



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones
Internacionales

Trabajo Fin de Grado

**El Impacto del Populismo en
la Inversión Extranjera Directa**

Estudiante: **Marta García Bezares**

Director: Prof. Laura Fernández Méndez

Madrid, junio 2022

Resumen Ejecutivo

El presente análisis empírico estudia el efecto de la presencia de populismo en el nivel de entrada de inversión extranjera directa. Para ello, se han analizado como variables independientes tanto el grado de populismo del partido en el gobierno, como el promedio de todos los partidos presentes en el escenario político. Gracias al modelo de regresión de datos de panel y la recopilación de información de una muestra de 152 países durante el periodo de 1970-2020, se observa que existe una relación significativa y negativa. De esta manera, se contribuye a la literatura existente añadiendo un nuevo determinante institucional a los estudios de IED.

Palabras clave: Populismo, Partido político, IED, Institucional, Correlación.

Abstract

This empirical analysis studies the effect of the presence of populism on the level of foreign direct investment inflows. For this purpose, both the degree of populism of the ruling party and the average of all the parties present in the political arena have been analysed as independent variables. Thanks to the panel data regression model and the collection of information from a sample of 152 countries during the period 1970-2020, it can be noted that there is a significant and negative relation. Thus, this paper contributes to the existing literature by adding a new institutional determinant to FDI studies.

Key Words: Populism, Political party, FDI, Institutional, Correlation.

Índice

| | |
|--|----|
| 1. Introducción | 4 |
| 2. Marco teórico | 6 |
| 2.1. El populismo | 6 |
| 2.2. La inversión Extranjera Directa | 8 |
| 3. Revisión de la literatura e hipótesis..... | 11 |
| 3.1. Determinantes institucionales de la IED | 11 |
| 3.2. Hipótesis..... | 18 |
| 4. Metodología | 20 |
| 4.1. Muestra..... | 20 |
| 4.2. Variables | 20 |
| 4.2.1. Variable Dependiente | 20 |
| 4.2.2. Variables Independientes | 20 |
| 4.2.3. Variables de Control..... | 22 |
| 4.3. Técnica de estimación | 24 |
| 5. Análisis de los resultados | 26 |
| 6. Conclusiones y limitaciones..... | 29 |
| Bibliografía | 31 |

1. Introducción

La inversión extranjera directa es un tipo de inversión transfronteriza cuyo objetivo reside en obtener un interés duradero por parte de una entidad residente de una economía (inversor directo) en una empresa residente en otra economía (la empresa de inversión directa) (OECD, 2022). La literatura tradicional ha considerado a la IED como impulsora de empleo, de progreso tecnológico y de mejora del rendimiento y la productividad convirtiéndola en la forma de entrada de capital más idónea para alcanzar desarrollo a largo plazo (Harrison, 1994).

Muchos son los autores que han estudiado empíricamente la relación que existe entre los diferentes indicadores nacionales y sus respectivos volúmenes de inversión extranjera directa. En la literatura actual existen diferentes teorías que pueden conducir a hipótesis contrarias, lo que ha hecho que en muchas ocasiones el estudio del impacto de las diferentes variables en la IED haya resultado inconcluyente entre ensayistas.

Particularmente, los determinantes institucionales son los conductores de cambio más influyentes y, por ello, los más documentados. Se encuentran en este campo artículos que congregan estudios previos y que, después, examinan y definen, bajo el uso de un modelo propio, la correlación de estos datos. A pesar de esto, se ha echado en falta en la literatura actual el estudio de una característica que hoy en día está presente en gran parte de los partidos políticos de todo el mundo, y que, por ende, se convierte en un factor institucional relevante a tener en cuenta de manera global; el populismo.

La globalización exacerbada de las últimas décadas ha provocado cambios estructurales y económicos en las naciones. La apertura al mercado exterior ha hecho que los comercios locales se sientan desprotegidos ante el incesante crecimiento de la competencia dentro de su territorio de actividad (Cox, 2018). Por ello, la clase trabajadora ha tenido que experimentar la pérdida de sus puestos de trabajo y el abaratamiento de la mano de obra como consecuencia de la inmigración y la externalización de las cadenas de valor. Esto ha hecho que la globalización se convierta en una revolución económica para los bastiones tradicionales (Roth, 2017). Este fenómeno que muchos autores han denominado como “hiperglobalización” (ej. Rodrik, 2011; Subramanian y Kessler, 2013) es lo que ha producido que nuevos partidos políticos con discursos de identificación y protección al pueblo surjan en el escenario gubernamental de una gran cantidad de países. Finalmente,

la crisis de 2008 evidenció la excesiva interconexión e interdependencia de países creando el marco idóneo para la nueva ola populista que el mundo experimenta a día de hoy (Greven, 2016).

De esta manera, ante el auge de la presencia de populismo tanto en partidos tradicionales como en partidos emergentes, se ha considerado oportuno llevar a cabo un estudio de la influencia de este motor de política internacional en el volumen de inversión extranjera directa. Gracias a este análisis, se observa que existe una correlación significativa entre el grado de populismo y el nivel de flujos de entrada de inversión extranjera directa y con ello, se está contribuyendo a la literatura existente al tratarse de una variable previamente no considerada como determinante específico de IED.

2. Marco teórico

2.1.El populismo

El populismo es un concepto ampliamente interiorizado e identificado en el mundo, pero muy difícil de definir teóricamente por cuanto abarca un amplio espectro de partidos de todas las tendencias políticas e incluso está presente en partidos tradicionales que antes renegaban de esas prácticas.

Cada autor que escribe sobre el concepto de populismo aporta una nueva definición a la narrativa y con ella, va atribuyendo distintas visiones y aclaraciones. Aun así, a pesar de las diferentes percepciones y matices en estas definiciones se puede encontrar en todas ellas un mínimo común. Se trata de una retórica en la cual la única autoridad legítima procede directamente del pueblo, con el que el partido se identifica completamente. A su vez, el enemigo de este es la élite, vista como un grupo de dominio corrupto, falso, fuera de contacto, autoservicial que traiciona la confianza pública y la voluntad popular (De Cleen, 2017). El populismo, por lo tanto, presenta a la sociedad como una lucha entre una clase obrera y un grupo elitista que ostenta el poder y la autoridad de una nación.

Más allá de la base de afinidad del concepto, las nociones de pueblo y élite son percibidas de manera diferente dependiendo del contexto (Norris, 2020). Por ello, buscar una definición mínima de populismo, por un lado, permite examinar el fenómeno en una amplia gama de países y situaciones y por otro, evita la vinculación de la corriente con un conjunto concreto de políticas sociales o económicas, o con un colectivo específico (Devinney & Hartwell, 2017). Consecuentemente, los gobiernos y líderes populistas pueden construir diferentes tipos de conflictos "nosotros contra ellos" en función del contexto político e histórico (Kyle & Gultchin, 2018).

De esta manera, la historia muestra como cada región tiende a percibir los movimientos de tono populista desde enfoques diferentes. Por una parte, se encuentra la visión de la Unión Europea en la cual, el populismo se estudia como una tendencia perniciosa que representa el antagonismo de la democracia y surge, entre otros factores, por el rechazo y el miedo a la inmigración (Greven, 2016). Por otro lado, los populismos en la región de Latino América manan de un sentimiento de repudio político y social (Knight, 1998). Utilizan la expresión "indigenismo" para identificar los problemas sociales y políticos como una consecuencia del descubrimiento y la conquista por los europeos y proponer una vuelta al estilo de vida de los moradores originales como modelo a seguir (Mansilla,

2007). En Europa del Este, el populismo refleja la protesta al proceso de modernización (Gratius, 2007). Por ello, su principal explicación se encuentra en el origen y las razones que desatan el surgimiento de esta tendencia política.

En todos los casos, los nuevos dirigentes utilizan un lenguaje maniqueo en el que oponen todo lo existente a unas propuestas que simplifican en frases cortas, fáciles de recordar y que intentan conectar emocionalmente con su base social de una forma directa. Todo esto prometiéndole una mejora sustancial de las condiciones de vida del pueblo (Zanatta, 2019). Ejemplos de este tipo de discurso son el famoso “*America First*” de Donald Trump, la repetida consigna de Pablo Iglesias de “el cielo no se toma por consenso, se toma por asalto”, el eslogan usado por Marie le Pen para las elecciones francesas de 2017 “En el nombre del pueblo”, el usado “*Take control back*” por los partidos de Reino Unido a favor del Brexit, o el imperativo “¡expropiése!” empleado por Hugo Chávez refiriéndose a los edificios en propiedad de la considerada élite venezolana.

