



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Dirección General de Estudios de Posgrado

Facultad de Ciencias Administrativas

Unidad de Posgrado

**El efecto de la apertura comercial y la inversión
extranjera directa en el crecimiento económico del
Perú, 2007-2016**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Doctor en Ciencias
Administrativas

AUTOR

Alvaro Fernando VALDEZ ROCA

ASESOR

Dr. Manuel Jorge ESPINOZA ALTAMIRANO

Lima, Perú

2018



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Valdez, A. (2018). *El efecto de la apertura comercial y la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú, 2007-2016*. [Tesis de doctorado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Administrativas, Unidad de Posgrado]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.



ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 046 FCA-UPG-2018 PARA OPTAR

EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN CIENCIAS

ADMINISTRATIVAS



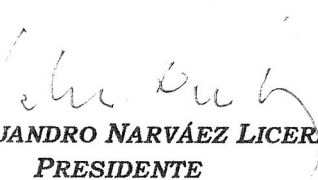
178 ps A

En la Ciudad Universitaria, a los veintiocho días del mes de noviembre del año dos mil dieciocho, siendo las once horas, en el aula 408 de la sede de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; ante el Jurado Examinador, PRESIDIDO por el DR. ALEJANDRO NARVÁEZ LICERAS, e integrado por los miembros: DR. MANUEL JORGE ESPINOZA ALTAMIRANO (Asesor), DR. AUGUSTO HIDALGO SÁNCHEZ (Miembro), DRA. CLEOFE MARITZA VERASTEGUI CORRALES (Miembro) y el DR. IVÁN DAZIR BERLEINE VIVANCO AQUINO (Miembro); el postulante al grado de DOCTOR en CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, don ALVARO FERNANDO VALDEZ ROCA, procedió a hacer la exposición y defensa pública de su Tesis titulada: "EL EFECTO DE LA APERTURA COMERCIAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ, 2007 - 2016" con el propósito de optar el grado académico de DOCTOR en CIENCIAS ADMINISTRATIVAS.


Concluida la exposición y absueltas las preguntas, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 61° del Reglamento para el Otorgamiento del grado de DOCTOR en CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, los miembros del Jurado Examinador, procedieron a asignar la calificación siguiente:


Aprobado (15) BUENO

Acto seguido, el Presidente del Jurado recomienda a la Facultad de Ciencias Administrativas OTORGAR el grado de DOCTOR en CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, a don ALVARO FERNANDO VALDEZ ROCA. Se extiende la presente Acta en cinco originales y siendo las 11:55 horas se da por concluido el Acto Académico de sustentación, firmando sus miembros en señal de conformidad.


DR. ALEJANDRO NARVÁEZ LICERAS
PRESIDENTE


DR. MANUEL JORGE ESPINOZA ALTAMIRANO
ASESOR


DR. AUGUSTO HIDALGO SÁNCHEZ
MIEMBRO


DR. IVAN DAZIR BERLEINE VIVANCO AQUINO
MIEMBRO


DRA. CLEOFE MARITZA VERASTEGUI CORRALES
MIEMBRO

DEDICATORIA

A mis padres, Isabel Roca Galindo y Alberto Valdez Barboza.

A mis abuelos, quienes desde el cielo siempre velan por mis pasos, Frisolina Barboza Peralta y Nicolás Roca Asparrin.

A mis hermanos, Andrea y Hans.

AGRADECIMIENTOS

A Dios;

A mis padres;

