2014–16 oil price collapse in retrospect: Sources and implications* (Policy Research Working Paper No. 8419). <https://hdl.handle.net/10986/29756>
- Nguyen-Huu, T. T., & Pham, N.-S. (2023). FDI spillovers, New Industry Development, and Economic Growth FDI spillovers, New Industry Development, and Economic Growth *. *Growth. Journal of Public Economic Theory*, 2024(1), 12670. <https://doi.org/10.1111/jpet.12670>
- Tashtamirov, M. (2023). The role of institutions in economic development and their impact on economic growth in different countries. *SHS Web of Conferences*, 172, 02005. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202317202005>
- Thomas, D. W., & Thomas, M. D. (2022). George stigler’s theory of economic regulation at 50 - introduction to a special issue. In *Public Choice* (Vol. 193, Issues 1–2, pp. 1–5). Springer. <https://doi.org/10.1007/s11127-022-00993-3>
- Tipantuña Toaquiza, B. P. (2020). Comercio internacional de importación de vehículos de la partida arancelaria 8703.23.10.90 en los países de Sudamérica de la costa del Pacífico. *Yura: Relaciones Internacionales*, 21, 189–06.
- Tuba, Y., Kirmizioğlu, H., Arslan, Ü., & Sağlam Çeliköz, Y. (2025). Institutional factors and economic policy uncertainty: An asymmetric analysis. *Edelweiss Applied Science and Technology*, 9(2), 144–159.
<https://doi.org/10.55214/25768484.v9i2.4440>

- Umutohiwase, R. (2024). Strengthening Investment Climates Through Governance Reforms: Insights from Rwanda. *KAS African Law Study Library - Librairie Africaine d'Etudes Juridiques*, 11(3), 381–395. <https://doi.org/10.5771/2363-6262-2024-3-381>
- UNCTAD. (2023). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2023 (Panorama General)*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_overview_es.pdf
- Usmany, A. E. M. (n.d.). *Impact of Government Regulations on Small Business Performance: A Comparative Study*. 5(2), 2024. <https://ijble.com/index.php/journal/index>
- Valenzuela, S., Arriagada, A., & Scherman, A. (2012). The social media basis of youth protest behavior: the case of Chile. *Journal of Communication*, 62(2), 299–314. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2012.01635.x>
- Valiente Abente, S. M., & Rojas Chávez, O. D. (2024). Participación de la inversión en proyectos de construcción en el desarrollo económico de la ciudad de Concepción año 2022. *Revista de Ingeniería, Ciencias y Sociedad*, 6(1), 1–14. <https://doi.org/10.70990/rics.v6i1.43>
- Vásquez Benavidez, M. F., Gonzabay Arreaga, L. A., Vicuña Mero, T. A., & Coello Freire, G. O. (2024). Impacto de la inversión extranjera directa (IED), en el crecimiento económico del Ecuador: una revisión sistemática. *Reincisol.*, 3(5), 767–792. [https://doi.org/10.59282/reincisol.v3\(5\)767-792](https://doi.org/10.59282/reincisol.v3(5)767-792)
- Vilà Baños, R., Torrado Fonseca, M., & Reguant Álvarez, M. (2019a). Análisis de regresión lineal múltiple con SPSS: un ejemplo práctico. *REIRE Revista D'Innovació i Recerca En Educació*, 12 (2). <https://doi.org/10.1344/reire2019.12.222704>
- Vilà Baños, R., Torrado Fonseca, M., & Reguant Álvarez, M. (2019b). Análisis de regresión lineal múltiple con SPSS: un ejemplo práctico. *REIRE Revista d'Innovación i Recerca En Educació*, 12 (2). <https://doi.org/10.1344/reire2019.12.222704>

- Wehinger, G. (2009). Lessons from the financial market turmoil. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2008(2), 1–40. <https://doi.org/10.1787/fmt-v2008-art11-en>
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data* (2nd ed). The MIT Press.
- Yacila Espinoza, M. M., & Luján Johnson, G. L. (2025). Gestión de riesgos en proyectos de inversión pública en América Latina (2017-2024). revisión sistemática. *Impulso, Revista de Administración*, 5(9), 169–184. <https://doi.org/10.59659/impulso.v.5i9.76>
- Yudihutomo, D. C. (2024). Institutional Approach in Economics and Institutional Economic Thinking. *Demagogi: Journal of Social Sciences, Economics and Education*, 2(2), 81–88. <https://doi.org/10.61166/demagogi.v2i2.19>