Por otro lado, el populismo puede estructurarse desde diferentes dimensiones específicas, las cuales se convierten en variedades propias de este movimiento. Se encuentran descritas por Rode y Revuelta (2015) y analizadas por Devinney y Hartwell (2017). La dimensión estructural representa el populismo como una llamada social colectiva para luchar contra coaliciones a gran escala. Seguidamente, la económica enfoca el populismo en la explotación de los miedos de aquellos segmentos económicamente inestables, la ideológica conceptualiza la sociedad como representaciones del bien y del mal. Finalmente, en la variedad político-institucional el populismo se traza como un movimiento sostenido determinado a movilizar clases sociales a la acción política.

Kyle y Gultchin (2018) clasifican el populismo en función de la forma en la que los líderes enmarcan el conflicto entre las llamadas “personas reales” (el pueblo) y lo foráneo¹ y en la manera en la que usan el discurso populista para sembrar divisiones. El primer tipo es el populismo cultural, focalizado en la amenaza nacional que supone la entrada de extranjeros o inmigrantes. Más adelante, se encuentra, el socioeconómico, que traza el conflicto “nosotros contra ellos” como una lucha de clases económicas, y el populismo “*anti-establishment*”, el cual parte de la premisa inicial de populismo y centra el conflicto directamente en las élites políticas poniendo hincapié tanto en la liberación del Estado de la corrupción como en la purga de los leales al régimen.

¹ Tratado como todo aquello que se distancia del pueblo

Todo ello hace que, más que definir el nivel de populismo de los líderes de forma intrínsecamente absoluta determinando de manera directa si lo es o no lo es, se vuelve necesario graduar el nivel de populismo en función de la comparación con el comportamiento de otros líderes, así como en función de varias de estas dimensiones específicas. Cada uno de los matices y de las ideas defendidas por los académicos refleja, asimismo, el espacio ideológico multidimensional en el que puede darse el populismo. Este no se restringe a una mera clasificación de derecha-izquierda, sino que su existencia alcanza a un amplio espectro de doctrinas e idearios, lo que convierte al populismo en un discurso y estilo omnipresente.

De acuerdo con Norris (2019), los partidos populistas de todo el mundo se mueven dentro de una banda ideológica desde el neoliberalismo orientado al mercado hasta el socialismo de Estado, como el propugnado por Hugo Chávez. Por ello, esta autora realiza una clasificación de los partidos políticos posicionándolos en un espacio de emisión tridimensional; derecha-izquierda, autoritario-libertario y populista-pluralista. La disposición de la última pareja se basa en la definición de populismo de Müller (2014), quien describió el concepto como la negación del pluralismo, en el que los líderes reclaman su figura como la representación de la voluntad del pueblo.

Específicamente, esta misma investigadora (2020) presenta en términos generales, la distribución de los partidos considerados populistas. Muestra que la mayoría de estos corresponden con partidos defensores de valores sociales conservadores, tanto de ideas económicas de derecha (45%) como de izquierda (41%) encontrando, por el contrario, un pequeño porcentaje de aquellos con ideologías socialmente liberales. De esta manera, sería erróneo argumentar que hay algo intrínseco al populismo que lo hace incompatible con el constitucionalismo. Esto tira atrás todas aquellas teorías que proponen que el ataque a los elementos centrales de democracia constitucional (tribunales independientes, medios de comunicación libres, derechos civiles, elecciones justas...) haga que el populismo necesariamente degenera en una u otra forma de orden no democrático y autoritario (Bugarcic, 2019).

2.2. La inversión Extranjera Directa

La clave de la inversión extranjera directa es el elemento de control, es decir, la intención de gestionar e influir activamente en las operaciones de una empresa extranjera (Head &

Ries, 2008). A partir de aquí, la IED puede adoptar muchas formas corporativas, como la adquisición directa de una empresa extranjera, la creación de una filial de plena propiedad, o la inversión en una empresa conjunta con una empresa socia, con la consiguiente aportación de tecnología (Graham & Spaulding, 2005). Asimismo, una inversión en una empresa extranjera se considerará IED si lleva consigo el establecimiento de un interés duradero, el cual se fija en la adquisición por parte de un inversor de al menos el 10% del poder de voto en una empresa (OCDE, 2021).

Factores como diversificación de mercado, incentivos fiscales, tarifas preferenciales, creación de subsidiarias o bajos costes de producción son algunos de los beneficios que mueven a las empresas a introducirse en nuevos mercados internacionales. Pero esto también trae ventajas para los países de acogida como, por ejemplo, aumento de la tasa de empleo, estimulación económica o desarrollo del capital humano (Harrison, 1994).

El FMI clasifica los flujos de IED en cuatro sectores institucionales en base al sector al que pertenece la empresa residente. Estadísticamente, muchos países publican sus datos siguiendo este desglose, pero el más usado es la clasificación de la OCDE, que incluye nueve sectores económicos (Duce, 2003). La IED también puede clasificarse según el tipo de estructura; horizontal, la expansión de las operaciones nacionales a un país extranjero (búsqueda de mercado), o vertical, la internacionalización de algún elemento de la cadena de valor (búsqueda de eficiencia) (Beugelsdijk, Smeets, & Zwinkels, 2008).

Desde finales de la década de 1980, se ha producido un crecimiento constante y rápido de los flujos mundiales de IED llegando las entradas netas² a verse multiplicadas prácticamente por seis en 1995 (UNCTAD, 2019). Mientras tanto, la mayoría de las economías en desarrollo se vieron excluidas de los mercados internacionales de capitales tras el acopio masivo de préstamos de la década anterior y la ruptura de las relaciones financieras (la llamada “crisis de deuda”). La consecuente restricción económica se tradujo en un fuerte descenso de la inversión y de las tasas de crecimiento de estos países, especialmente de aquellos más endeudados. Esto dio lugar a la creciente relevancia de la IED como fuente fiable de flujos de capital para los países menos desarrollados (Chakrabarti, 2001).

² IED como % del PIB

Finalmente, el cambiante entorno económico y político mundial ha provocado un renovado interés por la Inversión Extranjera Directa en los últimos años. Desde 1990 la variación anual promedio ha sido de 7.2% (UNCTAD, 2019). En este periodo, la IED ha desempeñado un papel importante en la internacionalización de las empresas. Los cambios tecnológicos, la regulación del marco normativo nacional que rige la inversión en las empresas, la creciente liberalización de la tecnología, los cambios en los mercados de capital, la desregulación y privatización de industrias y la reducción de los aranceles han producido profundos cambios en el tamaño de las empresas y se han convertido en los catalizadores más importantes de la ampliación del papel de la IED. Esto junto con la aparición de nuevos sistemas de tecnología de la información y la disminución de los costes de comunicación global ha hecho que la gestión de las inversiones extranjeras sea mucho más factible que en el pasado (Graham & Spaulding, 2005).

3. Revisión de la literatura e hipótesis

Para llevar a cabo la correcta revisión de la literatura será necesario examinar los determinantes institucionales que modifican la inversión directa recibida en el país y los autores que han estudiado previamente su correlación. Tras llegar a un nivel de profundidad suficiente dentro de estas variables se podrá posteriormente mostrar la hipótesis que se va a estudiar en el presente trabajo.

De acuerdo con Hitt (2016), y bajo las premisas de la teoría institucional, las diferencias institucionales entre países pueden ser un factor más relevante para las decisiones de los directivos sobre la localización de la IED, que las variables de la industria en sí o los factores macroeconómicos, como por ejemplo el PIB per cápita. Asimismo, si bien la cultura y las normas de un país anfitrión influyen en la cantidad de IED que recibe, los propios cambios en la política regulatoria formal que un país adopta para atraer (o repeler) la inversión extranjera, ya incorporan y reflejan esta misma cultura y normas (Contractor, Dangol, Nuruzzaman, & Raghunath, 2021).

De manera general, existen diferentes campos en la narrativa previa que se focalizan en diversas áreas de las instituciones reguladoras formales. Por ejemplo, Djankov et al. (2002) se centran en la facilidad de entrada de nuevas empresas y en la regulación de startups, producto, y posibles niveles de corrupción y soborno. En la literatura de economía internacional, Corcoran y Gillanders (2015) se focalizan en cómo la política comercial y las regulaciones afectan a la decisión de inversión extranjera directa. En la narrativa financiera, Beck et al. (2000) investigan sobre el desarrollo de las instituciones financieras y en cómo esto afecta al crecimiento de las empresas. En la literatura sobre gestión estratégica y negocios internacionales, los especialistas vinculan las acciones estratégicas de las empresas, o su rendimiento, con aspectos como la protección de la inversión, el cumplimiento de los contratos, las leyes de insolvencia, y la normativa fiscal (Contractor et al., 2014; Cuervo-Cazurra et al., 2019; Gan y Qiu, 2019; Peng et al., 2008).