A mi asesor, Dr. Manuel Jorge Espinoza Altamirano,

A todas las personas, quienes con sus palabras de aliento me ayudaron a continuar con este trabajo de investigación hasta su culminación.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTOS.....	3
ÍNDICE GENERAL.....	4
Índice de cuadros	6
Índice de figuras	7
RESUMEN.....	8
ABSTRACT	9
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	10
1.1. Situación problemática	10
1.2. Formulación del problema	15
1.3. Justificación teórica.....	15
1.4. Justificación práctica	15
1.5. Objetivos	16
1.5.1. Objetivo general.....	16
1.5.2. Objetivos específicos.....	16
1.6. Hipótesis.....	16
1.6.1. Hipótesis general.....	16
1.6.2. Hipótesis específicas	16
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO.....	17
2.1. Marco filosófico o epistemológico de la investigación	17
2.2. Antecedentes de investigación	21
2.3. Bases teóricas.....	35
2.3.1. El crecimiento económico	35
2.3.2.La inversión extranjera directa	46
2.3.3.La apertura comercial.....	81
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA.....	97
3.1. Tipo y diseño de investigación	97
3.2. Unidad de análisis	97
3.3. Población de estudio	98
3.4. Tamaño de muestra	98
3.5. Selección de muestra	98
3.6. Técnicas de recolección de datos.....	98

3.7. Análisis e interpretación de la información	99
CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	100
4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados	100
4.2. Pruebas de hipótesis	103
4.3. Presentación de resultados.....	110
CAPÍTULO 5: IMPACTOS	116
5.1. Propuesta para la solución del problema.....	116
5.2. Costos de implementación de la propuesta.....	117
5.3. Beneficios que aporta la propuesta	117
CONCLUSIONES	118
RECOMENDACIONES	119
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	120
ANEXOS.....	131

Índice de cuadros

<i>Cuadro 1: Cálculo de la tasa de crecimiento económico</i> -----	37
<i>Cuadro 2: Ejemplo de factores de crecimiento económico</i> -----	42
<i>Cuadro 3: Contabilidad del crecimiento</i> -----	45
<i>Cuadro 4: Puntos principales para el desarrollo de la inversión extranjera en el Perú</i> -----	80
<i>Cuadro 5: Ejemplo de ventaja absoluta</i> -----	85
<i>Cuadro 6: Componentes del PBI según el método del ingreso</i> -----	95
<i>Cuadro 7: Componentes del PBI según el método del gasto</i> -----	96
<i>Cuadro 8: Análisis de varianza para la hipótesis general</i> -----	104
<i>Cuadro 9: Bondad de ajuste de la hipótesis general</i> -----	105
<i>Cuadro 10: Coeficientes del modelo de regresión</i> -----	106
<i>Cuadro 11: Análisis de varianza para la hipótesis específica uno</i> -----	107
<i>Cuadro 12: Bondad de ajuste de la hipótesis específica uno</i> -----	108
<i>Cuadro 13: Coeficientes del modelo de regresión</i> -----	108
<i>Cuadro 14: Análisis de varianza para hipótesis específica dos</i> -----	109
<i>Cuadro 15: Bondad de ajuste de la hipótesis específica dos</i> -----	110
<i>Cuadro 16: Valores de inflación de la varianza (VIF)</i> -----	112

Índice de figuras

Figura 1: Curva de demanda de inversión de la economía-----	64
Figura 2: Dispersión 3D para las variables producto bruto interno, inversión directa extranjera y apertura comercial -----	104
Figura 3: Dispersión para las variables producto bruto interno y apertura comercial -----	107
Figura 4: Dispersión para las variables producto bruto interno e inversión extranjera directa-----	109
Figura 5: Prueba de normalidad mediante el estadístico de Ryan Joiner relacionada a la hipótesis general -----	111
Figura 6: Prueba de normalidad mediante el estadístico de Ryan Joiner relacionada a la hipótesis específica uno -----	113
Figura 7: Prueba de normalidad mediante el estadístico de Ryan Joiner relacionada a la hipótesis específica dos-----	114

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, de tipo correlacional, tuvo como objetivo central determinar el efecto de la apertura comercial y la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016. Para lograr dicho objetivo, primero, se elaboró una investigación ex post-facto, de diseño no experimental y de corte longitudinal. Luego, para recolectar los datos se recurrió a fuentes secundarias, es decir, a los informes elaborados por el BCRP, INEI y Proinversión. Finalmente, el análisis de los datos se realizó mediante la aplicación de un modelo de regresión lineal múltiple y las hipótesis fueron contrastadas por medio del análisis de varianza. La conclusión a la que se llegó fue que la única variable independiente que incidió significativamente sobre el crecimiento económico peruano durante el periodo de estudio, fue la apertura comercial, por tanto, se sugiere diseñar políticas que busquen fomentar más este factor mediante la eliminación de barreras y la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales donde primen los intereses nacionales.