3.1. Determinantes institucionales de la IED

Específicamente se procede a analizar algunas de las variables institucionales más documentadas en detalle.

Barreras de entrada y facilidad de comenzar un negocio

Las barreras de entrada corresponden con una dimensión institucional que impactan directamente tanto a los costes de hacer negocios (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 2002), como al rendimiento de la empresa (Freund & Bolaky, 2008). En la bibliografía sobre las regulaciones de entrada, existen dos puntos de vista relevantes. Por un lado, los gobiernos pueden proponer y seleccionar inversiones para garantizar que los consumidores adquieran bienes o servicios a los vendedores más convenientes. Por otro, en algunos países, las regulaciones de entrada representan herramientas para que los burócratas obtengan una posición de dominio sobre las empresas, de modo que puedan obtener aportaciones de campaña y votos (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 2002).

De esta manera, las regulaciones de esta índole pueden incrementar significativamente los costes de entrada ya que una empresa tendrá que reconfigurar las cadenas de suministro globales y transferir los conocimientos de fabricación a los proveedores locales para mantener la calidad de los insumos (Contractor, Dangol, Nuruzzaman, & Raghunath, 2020). Asimismo, los largos procesos burocráticos con los consecuentes retrasos en la puesta en marcha de los negocios automáticamente aumentarán de nuevo, el coste inicial de la inversión extranjera (Kostova & Zaheer, 1999) y, por tanto, la desalentarán.

En cuanto a la verdadera correlación de este fenómeno con los niveles de IED, *Investment Policy Monitor* de la UNCTAD (2017) informó que los países emergentes han experimentado la liberalización de sus políticas de entrada basadas en la reestructuración de las barreras y en las facilidades de inicio, pero los resultados de su efecto han sido dispersos. Más específicamente, Canare et al. (2016) describieron cómo los países de la región de la APEC (Foro de cooperación económica de Asia Pacífico) se están embarcando en procedimientos políticos dirigidos al establecimiento de medidas para eliminar las barreras con la esperanza de atraer más IED.

Así, Contractor et al. (2021) comprobaron, asimismo, la hipótesis de que los países emergentes que tienen regulaciones empresariales más eficientes para la creación de empresas tienen mayores entradas de IED.

Por otro lado, la hipótesis de la barrera de entrada a través de la discriminación arancelaria sostiene que la inversión extranjera se realizará en aquel país al que, por su impedimento

arancelario, es difícil exportar, para así evitar los obstáculos en comercio, resultantes de la imposición de un arancel (Chakrabarti, 2001). Este supuesto secunda que la liberalización del comercio posibilita que las mercancías circulen autónomamente reduciendo el volumen de la inversión internacional. De esta manera, en el análisis del efecto de las barreras al comercio, existe una cierta inconexión. Schmitz y Bieri (1972) y Lunn (1980) observaron un efecto significativamente positivo de las barreras comerciales sobre la IED mientras que Culem (1988) informó de una correlación significativamente negativa. Finalmente, autores como Blonigen y Feenstra (1996) constataron que las barreras comerciales desempeñan un papel insignificante en la atracción de la IED.

Registro de propiedad

La adquisición de propiedades se presenta como un componente clave en la cifra de inversión inicial. A día de hoy existen muchas naciones emergentes donde la ocupación de la tierra representa un factor importante para el tejido cultural de la sociedad y cuyas leyes y procedimientos de registro son todavía un trabajo en curso. Esto ha hecho que las multinacionales experimenten dificultades en la obtención de un título claro de propiedad (Oh & Oetzel, 2017). Además, los gobiernos de los países anfitriones tienden a imponer ordenamientos de propiedad más restrictivos para las empresas extranjeras. Así, se podría considerar que ser una empresa multinacional implica una mayor responsabilidad y dificultad para adquirir propiedades en los mercados emergentes.

De esta manera, Contractor et al. (2020) comprobaron que la reducción del número de procedimientos, el tiempo, el coste y los gastos generales de administración que conlleva la adquisición y el registro de la propiedad influye positivamente en el nivel de IED. Más adelante y de manera más específica, Contractor et al. (2021) constataron que un aumento de una unidad en la variable de registro de propiedad³ causa un aumento de 0.0208 unidades en la entrada de Inversión extranjera.

Por último, el estudio de Lee (2016), el cual analiza el impacto de las variables del Banco Mundial de EoDB⁴ y WGI⁵ en los flujos de IED, demostró que el nivel de inversiones

³ Variable obtenida de la categoría de Good Governance de World Bank

⁴ Ease of Doing Business

⁵ Worldwide Governance Indicators

“greenfield”⁶ en un país receptor está completamente relacionado con cambios en la variable de “registro de propiedad”.

Facilidad de obtención de crédito

Dentro de la bibliografía financiera, las variaciones en el acceso a la financiación en un determinado país se consideran un importante factor institucional. Esto se basa en el simple hecho de que unas instituciones altamente desarrolladas permiten a las empresas obtener crédito de manera sencilla y rápida, lo que, consecuentemente, mejora la movilización y acelera la asignación de recursos (Beck et al., 2000; McKinnon, 1973).

Los especialistas del mundo de la corporativa internacional han encontrado dos teorías contradictorias que vinculan el nivel de endeudamiento de una multinacional con el acceso a la financiación dentro del país anfitrión. La primera perspectiva defiende que las filiales, con el objetivo de cubrir sus necesidades de capital, deberían optar siempre por el endeudamiento local para, por un lado, reducir la exposición al cambio de divisas (Eitman, Stonehill, & Moffet, 2004) y por otro, reducir la exposición de la compañía matriz al riesgo intrínseco del país al evitar tener que trasladar capital propio al nuevo mercado (Lehmann, Sayek, & Kang, 2004). De esta manera, y bajo este plano académico, cuanto más sencillo sea para una EMN⁷ obtener crédito local en el país anfitrión, mayor será la entrada de IED.

En la hipótesis contraria, Desai et al. (2005) encuentran que las filiales multinacionales hacen uso de mercados de capitales internos con el objetivo de superar las imperfecciones de los mercados externos. Más adelante, esta idea fue apoyada por Nguyen y Rugman (2015) quienes comprobaron que más del 90% de las fuentes de financiación en las filiales británicas provenían de financiación interna. Estos autores continúan y afirman que la capacidad de una EMN para generar prestación interna y destinarla a su filial es un activo específico de la empresa (FSA) que hace, por lo tanto, que esta no sea sensible ante la disponibilidad, o dificultad, de obtener crédito en el país anfitrión. Además, su estudio va un plano más allá, ya que sugiere que los flujos de inversión extranjera directa serían superiores en las naciones en las que la obtención de crédito es difícil, ya que, gracias a sus fuentes de financiación internas, la multinacional dispone de una ventaja competitiva

⁶ Tipo de IED en el que una empresa establece operaciones en un país extranjero desde cero.

⁷ Acrónimo de empresa multinacional

sobre sus competidores locales, los cuales están relativamente privados de crédito debido a la debilidad institucional de la nación.

Esto hace que, de nuevo, el estudio de la facilidad de crédito sea un tema inconcluyente en la narrativa actual. Aun así, en el estudio de Lee (2016) el determinante institucional de obtención de crédito presentó coeficientes significativos y positivos para los modelos de IED en los países de renta alta. Por consiguiente, la facilidad de acceder a crédito en los países anfitriones se alzó como el factor más relevante entre los nueve índices del entorno empresarial del Banco Mundial para las multinacionales a la hora de decidir dónde y cuánto invertir y en qué modalidades.

Riesgo político

La inestabilidad política es un factor crítico para los inversores extranjeros y, por ello, se encuentra muy documentado en la literatura. Se ha comprobado en diversas ocasiones que la IED es particularmente sensible a la incertidumbre política existente en los países anfitriones (Bellinger & Son, 2019; Simmons et al., 2016). La teoría de coste de transacciones defiende que el efecto de la incertidumbre de riesgos políticos en las inversiones depende del nivel de especificidad de los activos, concepto que hace referencia a la inversión que se realiza en apoyo a una transacción específica y que no puede ser redistribuida para otra transacción (Williamson, 1975). La IED suele llevarse a cabo con el objetivo de apoyar un proyecto en particular, lo que implica un alto nivel de especificidad y lo que hace que, por ende, los inversores extranjeros sean altamente sensibles a la incertidumbre política y económica (Caballero & Hammour, 1998).

De la misma manera, la teoría de las opciones reales predice que, ante niveles de inestabilidad política altos, el factor de irreversibilidad correspondiente a la adquisición hace que los inversores opten por esperar (Dixit & Pindyck, 1994). Según Simmons et al. (2016) el concepto de irreversibilidad es la característica central de la IED, y, por tanto, se puede concluir que la inestabilidad política actuará como un gran obstáculo para la inversión.

Y por ello, el riesgo político generado por la inestabilidad de gobierno es un factor significativamente relevante a la hora de atraer inversión extranjera directa, recientemente comprobado analíticamente por Jian, Zhang y Cao (2021).

Corrupción

Es importante comprender el papel pernicioso de la corrupción en los niveles de IED ya que inevitablemente hace que aumente la incertidumbre, produce cuellos de botella, y eleva los costes. Además, esta situación incide en la creación de grandes distorsiones económicas al proporcionar a determinadas empresas el acceso preferente a mercados rentables (Habib & Zurawicki, 2002). De esta manera, la diferencia que existe en la manifestación de la corrupción entre el país anfitrión y el de origen también puede contribuir a la preocupación de los inversores, ya que cuanto mayor sea esa diferencia entre los dos países, menor será la probabilidad de que sepan cómo tratar mutuamente. Si surge la dicotomía entre elegir operar en un entorno familiar o en otro menos familiar, las empresas se decantarán siempre por el primero (Davidson, 1980).

De manera práctica, el estudio de Habib y Zurawicki (2002) fue el primero en demostrar cuantitativamente que la corrupción representa un obstáculo real a la inversión extranjera, factor que hasta hacía relativamente poco se había estado considerando como un elemento dentro de las aproximaciones de riesgo político y económico de los países anfitriones y, por lo tanto, no se había analizado directamente de manera conjunta con la IED.

Más adelante, los estudios de Javorcik y Wei (2009) y Hakkala et al. (2008) concluyeron que el efecto global de la corrupción era significativamente negativo en la probabilidad de que se produzca inversión extranjera directa. Años más tarde, Barassi y Zhou (2012) comprobaron que la corrupción no solo puede afectar negativamente a la probabilidad de inversión extranjera a nivel de empresa individual, sino que además también puede tener un impacto real en las elecciones de IED de las multinacionales a nivel agregado. Aun así, proporcionaron apoyo empírico al informe de Transparencia Internacional, el cual ya concluía que la Convención contra el Soborno de la OCDE había tenido un impacto limitado a la hora de hacer que las empresas multinacionales fuese más reticentes a la corrupción en los países de acogida.

Calidad del sistema legal

Los estudios de Staats y Biglaiser (2012) apuntaron que la fuerza judicial y el “imperio de la ley”, concepto entendido como la limitación del ejercicio arbitrario del poder subordinándolo a leyes establecidas y bien definidas (Oxford Dictionary, 2022), impactan

en la captación de beneficios directamente y, por tanto, determinan las decisiones de localización de las compañías. Aunque su observación se limitaba esencialmente a la región de América Latina, más adelante, Canare et al. (2016) alcanzaron la misma conclusión para los países de Asia-Pacífico. Finalmente, el informe de Contractor et al. (2021) consiguió demostrar este fenómeno para una muestra de 189 naciones. Si las empresas multinacionales se enfrentan a una confección legal y un cumplimiento de contratos farragosos y prolongados, así como a una inversión previa considerable por la protección de patentes, es más probable que el nivel de inversión extranjera directa de esos países sea menor.

Política fiscal

Autores como Lee, Peng y Barney (2007) y Sauvart (2016) han reflexionado previamente sobre la relación de las leyes fiscales con el impulso emprendedor. La probabilidad de dar origen a actividades corporativas será mucho mayor en aquellos países donde los individuos y empresas no se encuentren sujetos a unas leyes fiscales de quiebra engorrosas y complicadas.

Asimismo, el efecto de las regulaciones fiscales a la estrategia internacional de las compañías multinacionales ha sido, a su vez, ampliamente razonada en la literatura de negocios internacionales. Por un lado, la literatura del escapismo institucional afirma que la tasa de impuestos, así como la administración de impuestos han motivado la internacionalización basada en el escape (Witt & Lewin, 2007) a través de la cual, países con bajas tasas fiscales pueden atraer mucho más nivel de IED. De igual modo, existe evidencia real de que para el subconjunto de países que firman tratados en materia de impuestos, automáticamente sus flujos de entrada de IED incrementan instantáneamente (Blonigen & Davies, 2004).

Aun así, también entran en el mapa las habilidades de evasión fiscal internacional en las que incurren una gran mayoría de multinacionales. A través de las técnicas denominadas como "precios de transferencia" las EMN pueden trasladar sin problema los beneficios atribuibles de las jurisdicciones con impuestos elevados a los países con cargas más bajas (Gan & Qiu, 2019) haciendo pues, en este caso, que las variantes de tasa impositiva y cumplimiento fiscal se conviertan en insignificantes.

Por todo ello, la literatura previa ha demostrado ser poco concluyente en cuanto a la posibilidad de que los incentivos fiscales influyan en el nivel de inversión directa extranjera. El análisis de Nielse, Asmussen y Weatherall (2017), el cual analizó 153 estudios cuantitativos, descubrió el mismo número de ellos que llegan tanto a una correlación positiva como a una negativa de los tipos impositivos sobre la IED.

Aun así, autores como Grubert y Mutti (1991), Hines y Rice (1994), Kemsley (1998) y Billington (1999) observaron que los impuestos de sociedades del país anfitrión (de sociedades y de la renta) tienen un efecto negativo muy significativo en los flujos de IED. Finalmente, Chakrabarti (2001) demostró que sí existe una correlación significativa entre estos dos factores.

3.2. Hipótesis

Una vez analizada la información existente en la literatura de la IED, se puede proceder a examinar la hipótesis del trabajo presente.

Si bien es cierto que, en la narrativa precedente, el estudio del impacto que los diferentes factores políticos e institucionales pueden tener en los niveles de inversión extranjera directa es un tema muy documentado, se echa en falta la existencia de estudios que comprueben otro tipo de características estructurales y gubernamentales de los países anfitriones, como es el caso del populismo.

Los gobiernos con características y propiedades populistas tienden a verse ligados en la literatura existente con elementos institucionales específicos como inestabilidad política, instituciones débiles y no representativas (Jensen, 2008), detrimento en la calidad del sistema legal o altos niveles de corrupción (Hawkins et al. 2019). Las corrientes populistas, tanto de derecha como de izquierda también son percibidas como ideologías que apelan a la obstaculización del mercado internacional, lo que conlleva inevitablemente a un incremento de las barreras de entrada que impiden y complican la puesta en marcha de la actividad corporativa (Rodrisk, 2017).

Esto puede conducir a una mayor dificultad de obtención de crédito o registro de propiedad (Bonaccorsi, 2009), así como en subidas de las tasas impositivas para compensar el estancamiento del crecimiento económico debido a la corrupción gubernamental y el riesgo político (Aghmad, Ullah, & Arfeen, 2012). Todo ello, lleva a

deducir que las naciones con gobiernos populistas tenderán a sostener una inversión extranjera directa menor.

Como se ha analizado antes, el populismo tiene unas características específicas (antielitismo e identificación con el pueblo) que, aun pudiendo convivir perfectamente con estos fenómenos, suponen una identidad individual y una distinción particular. Por ello, se requiere la inclusión del populismo como un nuevo factor institucional que se puede encontrar, en mayor o menor medida, en cualquier partido político del mundo, así como la consecuente comprobación de su correlación con los niveles de inversión extranjera directa.

Asimismo, se ha observado que la mayoría de los estudios de la narrativa de IED dividen las implicaciones y los impactos de los elementos entre países desarrollados y subdesarrollados (ej. Contractor et al., 2021; Nguyen y Rugman, 2015; Peng et al. 2008), así como en diferentes regiones del mundo (ej. Gan y Qiu, 2019; Shamsuddin, 1994; Chung y Alcacer, 2002). Por el contrario, en este estudio se realiza un análisis con dimensión universal, incluyendo todos los países de los que se ha obtenido información sin distinción de su crecimiento económico y desarrollo social, estructural o político, para así llegar a unos resultados perfectamente aplicables en todo su conjunto.

Con todo esto y dado el estado de la literatura vigente las dos hipótesis del estudio presentado son:

H1: Incrementos del grado de populismo del partido en el gobierno suponen una reducción de la inversión directa recibida en el país.

H2: Incrementos del grado medio de populismo de los partidos políticos del país suponen una reducción de la inversión directa recibida en el país.

Con esto, la pretensión de este análisis consiste no solo en analizar el impacto que puede tener el grado de populismo del gobierno que se encuentra ese año en el poder, sino también, examinar la posibilidad de influencia del grado medio de todos los partidos que se encuentran en el espectro político del país receptor de flujo de entrada de inversión extranjera directa.