Palabras clave: Apertura comercial, inversión extranjera directa, crecimiento económico.

ABSTRACT

The main objective of this correlational research was to determine the effect of trade openness and foreign direct investment on economic growth during the period 2007-2016. To reach this objective, first, the researcher created a ex post-facto study with a non-experimental and longitudinal design; after, collected data from secondary sources such as reports prepared by BCRP, INEI and Proinversión; finally, the data were analyzed using the application of one multiple linear regression model and the contrast of study hypothesis through analysis of variance. This research concluded that the only independent variable that influenced significantly over economic growth during the study period was trade openness so it suggests the design of politics that foster this factor through the eliminations of barriers and the search for new trade agreements where the national interests prevail over other types of interests.

Key words: Trade openness, foreign direct investment, economic growth.

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1. Situación problemática

Antes de la Revolución agrícola, que se dio aproximadamente hace 10, 000 años, el ser humano era nómada y para satisfacer sus necesidades se dedicaba a la caza, la pesca y la recolección. Cuando el hombre descubre la agricultura genera una serie de transformaciones a nivel social y económico. A nivel social, los seres humanos nos volvemos sedentarios y comienzan a aparecer las ciudades. A nivel económico surge el modo de producción esclavista y aparece en escena el comercio como una actividad para que el hombre pueda satisfacer sus necesidades, pues no podía producirlo todo.

Con la caída del sistema de producción esclavista surge el feudalismo, que se caracterizó por desarrollar una economía autárquica, es decir que no existía un intercambio de productos pues todo, o casi todo, tipo de bienes se producía dentro de los feudos; como consecuencia de este tipo de economía es que el comercio local e internacional especialmente en Europa decayó notablemente.

Ya con la aparición del sistema capitalista, se van desarrollando una serie de doctrinas económicas que intentan comprender y explicar una serie de fenómenos económicos, dentro de estas doctrinas se tiene, por ejemplo, el Mercantilismo que se caracterizó por fomentar la intervención del Estado en el aspecto económico y sostenía que la riqueza proviene de la acumulación de metales preciosos (oro y plata). Posteriormente surge el Liberalismo Clásico cuyos representantes sostienen que la riqueza proviene del trabajo, el libre comercio, la no intervención del Estado en el aspecto económico entre otras ideas. En palabras de Herrerías (2010), “[...] el Liberalismo se sustenta sobre el principio básico de la libertad económica y política. Según los liberales, si los pueblos gozan de libertad política, tendrán libertad económica, y en las mismas condiciones igualitarias podrán concurrir en la vida económica” (p 113).

La crisis económica y financiera que se dio en los Estados Unidos en 1929, y que posteriormente se expandió a otros países, originó un debilitamiento y desconfianza en el modelo económico liberal, es aquí donde surge el modelo keynesiano para reactivar las economías en base a la intervención del Estado en el aspecto económico y así asegurar el bienestar social. Jahan, Saber y Papageorgiou (2014) explican que “[...]. Los economistas keynesianos justifican la intervención del Estado mediante políticas públicas orientadas a lograr el pleno empleo y la estabilidad de precios” p. 53.

La crisis del modelo keynesiano dio pie a que el modelo neoliberal tome mayor fuerza en el ámbito internacional, tal como sostiene Solimano (2013) al decir que el neoliberalismo surgió en la década de 1930 y 1940 para hacerle frente al keynesianismo y a la influencia del socialismo liderado por la Unión Soviética; además el autor señala que “[...] la verdadera irrupción de las ideas neoliberales empieza a ocurrir en la década de 1970 y, en especial, en la década de 1980 y 1990 [...]”. (p.5).

Ahora, en el caso de Latinoamérica, el neoliberalismo aparece en la década de los setenta. Con respecto a este punto Salinas (1998) explica que “[...]. El sistema económico de los países latinoamericanos que actualmente existe y que se orienta por un Modelo Neoliberal, cuyos orígenes aparecen en la segunda mitad de los años setenta con el experimento chileno y se continúan hasta nuestros días [...]” (pp.1-2).

Con respecto al Perú, al finalizar la década de los ochenta, el país se encontraba en una situación caótica en el ámbito económico y social, pues la presencia de la hiperinflación, el terrorismo, corrupción, entre otros males causaba zozobra y malestar en la población peruana. El Instituto de Ciencias y Humanidades (2008a) describe la situación que se vivió en los últimos años de la década de los ochenta de la siguiente manera

“[...] estuvieron marcados por la inflación, que llegó a 7000 %, el desabastecimiento de alimentos, los casos de corrupción y el parlamento controlado por el ejecutivo. A esto se sumó la escandalosa fuga del penal de los dirigentes del MRTA (Movimiento Revolucionario Túpac Amaru) por un túnel.

En tanto, los integrantes de Sendero Luminoso controlaban extensas áreas del territorio peruano. Ante la inoperancia del Estado, la lucha subversiva y contrasubversiva generó mayor profundización de la guerra interna tanto en la zona rural y urbana, con un alto costo social, de campesinos, policías, sindicalistas, soldados y estudiantes. Todo esto era una resultante de la aguda polarización social que se vivía en el Perú.” (p. 578)

La década de los noventa trajo muchos cambios en el ámbito económico, social y político en el Perú, tal es así que Contreras y Cueto (2007) afirman que “[...]. La (re) apertura a la economía mundial implicó la necesidad de profundas transformaciones del Estado y las relaciones sociales, a fin de adecuarlas a la nueva estrategia de desarrollo “hacia afuera”. Por ello puede decirse que los cambios de los años noventa no fueron solamente un cambio de la política interna, sino que obedecieron también a las presiones externas en la nueva era, bautizada como la de la ‘globalización” (p. 367).

Los autores señalan que en base a un modelo neoliberal se aplicaron una serie de medidas como privatizaciones, eliminación de control de precios y la aplicación de subsidios, la reducción del Estado, entre otras con la finalidad de reactivar la economía y dar estabilidad social al país.

Dentro de esta tendencia neoliberal, que se caracteriza por una mayor apertura en el ámbito comercial y financiero, y que empezó a tomar fuerza en la década de los noventa en el Perú, se han registrado incrementos en el comercio internacional y en la inversión extranjera directa. Por ejemplo, el Banco Central de Reserva (2017) señala que el volumen de exportaciones en el Perú en 1991 fue de 27, 297 (millones de nuevos soles a precios de 2007) y ya para el año 2016 fue de 132, 542 (millones de nuevos soles a precios de 2007); mientras que en el caso de las importaciones en el año de 1991 fue de 22, 219 (millones de nuevos soles a precios de 2007) y para el 2016 fue 123, 822 (millones de nuevos soles a precios de 2007) (Ver Anexo 2 y 5). Por el lado de la inversión extranjera directa (IED) la misma institución, citada por Proinversión (2017), explica que para 1995 la IED fue de 2, 557 (millones de US\$) llegando para el 2016 a 6, 863 (millones de US\$) (Ver Anexo 1)

En base a los datos mostrados líneas arriba, las tasas de crecimiento de las exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa en el Perú han sufrido algunos descensos desde el año 2007 al 2016. Lo mismo ha sucedido con la tasa de crecimiento del PBI real per cápita para el mismo periodo de estudio (Ver Anexo 8).

Existen discrepancias en la literatura sobre si la apertura comercial está relacionada con el crecimiento económico. Por un lado, están aquellos que sostienen que no existe dicha relación y, por el otro, se encuentran los que sostienen que efectivamente ambas variables están relacionadas directamente.