4. Metodología

4.1. Muestra

Con el propósito de cubrir todo el espectro posible y conseguir resultados precisos, generales y ampliamente aplicables se ha optado por tomar datos de 152 países distribuidos por el mundo en un periodo de tiempo de cincuenta años, desde el año 1970 hasta el año 2020.

Se ha empezado a introducir datos desde ese año en concreto ya que los primeros valores que existen en la base usada para obtener el grado de populismo de los partidos políticos datan de 1970. Asimismo, a pesar de que existen 194 países oficiales en el mundo (ONU, 2022), la muestra se ha reducido a 152, ya que son aquellos para los que se han conseguido datos de todas las variables. Es decir, si existían algunos valores ausentes en la información de un país, este automáticamente no ha entrado en el modelo.

4.2. Variables

4.2.1. Variable Dependiente

La inversión extranjera directa es la variable dependiente de este modelo, más concretamente, el volumen en dólares de los flujos de entrada de IED. Para ello, se han obtenido los datos de la base de *World Development Indicators*⁸ proporcionada por el Banco Mundial. Seguidamente, se ha procedido a convertir todos estos datos en su logaritmo.

El uso logarítmico en las regresiones estadísticas mejora el ajuste del modelo al transformar las características de las variables en una curva de distribución normal, es decir, normaliza el conjunto de datos. De esta manera, lo que se busca con el logaritmo es la estabilidad de las variables y la reducción de observaciones atípicas (Benoit, 2011).

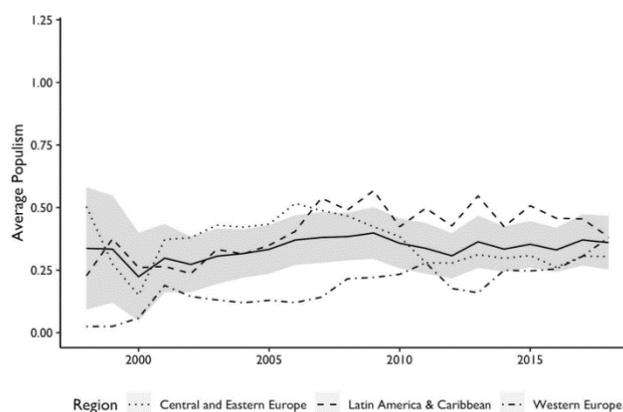
4.2.2. Variables Independientes

El populismo puede medirse a través de diferentes métodos y procedimientos, de manera tanto cualitativa como empírica, dentro de un espectro amplio y diversificado, más allá de una mera clasificación Si/No. En términos cualitativos, el estudio de Hawkins et al

⁸ Base de datos WorldBank: [World Development Indicators | DataBank \(worldbank.org\)](https://data.worldbank.org/)

(2019), el cual mide el nivel de discurso populista en las alocuciones de 215 presidentes y primeros ministros desde el año 2000, muestra una convergencia general en las tres regiones principales desde el año 1998.

Figura 1: Nivel medio de populismo en el discurso de presidentes ejecutivos en el tiempo



Fuente: Hawkins et al. (2019)

En cuanto a la medición cuantitativa, se encuentran diversos estudios que tienen como objetivo enumerar el grado de populismo de los países y partidos políticos. Por un lado, se halla la investigación de la autora Norris (2020) de Harvard Kennedy School, Global Party Survey, en el que expertos de la narrativa populista cubren el concepto minimalista de populismo de 1.043 partidos políticos en 163 países alrededor del mundo.

Por otro lado, se halla la base VDEM (Varieties of democracy)⁹, que es la usada en este trabajo. Emite valuaciones codificadas por expertos sobre la organización y la identidad de la mayoría de los partidos en la mayoría de los países. En este contexto, a través del índice *xpa_popul* se contesta a la pregunta “¿en qué medida los representantes del partido utilizan la retórica populista?” midiendo así, el nivel de populismo por partido político y por país en todos aquellos años de elecciones o de cambio de estructura política otorgándoles un valor en un intervalo entre 0 y 1. El índice se basa en las dos variables que corresponden con el mínimo común de todas las diferentes definiciones empleadas en la retórica populista: oponerse a las élites y centrarse en el pueblo, con lo que define si

⁹Base de datos VDem: <https://www.v-dem.net/vdemds.html>

los líderes del partido ensalzan a las personas ordinarias y si se identifican como parte de ellas (V-Dem Institute, 2022).

Para este estudio, se han obtenido dos variaciones que han conducido a la comprobación de las dos hipótesis. Por un lado, para cada año, se ha cogido la puntuación de populismo del partido que en ese momento se encontraba liderando el gobierno de ese país. Para determinar el partido en el gobierno en cada momento se ha empleado la base de datos de partidos políticos de *Inter-American Development Bank* (2020), la cual proporciona el dato del nombre del partido político líder del país junto con información relacionada con su identidad y con las características de las elecciones, como el número de asientos en el congreso o los años en el poder. Al tener solo el grado de populismo para los años de cambio de gobierno, se ha ido arrastrando ese valor a los años consecutivos correspondientes con el mandato de ese mismo partido político. Con esto se ha evitado la pérdida de información, mejorando así el modelo y, por ende, el estudio de su efecto.

Por otro lado, se ha realizado el promedio de todos aquellos partidos presentes en el escenario político del país para cada año. Con ello, se pretende comprobar que no solo son las características populistas del partido líder las que influyen en la entrada de flujos de IED, sino también la panorámica política en su conjunto.

4.2.3. Variables de Control

Para ver de forma clara el efecto de las variables independientes de interés sobre la variable dependiente, se han incluido otras variables. Con ello se controla el posible efecto que dichas variables pueden tener sobre el nivel de IED, ya que aun no siendo de interés pueden estar influyendo en la recepción de inversión extranjera directa.

Para ello, se han incluido en el modelo aquellas variables tanto institucionales como macroeconómicas cuya influencia en el nivel de IED ha sido demostrada previamente en la literatura. Para empezar, el tamaño de mercado (PIB) ha sido, sin duda, el factor más ampliamente aceptado como determinante de los flujos de IED (Chakrabarti, 2001). Se necesita un mercado grande para optimizar los recursos a través de economías de escala, y así, cuanto más crece el mercado, más atractivo resultará para los flujos de inversión de entrada. Esta afirmación, ha aparecido como variable explicativa en un gran número de estudios empíricos que datan de periodos tanto tradicionales como actuales. Algunos de estos autores son Bandera y White (1968), Schmitz y Beerli (1972), Lunn (1980) o

Pistoresi (2000). Para ello, se ha introducido en el modelo tanto el logaritmo del PIB como el porcentaje de crecimiento anual.

Más adelante, la apertura al comercio, calculada como el volumen de importaciones menos el de exportaciones ha sido otra de las variables de control empleadas. El grado de apertura al comercio internacional debería ser un factor clave en la decisión de los inversores dado que la mayoría de los proyectos están dirigidos al sector comercial. La relación de este factor macroeconómico con los niveles de IED ha sido demostrada por ensayistas como Kravis y Lipsey (1982), Edwards (1990) y de nuevo por Pistoresi (2000).

Asimismo, se ha introducido la tasa del tipo de cambio en base al dólar estadounidense. La hipótesis global asegura que cuanto más débil sea la moneda de una nación, será menos probable que las compañías extranjeras inviertan en esa localidad (Chakrabarti, 2001). Autores que lo han confirmado empíricamente para todas las industrias son Cushman (1988) Blonigen y Feenstra (1996) o Bénassy-Quéré, Fontagné y Lahrèche-Révil (2001).

Todas las demás variables que se han introducido en el modelo han sido previamente analizadas en el presente trabajo al ser determinantes institucionales. Se ha observado que han sido también ampliamente documentadas por diferentes autores y estudios. Estas son el nivel de corrupción, el grado de estabilidad política y la calidad del sistema legal.

Esto hace que se hayan empleado, por lo tanto, siete variables de control en el modelo. A continuación, se muestra una tabla a modo resumen con todas aquellas variables usadas en la base de datos y su correspondiente lugar de procedencia.

Tabla 1: Resumen de las variables empleadas en el modelo

| | Variable | Fuente |
|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| <i>Variable Dependiente</i> | IED | Banco Mundial |
| <i>Variabes Independientes</i> | Populismo Partido en el poder | V-Dem |
| | Populismo Promedio de partidos | V-Dem |
| <i>Variabes de Control</i> | Crecimiento PIB (%) | Banco Mundial |
| | Logaritmo PIB | Banco Mundial |
| | Apertura al comercio | Fondo Monetario Internacional |
| | Tipo de tasa de cambio (\$) | Banco Mundial |
| | Nivel de corrupción | V-Dem |
| | Riesgo político | Banco Mundial |
| | Calidad del sistema legal | V-Dem |

4.3. Técnica de estimación

La técnica de análisis que se ha llevado a cabo para el estudio de la hipótesis del trabajo es la regresión de datos de panel. Este método tiene la capacidad para captar la complejidad del comportamiento de las variables de una manera más profunda y completa, emite una inferencia más precisa de los parámetros del modelo y simplifica el cálculo y la inferencia estadística (Hsiao, 2007).