Encinas et al. (2012) explican que el pensamiento económico neoliberal, corriente dominante en estos tiempos, señala de manera categórica y sin pruebas estadísticas suficientes que la sostengan que una mayor apertura en el comercio internacional generará un incremento en el crecimiento económico, es decir que existe una relación directa entre estas dos variables. Sin embargo en el caso mexicano “[...] han pasado 25 años del ingreso de México al GATT en 1986, y 18 años de la firma y entrada en operación-el primero de enero de 1994-del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y durante estos años las tasas de crecimiento económico de nuestro país siguen siendo sumamente bajas mientras que las de nuestras exportaciones han sido elevadas” (p. 68).

A nivel internacional, los autores muestran un caso similar al mexicano, es decir no se ha evidenciado desde los años 80 para adelante una relación directa entre la apertura comercial y el Producto Mundial Bruto, pues según sus investigaciones demuestran “[...] que de 1951 a 1980 el coeficiente de correlación entre ambas variables fue de 0.5270, muy superior al que se dio entre 1981 y 2002 (0.0927). A partir del fin de la crisis económica que se vivió en el mundo entre 2001 y 2002 las exportaciones mundiales crecen a tasas no vistas con anterioridad pero dicho quiebre en las tendencias sigue sin verse reflejado en un crecimiento del PBM, aunque el coeficiente de correlación sube a 0.3816, no alcanza el que presentaba la tendencia 1951-1980” (p- 87).

Dollar (1992), Sachs y Warner (1995) y Edwards (1992) citados por Roca y Simabuko (2004) señalan en sus respectivas investigaciones que “[...] han

encontrado evidencia de la relación positiva entre apertura comercial y el crecimiento económico [...]” (p. 08). Un ejemplo de esta afirmación es dada por Dollar y Kraay (2001) citados por los mismos autores, pues “[...] estiman que un aumento en el volumen del comercio (como % del PBI) de 20 puntos porcentuales determina un aumento de la tasa de crecimiento anual entre 0,5 y 1% [...]” (p.08).

Una discusión similar también sucede con respecto a la Inversión Extranjera Directa y el crecimiento económico, pues para algunos autores la IED afecta positivamente sobre el crecimiento económico mientras que para otros investigadores la IED influyen mínima o negativamente sobre el crecimiento económico. Loja y Torres (2013) recogen una serie de investigaciones que evidencian resultados en pro y en contra de la IED sobre el crecimiento económico. Por ejemplo, para Alfaro (2003) y Carkovic y Levine (2002) citados por los mismos autores llegan a la conclusión que la IED genera efectos negativos en el crecimiento económico contradiciendo de esta manera lo que explica casi toda la literatura en materia macroeconómica. Por otro lado, Baracaldo, Garzón y Vásquez (2001), Zhang (2001) y Borensztein, De Gregorio y Lee (1998) citados por los mismos autores sostienen que la IED afecta de manera positiva y significativa en el crecimiento económica de los países que estudiaron.

Se sabe que ninguna economía se desarrolla de manera aislada sino que interactúa con su entorno. En el 2007 se desató una crisis económica-financiera mundial que ha afectado en el crecimiento económico de muchos países. Dentro de ese contexto y en base a lo expuesto líneas arriba sobre las diferentes posturas que se tiene sobre el efecto de la inversión extranjera directa y la apertura comercial en el crecimiento económico, el presente trabajo de investigación busca determinar ¿Cuál es el efecto de la apertura comercial y la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016?

1.2. Formulación del problema

¿Cuál es el efecto de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016?

1.3. Justificación teórica

La literatura económica hace énfasis en que una mayor apertura comercial e inversión extranjera directa afectan positivamente en el crecimiento económico de los países, sin embargo existe evidencia empírica que demuestra que no siempre es así, por ejemplo, por el lado de la apertura comercial Encinas *et al.* (2012) señalan que México desde su ingreso al GATT ha tenido tasas de crecimiento reducidas mientras que el de las exportaciones en dicho país se han incrementado; por el lado de la inversión extranjera directa, Alfaro (2003) y Carkovic y Levine (2002) citados por Loja y Torres (2013) sostienen que la IED ocasiona efectos negativos en el crecimiento económico. En base a estos hechos contradictorios entre la teoría y algunas investigaciones es que se pretende hacer esta investigación para dar mayor evidencia empírica a la teoría que sostiene que la apertura comercial y la IED afectan positivamente al crecimiento económico.

1.4. Justificación práctica

Existen pocas investigaciones sobre el impacto de la Apertura comercial y la Inversión Extranjera Directa sobre el crecimiento económico en el Perú durante el contexto de la crisis económica y financiera internacional, por tanto, los resultados de esta investigación ayudarán a otras personas a nutrir sus futuras investigaciones vinculadas a estos temas. Además los resultados que se obtendrán luego de la contrastación de las hipótesis ayudarán a establecer prioridades a la hora de proponer mejoras en materia de política comercial y de inversiones.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Determinar el efecto de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

1.5.2. Objetivos específicos

Determinar el efecto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

Determinar el efecto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

La apertura comercial y la inversión extranjera directa inciden en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

1.6.2. Hipótesis específicas

La apertura comercial incide en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

La inversión extranjera directa incide en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1. Marco filosófico o epistemológico de la investigación

Antes de mencionar la postura epistemológica que se ha escogido para abordar la presente investigación es menester describir algunos aspectos vinculados al conocimiento. De acuerdo al Instituto de Ciencias y Humanidades (2008b) el conocimiento que el ser humano adquiere es producto de sus necesidades. A todo proceso que consiste en aprehender las características de los entes que forman parte de la realidad se le denomina conocer; además por ente se hace referencia a todo aquello que puede estar fuera (ente material) o dentro (ente ideal) de la conciencia del hombre. El ser humano va adquiriendo el conocimiento por medio de sus sentidos para posteriormente llegar a su razón, lugar donde el conocimiento se vuelve más complejo, es decir, se forman conceptos, proposiciones y razonamientos relacionados a diferentes entes de la realidad. El conocimiento posee cuatro características: a) objetivo, es decir, representa fielmente las características del objeto cognoscible; b) universal, pues las cualidades de un determinado objeto son únicas y aceptadas por todos los sujetos; c) necesario, en otras palabras, el conocimiento no puede contradecirse, es decir, no puede afirmarse algo sobre un objeto y a la vez ser negado por los diferentes sujetos; d) fundamentado o verificable, debido a la objetividad que posee el conocimiento, éste puede ser verificado en la realidad por cualquier sujeto. Según Hessen (1938), aquello que vincula al sujeto y al objeto es el conocimiento; además el autor agrega que “[...] el conocimiento consiste en forjar una imagen del objeto; y la verdad del conocimiento es la concordancia de esta imagen con el objeto [...]” (p.31).

Se mencionó en el párrafo anterior que el conocimiento está conformado por conceptos, proposiciones y razonamientos sobre determinados entes de la realidad. Ruiz (1972) describe que un concepto viene a ser una representación mental de un objeto real o ideal, se caracteriza porque no es ni afirmación ni negación y se expresa mediante un término. La unión de un concepto-sujeto y un concepto-predicado forman un juicio, que posee la propiedad de afirmar o negar algo y que se expresa mediante una proposición, por tanto, no puede

existir un juicio si previamente no se han concebido conceptos. Por otro lado, un razonamiento viene a ser un proceso mental cuya base son los juicios, es por eso que sin juicios previos no hay razonamiento; gracias al razonamiento se derivan nuevos conocimientos (nuevos juicios), en otras palabras, en base al conocimiento que ya tiene una persona (juicios), al usar su razonamiento, se puede llegar a descubrir uno que estaba oculto; en todo razonamiento existe un antecedente y un consecuente, además éste puede ser válido pero la conclusión no ser verdadera; se debe agregar que existen tres tipos de razonamientos:

- a) el inductivo, que parte de enunciados particulares hacia enunciados generales,
- b) el deductivo, que parte de afirmaciones generales hacia afirmaciones particulares y
- c) analógico, que un determinado resultado puede extrapolarse a otro caso.