Las observaciones de los datos de panel implican al menos dos dimensiones, una transversal, que en este caso corresponde a los datos de la muestra escogida (152 países) y una dimensión temporal, compuesta por las variables que se van a estudiar a lo largo de un periodo determinado (1970-2020). Por ello, las ventajas descritas junto con la naturaleza de los datos y la esencia de la variable dependiente (variable continua), hacen que la regresión de datos de panel sea la opción más adecuada. Para este caso se ha realizado a través del comando *xtreg* de *stata*.

El modelo lineal se ajusta a la siguiente formulación (Baltagi, 2005):

$$y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + u_{it} \quad ; \quad u_{it} = \mu_i + v_{it}$$

Donde i es la dimensión transversal y t la temporal. Así, y_{it} es la variable dependiente, X'_{it} la independiente, α es el parámetro que estimar, β es el coeficiente para cada variable independiente y u es el término de error, definido por $u_{it} = \mu_i + v_{it}$, en el que μ denota el efecto individual específico no observable y v indica el resto de la alteración, es decir el término de error habitual.

Asimismo, se ha empleado una especialización del modelo, el método de Ecuaciones de Estimación Generalizada (EGG), a través del cual se ha empleado el estimador medio de la población en un modelo de población promedio con una estructura de correlación intercambiable en el panel. Se trata de un método que examina medidas repetidas con unas variables de respuesta no normales. El objetivo es hacer inferencias sobre la población siempre que se tenga en cuenta la correlación dentro del mismo sujeto. De esta manera, por cada aumento de una unidad en una covariable de los datos, la EEG analizará el cambio en la respuesta media (Hong & Ottoboni, 2017).

Por último, con el objetivo de medir el efecto real de las variables en la inversión extranjera directa, todas estas han sido retardadas dos años. El motivo reside en que

normalmente, los efectos de las variables sobre la cantidad de FDI no son inmediatos y por ello, el uso de los valores de las variables para ese mismo año no permitiría ver su impacto. De igual modo, a través de esta operación se solucionan problemas de endogeneidad, más concretamente, los problemas de causalidad inversa. Con ello, se está descartando que la relación entre las variables pueda ser inversa, o lo que es lo mismo, se está descartando la posibilidad en este caso, de que la IED explique el grado de populismo.

5. Análisis de los resultados

Una vez examinado los componentes del modelo y el tipo de regresión realizada, se puede percibir finalmente la viabilidad de las hipótesis, así como la relación existente entre el grado de populismo y la IED.

Tabla 2: Efecto del populismo sobre la IED

| VARIABLES | (2) | (3) | (6) |
|-------------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| Índice Populismo, partido en poder | -0.60*** (-3.35) | | |
| Índice Populismo, promedio partidos | | -0.84** (-2.20) | |
| Crecimiento del PIB | 0.02*** (3.03) | 0.02*** (3.12) | 0.02*** (3.11) |
| Log PIB | 0.77*** (11.71) | 0.76*** (11.89) | 0.77*** (11.67) |
| Tipo de tasa de cambio | 0.00*** (5.64) | 0.00*** (6.13) | 0.00*** (5.86) |
| Apertura al comercio | -0.00 (-1.15) | -0.00 (-1.21) | -0.00 (-1.16) |
| Calidad del sistema legal | 0.40 (0.76) | 0.45 (0.85) | 0.36 (0.69) |
| Nivel de corrupción | 0.05 (0.09) | 0.16 (0.28) | 0.08 (0.14) |
| Riesgo político | -0.29 (-0.99) | -0.29 (-0.96) | -0.33 (-1.11) |
| Constante | 2.36 (1.28) | 2.45 (1.35) | 2.11 (1.13) |
| ----- | | | |
| Dummies año incluidas | SI | SI | SI |
| Observaciones | 4,834 | 4,834 | 4,834 |
| Número de países | 152 | 152 | 152 |

Robust z-statistics in parentheses
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Se puede observar, por lo tanto, que la relación entre el grado de populismo del partido político en el poder y el nivel de entrada de IED es significativa y negativa. Esto hace que cuando mayor sea el grado de populismo, menor es el nivel de IED que recibe un país. De esta manera, un país cuyo partido líder presenta una narrativa antielitista y centrada

en el pueblo tenderá a ser percibido de manera más deficiente por los inversores extranjeros. Del mismo modo sucede con la variable de grado medio de todos aquellos partidos en el escenario político. El surgimiento de partidos políticos con características populistas y su posterior entrada en el panorama nacional, también influye de manera negativa en el nivel de IED.

El hecho de que ambas variables independientes tengan una relación negativa y significativa en la entrada de IED da soporte a las dos hipótesis previamente enunciadas. Esto puede explicarse por muchos factores diferentes. En la lucha de clases presentada por la narrativa populista, en muchas ocasiones el grupo elitista en su mayor parte incluye a magnates empresarios de grandes corporativas (Pakulski, 2019). Esto hace que el surgimiento de partidos que se presentan como la oposición a esta clase económica actúe como un obstáculo directo para los propios empresarios extranjeros.

Como se ha mencionado previamente, la clase obrera tiende a percibir la apertura al comercio exterior como una amenaza para el desarrollo de los negocios locales. Ya Rogowski (1989) señalaba cómo la apertura al comercio podía traer consigo consecuencias en la política interna de los países. Lo que haría el comercio sería crear nuevos ganadores y perdedores en el plano nacional, e instauraría una división entre estos. Consecuentemente, este autor aseguraba la inminente victoria política de los ganadores económicos del comercio a medida que estos se iban a ir fortaleciendo. Pero la realidad de lo que hoy en día se percibe es que son los perdedores económicos del comercio los que están aumentando su influencia política. Estos se oponen a la globalización en todas sus formas mediante el apoyo a los partidos populistas más extremos (Milner, 2021). Por ello, la lucha política y económica que defiende este tipo de partidos contra el fenómeno de la globalización tiene consecuencias negativas en la inversión transfronteriza. Se identifican con la causa del pueblo y por ello, pondrá medidas para evitar la entrada de nuevos actores internacionales dentro de su territorio.

Más adelante, los programas económicos populistas tienden a centrarse en la promoción de los intereses del pueblo y del país y en la redistribución de la riqueza con el objetivo de obtener popularidad. Esto hace que en muchas ocasiones no se incluya en estos programas las posibles consecuencias para el país, como el aumento de la inflación o la contracción de excesiva deuda (Munro, 2022). De nuevo, se puede observar cómo la colocación del pueblo en el centro puede hacer que factores que son clave para la toma de decisiones de los inversores extranjeros no sean considerados bajo los programas de

los partidos políticos con características populistas. Esto crea incertidumbre entre los inversionistas y una precepción global de riesgo político y económico.

Todo esto hace que la presencia de populismo se convierta en un obstáculo para la inversión empresarial y estas son algunas de las razones que respaldan la viabilidad de las hipótesis de este trabajo. Como consecuencia, países que estén en periodo de expansión y que deseen atraer inversión extranjera directa como fuente de prosperidad y crecimiento económico a largo plazo deberán limitar el uso de los discursos populistas y rechazar las características propias que se basan en la identificación de los conceptos de pueblo y élite y en la lucha “nosotros contra ellos”.

6. Conclusiones y limitaciones

El impacto de la IED en los países receptores abarca un gran número de dimensiones. En la magnitud macroeconómica la inversión transfronteriza directa impulsa principalmente el crecimiento económico y el empleo y en el plano empresarial brinda tecnología, productividad, conocimiento organizacional y comercial y en ocasiones, mejores prácticas laborales (García, López, & Ons, 2021). De esta manera, en la literatura existente hay un consenso generalizado sobre todos los beneficios que implica recibir flujos de IED.

Como se ha podido comprobar en el presente estudio, la presencia de populismo tanto en el gobierno nacional como en el escenario político en general de un país guarda una correlación significativa y negativa con la IED. Esto hace que, la corriente populista, por lo tanto, haga que la nación no se beneficie de todas aquellas ventajas que trae consigo la inversión extranjera directa.

Paradójicamente, los partidos populistas proponen como prioridad central mejorar las condiciones de vida del pueblo y luchar por sus intereses y problemas y la aplicación directa de sus propuestas sí que obtendría resultados inmediatos para el ciudadano medio. Pero a medio y largo plazo es complicado que tales mejoras se mantengan porque como se ha demostrado, esa política disuade la IED y con ella las posibilidades de crecer de manera competitiva en el plano internacional se reducen. Por ejemplo, en el caso de Europa, los partidos con características populistas, especialmente los de derecha, defienden discursos contra la integración internacional con el argumento principal, entre otros, de evitar la entrada de inmigración y productos extranjeros y, así, asegurar puestos de trabajo. Por el contrario, este tipo de narrativa reduce la presencia de inversores extranjeros en el país limitando el crecimiento y el progreso económico, lo que a largo plazo generaría puestos de trabajo de más calidad.

La conclusión inmediata sería que un país que quiera asumir y beneficiarse de la llegada de grandes cantidades de IED debería alejarse tanto de propuestas y discursos antielitistas y centrados en el pueblo como de sostener un clima político que favorezca el debate populista.

Lo que se observa hoy en día es que la ola populista actual va a tardar en irse y nuevas líneas de investigación deberían surgir con el objetivo de estudiar empíricamente el impacto que este fenómeno político puede tener en otras dimensiones nacionales y en qué

medida los cambios en estas variables pueden afectar directamente el desarrollo sostenible y el crecimiento económico de un país. Para ello, efectos del populismo en variables de interés nacional como la tasa de empleo, el crecimiento del PIB o la innovación será una investigación interesante para futuros ensayistas.

Por último, el trabajo ha contado con una serie de limitaciones. Debido a las dimensiones del trabajo, no se ha podido profundizar más en otras teorías internacionales sobre la IED ni se ha podido indagar más en los efectos reales del populismo en otras variables. Asimismo, como se ha observado previamente, el concepto de populismo es difícil de definir de manera teórica. De esta manera, los datos usados para el modelo del grado de populismo se han restringido a la base proveniente de la fuente de V-Dem. Por ello, el modelo se basa en el estudio que han realizado previamente los analistas de esta fuente, lo que puede limitar la concepción de populismo y restringir su percepción.

A pesar de esto, el trabajo ha conseguido demostrar empíricamente que el populismo resulta perjudicial para el nivel entrada de IED y ha contribuido a la narrativa actual añadiendo un nuevo determinante institucional y con esto, abriendo futuras líneas de investigación.

Bibliografía

- Aghmad, E., Ullah, M. A., & Arfeen, M. I. (2012). Does Corruption affect Economic Growth. *Latin American Journal of Economics*, 49(2).
- Ahmad, Y. S., Cova, P., & Harrison, R. (2004). *Foreign Direct Investment versus Portfolio Investment: A Global Games Approach*. Whitewater: University of Wisconsin-Whitewater.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. Chichester, West Sussex, England: John Wiley & Sons, Ltd.
- Bandera, V. N., & White, J. T. (1968). U.S. Direct Investments and Domestic Markets in Europe. *Economia Internazionale*, 21, 117-133.
- Barassi, M. R., Zhou, & Ying. (2012). The effect of corruption on FDI: A parametric and non-parametric analysis. *European Journal of Political Economy*, 28, 302-312.
- Bellinger, N. M., & Son, B. (2019). Political Parties and Foreign Direct Investment Inflows among Developing Countries. *Political Studies*, 67(3), 712-731.
- Bénassy-Quéré, A., Fontagné, L., & Lahrière-Révil, A. (2001). 'Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting Foreign Direct Investment. *Journal of the Japanese and International Economies*, 15(2), 178-198.
- Benoit, K. (2011). *Linear Regression Models with Logarithmic Transformations*. London: London School of Economics.
- Beugelsdijk, S., Smeets, R., & Zwinkels, R. (2008). The Impact of Horizontal and Vertical FDI on Host's Country Economic Growth. *International Business Review*, 452-472.
- Billington, N. (1999). The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis. *Applied Economics*, 31, 65-76.
- Blonigen, B. A., & Feenstra, R. C. (1996). *Effects of U. S. Trade Protection and Promotion Policies*. Cambridge Press.
- Blonigen, B., & Davies, R. (2004). The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity. *International Tax and Public Finance*, 11, 601-622.
- Bonaccorsi, E. (2009). *Weak institutions and Credit Availability: the Impact of Crime on Bank Loans*. Roma: Banca d'Italia, Eurosystema.
- Bugaric, B. (2019). The Two Faces of Populism: Between Authoritarian and Democratic Populism. *German Law Journal*, 20, 390-400.
- Caballero, R. J., & Hammour, M. L. (1998). The Macroeconomics of Specificity. *Journal of Political Economy*, 106(4), 724-767.
- Canare, T., Ang, A., & Mendoza, R. (2016). *Ease of Doing Business: International Policy Experience and Evidence*. SSRN.

- Chakrabarti, A. (2001). The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions. *Kyklos*, 89-114.
- Contractor, F. J., Dangol, R., Nuruzzaman, N., & Raghunath, S. (2020). How do Country Regulations and Business Environment Impact Foreign Direct Investment (FDI) Inflows? *International Business Review*, 29(2).
- Contractor, F. J., Dangol, R., Nuruzzaman, N., & Raghunath, S. (2021). How FDI Inflows to Emerging Markets Are Influenced by Country Regulatory Factors: An Exploratory Study. *Journal of International Management*, 27.
- Contractor, F. J., Lahiri, S., Elango, B., & Kundu, S. K. (October de 2014). Institutional, cultural and industry related determinants of ownership choices in emerging market FDI acquisitions. *International Business Review*, 23(5), 931-941.
- Coppedge, Michael, John Gerring, Carl Henrik Knutsen, Staffan I. Lindberg, Jan Teorell, Nazifa Alizada, David Altman, Michael Bernhard, Agnes Cornell, M. Steven Fish, Lisa Gastaldi, Haakon Gjerløw, Adam Glynn, Sandra Grahn, Allen Hicken, Garry Hindle, Nina Ilchenko, Katrin Kinzelbach, Joshua Krusell, Kyle L. Marquardt, Kelly McMann, Valeriya Mechkova, Juraj Medzihorsky, Pamela Paxton, Daniel Pemstein, Josefina Pernes, Oskar Rydén, Johannes von Römer, Brigitte Seim, Rachel Sigman, Svend-Erik Skaaning, Jeffrey Staton, Aksel Sundström, Eitan Tzelgov, Yi-ting Wang, Tore Wig, Steven Wilson and Daniel Ziblatt. 2022. "V-Dem [Country–Year/Country–Date] Dataset v12" Varieties of Democracy (V-Dem) Project
- Corcoran, A., & Gillanders, R. (2015). Foreign direct investment and the Ease of Doing Business. *Review of World Economics*, 103-126.
- Cox, M. (2018). *Understanding the Global Rise of Populism*. Londres: London School of Economics.
- Cruz, Cesi, Philip Keefer, and Carlos Scartascini. 2021. Database of Political Institutions 2020. Washington, DC: Inter-American Development Bank Research Department.
- Cuervo-Cazurra, A., Mudambi, R., & Pedersen, T. (Mayo de 2019). Clarifying the Relationships Between Institutions and Global Strategy. *Global Strategy Journal*, 9(2), 151-175.
- Culem, C. G. (1988). The Locational Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries. *European Economic Review*, 32, 885-904.
- Cushman, D. (1988). Exchange Rate Uncertainty and Foreign Direct Investment in the United States. *Weltwirtschaftliches Archiv (Review of World Economy)*, 32(1), 322-336.
- Davidson, W. (1980). The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects. *Journal of International Business Studies*, 112, 9-22.
- De Cleen, B. (2017). Populism and Nationalism. *Handbook of Populism*, 342-362.

- Desai, M. A., Fritz Foley, C., & Hines, J. R. (Noviembre de 2005). A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets. *The Journal of Finance*, 59(6), 2451-2487.
- Devinney, T. M., & Hartwell, C. A. (2017). Varieties of Populism. *Global Strategy Journal*, 32-66.
- Dixit, A. K., & Pindyck, R. S. (1994). *Investment Under Uncertainty*. New Jersey: Princeton University Press.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, 1-37.
- Duce, M. (2003). *Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): a Methodological Note*. Madrid: Banco de España.
- Edwards, S. (1990). *Capital Flows, Foreign Direct Investment, and Debt-Equity Swaps in Developing Countries*, National Bureau of Economic Research. Cambridge Press.
- Eitman, D., Stonehill, A., & Moffet, M. (2004). *Multinational Business Finance*. Addison-Wesley.
- FMI. (Marzo de 2022). *Exports, Imports by Country and Area*. Obtenido de DataSet IMF: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61013712>
- Freund, C., & Bolaky, B. (2008). Trade, Regulations, and Income. *Journal of Development Economics*, 87(2), 309-321.
- Gan, Y., & Qiu, B. (2019). Escape from the USA: Government debt-to-GDP ratio, country tax competitiveness, and US-OECD cross-border M&As. *Journal of International Business Studies*, 50, 1156-1183.
- García, P. M., López, A. F., & Ons, A. (2021). *Las Políticas hacia la Inversión Extranjera Directa*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Graham, J. P., & Spaulding, R. B. (2005). *Understanding Foreign Direct Investment*. Citibank International Business Portal.
- Gratius, S. (2007). *La Unión Europea y el Populismo Sudamericano*. Madrid: Fride.
- Greven, T. (2016). *The Rise of Right-wing Populism in Europe and the United States*. Washington, D.C. : Friedrich Ebert Stiftung.
- Grubert, H., & Mutti, J. (1991). Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making. *Review of Economics and Statistics*, 73, 285-293.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291-307.
- Hakkala, K. N., Norbäck, J., & Svaleryd, H. (Noviembre de 2008). Asymmetric Effects of Corruption on FDI: Evidence from Swedish Multinational Firms. *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 627-642.

- Harrison, A. (1994). *Multinationals in economic development: the Benefits of FDI*. Nueva York: Columbia Business School.
- Hawkins, K., Aguilar, R., Castanho Silva, B., Jenne, E. K., Kocijan, B., & Rovira Kaltwasser, C. (2019). Measuring Populist Discourse: The Global Populism Database. *EPSA Annual Conference in Belgst, UK*.
- Head, K., & Ries, J. (2008). FDI as an outcome of the market for corporate control: Theory and Evidence. *Journal of International Economics*, 2-20.
- Hines, J. R., & Rice, M. (1994). Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business. *The Quarterly Journal of Economics*, 109, 149-182.
- Hitt, M. A. (2016). International Strategy and Institutional Environments. *Cross Cultural & Strategic Management*, 23(2).
- Hong, J., & Ottoboni, K. (10 de Mayo de 2017). *Generalized Estimating Equations (GEE)*. Obtenido de Practical Statistics: <https://rlbarter.github.io/Practical-Statistics/2017/05/10/generalized-estimating-equations-gee/>
- Hsiao, C. (2007). Panel Data Analysis- Advantages and Challenges. *Mathematics Subject Classification*, 62-82.
- Javorcik, B., & Wei, S.-J. (2009). Corruption and Cross-border Investment in Emerging Markets: Firm-level Evidence. *Journal of International Money and Finance*, 28(4), 605-624.
- Jensen, N. (2008). Political Risk, Democratic Institutions, and Foreign Direct Investment. *The Journal of Politics*, 70(4), 1040-1052.
- Jiang, J., Zhang, J., & Cao, H. (2021). Party Determinants of FDI; Evidence from Governing Party Fractionalization in Government. *PartyPolitics*, 1-15.
- Kemsley, D. (1998). The Effect of Taxes on Production Location. *Journal of Accounting Research*, 36, 321-341.
- Knight, A. (1998). Populism and Neo-populism in Latin America, especially Mexico. *Journal of Latin American Studies*, 30, 223-248.
- Kostova, T., & Zaheer, S. (1999). Organizational Legitimacy Under Conditions of Complexity: The Case of the Multinational Enterprise. *Academy of Management Review*, 24(1).
- Kravis, I. B., & Lipsey, R. E. (1982). The Location of Overseas Production and Production for Export by US Multinational Firms. *Journal of International Economics*, 12, 201-223.
- Kyle, J., & Gultchin, L. (2018). *Populists in Power Around the World*. Tony Blair Institute for Global Change.
- Lee, H.-H. (2016). *Policy Factors Influencing FDI Inflows to Developing Countries*. Korea: Kangwon National University.

- Lee, S. H., Peng, M., & Barney, J. B. (2007). Bankruptcy law and entrepreneurship Development: a Real Options Perspective. *Academy of Management Review*, 32(1), 257-272.
- Lehmann, A., Sayek, S., & Kang, H. (2004). *Multinational affiliates and local financial markets*. IMF Working Paper.
- Levine, R., Loayza, N., & Beck, T. (2000). Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31-77.
- Lunn, J. (1980). Determinants of U.S. Direct Investment in the E.E.C.: Further Evidence. *European Economic Review*, 13, 93-101.
- Mansilla, H. C. (2007). *Populismo e Indigenismo*. Obtenido de Serie: Convivencias : <http://www.chasque.net/frontpage/relacion/0612/populismo.htm>
- McKinnon, R. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Brookings Institution Press.
- Milner, H. V. (2021). Voting for Populism in Europe: Globalization, Technological Change, and the Extreme Right. *Comparative Political Studies*, 54(13).
- Müller, J. (2014). *What is Populism?* London: Penguin UK.
- Munro, A. (29 de Abril de 2022). *Populism, Political Program or Movement*. Obtenido de Britannica: <https://www.britannica.com/topic/populism>
- Nguyen, Q. T., & Rugman, A. M. (Noviembre de 2015). International Equity Financing and the Performance of Multinational Subsidiaries in Emerging Markets. *Journal of International Business Studies*, 46, 468-490.
- Nielsen, B., Asmussen, C., & Weatherall, C. D. (2017). The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges. *Journal of World Business*, 52, 62-82.
- Norris, P. (2019). Varieties of Populist Parties. *Philosophy and Social Criticism*, 45, 981-1012.
- Norris, P. (2020). *Measuring Populism Worldwide*. Boston: Harvard Kennedy School.
- OCDE. (2021). *Foreign direct investment (FDI)*. Obtenido de OECD iLibrary: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/foreign-direct-investment-fdi/indicator-group/english_9a523b18-en
- OECD. (2022). *Foreign direct investment (FDI)*. Obtenido de OECD iLibrary: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/foreign-direct-investment-fdi/indicator-group/english_9a523b18-en
- Oh, C. H., & Oetzel, J. (2017). Once bitten twice shy? Experience managing violent conflict risk and MNC subsidiary-level investment and expansion. *Strategic Management Journal*, 38(3), 714-731.
- Oxford Dictionary. (2022). *Oxford Web*. Obtenido de Rule of Law Definition: <https://languages.oup.com/google-dictionary-en/>

- Pakulski, J. (2019). *Populism and the Elite Perspective*. Obtenido de Concilium Civitas: <http://conciliumcivitas.pl/populism-and-the-elite-perspective/>
- Peng, M. W., Want, D. Y., & Jiang, Y. (Abril de 2008). An Institution-based View of International Business Strategy: a Focus on Emerging Economies. *Journal of International Business Studies*, 920-936.
- Pistoresi, B. (2000). Investimenti diretti esteri e fattori di localizzazione: L'America Latina e il Sud Est Asiatico. *Rivista di Politica Economica*, 90, 27-44.
- Rodrisk, D. (2017). *Populism and the Economics of Globalization*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Rogowski, R. (1989). *Commerce and Coalitions: How Trade Effects Domestic Political Arrangements*. Princeton University Press.
- Roth, K. (2017). The Dangerous Rise of Populism: Global Attacks on Human Rights Values. *Journal of International Affairs*, 79-84.
- Sauvant, K. P. (2016). The Next Step in Governance: The Need for Global Micro-Regulatory Frameworks in the Context of Expanding International Production. *En Perspective on Headquarters-Subsidiary Relationships in the Contemporary MNC* (pág. Chapter 15). Bingley, UK: Esmerald.
- Schmitz, A., & Bieri, J. (1972). EEC Tariffs and U. S. Direct Investment. *European Economic Review*, 3, 259-270.
- Schmitz, A., & Bierri, J. (1972). EEC Tariffs and U.S. Direct Investment. *European Economic Review*, 3, 259-270.
- Simmons, J., Hicken, A., Kollman, K., & Nooruddin, I. (2016). Party System Structure and its Consequences for Foreign Direct Investment. *Party Politics*, 24(2), 141-153.
- Staats, J., & Biglaiser, G. (Marzo de 2012). Foreign Direct Investment in Latin America: The Importance of Judicial Strength and Rule of Law. *International Studies Quarterly*, 56(1), 193-202.
- UNCTAD. (Marzo de 2017). *Investment Policy Monitor*. Obtenido de UNCTAD: https://unctad.org/system/files/official-document/webdiaepcb2017d1_en.pdf
- UNCTAD. (2019). *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual*. Obtenido de UNCTAD STAT: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740>
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Witt, M. A., & Lewin, A. Y. (Mayo de 2007). Outward foreign direct investment as escape response to home country institutional constraints. *Journal of International Business Studies*, 28, 579-594.

World Bank. (Marzo de 2022). *World Development Indicators* . Obtenido de Dataset WorldBank: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Zanatta, L. (2019). El Populismo Latino y la Nostalgia de Unanimidad. *Anales de la Cátedra Francisco Suárez*(53), 15-28.