Siguiendo con el mismo autor, éste llega a sostener que tanto el método inductivo como el deductivo se nutren uno del otro y lo explica de la siguiente manera:

“[...]La deducción y la inducción se complementan, como métodos, tanto en las ciencias formales como en las ciencias fácticas; pero en estas últimas predomina, como instrumento de trabajo, el método inductivo. Y hay una razón obvia que explica este predominio: si no se procede inductivamente, no se llega a generalizar, no se logra la universalización de la ley; y si no posee la certeza de una proposición universal, es imposible hacer el camino inverso de la deducción: la inteligencia no puede deducir si previamente no ha inducido” (p. 155).

Hasta aquí se ha descrito sobre el conocimiento de manera general y sobre los tipos de razonamientos a los que recurre una persona para generar otros conocimientos, pero ahora surge la interrogante ¿qué es conocimiento científico? Laso (2000) citado por Díaz (2000) da una respuesta a esta interrogante señalando que es “[...] un determinado tipo de conocimiento que consideramos racional, fundamentado y confiable [...]” (p.115), ante esta respuesta. El autor agrega que para que un conocimiento sea científico debe de seguir un método, es decir, “[...] el conjunto de pasos y procedimientos empleados por los investigadores para producir y fundamentar el saber [...]” (p. 115).

Siguiendo con el mismo autor, existen dos métodos para llegar a generar conocimiento científico. El primero es el método inductivo que consiste en llegar a conclusiones generales en base a algunos hechos observados, sin embargo este método presenta un gran inconveniente, pues sus conclusiones son sólo probables debido a que no se pueden verificar todos los casos que forman parte de una regla general, además, otra crítica que se le hace a este método es la no utilización de hipótesis que guíen la investigación. Por otro lado, se tienen los métodos deductivistas, dentro de estos se encuentra el hipotético-deductivo, que consiste en formular una hipótesis que guíe la investigación y de ésta obtener consecuencias observacionales que sean contrastadas en la realidad de manera favorable, sin embargo, a este método presenta problemas porque puede producir falacias, ante este problema, Karl Popper hace una mejora a este método y lo llama falsacionista que consiste en buscar evidencias que refuten la hipótesis planteada por el investigador, debido a que no se puede encontrar todos los datos o hechos que apoyen la veracidad de una hipótesis (lo que le genera el mismo problema que presenta el método inductivo), para dar solución a esto, basta con encontrar un hecho distinto que contradiga la hipótesis para llegar a la conclusión que es falsa y posteriormente rechazarla. Según el autor, el método falsacionista consta de los siguientes pasos similares al hipotético-deductivo:

“[...] frente a problemas de investigación (1), el científico es libre de proponer hipótesis como soluciones tentativas a los mismos (2). Pero-y en esto radica la significativa diferencia -, una vez propuesta la hipótesis, el investigador debe poder deducir de ella consecuencias observacionales que, de llegar a producirse, mostrarían que la hipótesis es falsa (3). Luego de lo cual el científico realizará las observaciones o experimentos que se requieran para intentar encontrar las consecuencias observacionales refutatorias (4). De llegar a encontrar los falsadores potenciales, mediante enunciados observacionales falsados, la hipótesis se refuta y se descarta (5), buscando una nueva hipótesis (6). De lo contrario, se la conserva provisoriamente hasta que aparezca hechos que la refuten” (p. 140)

De acuerdo con el autor, para Popper “la ciencia progresa a partir del error, eliminando las explicaciones refutadas y produciendo explicaciones mejores que

no fracasan donde las anteriores lo hicieron” (p. 145), es por eso que el mejor criterio de demarcación de la ciencia es la falsabilidad y no la veracidad.

La filosofía en general, y en esta se incluye a la epistemología, está conformada por un conjunto de posturas que defienden una determinada idea. En el caso especial de la epistemología, Maletta (2015) señala que la postura positivista se basa en que la fuente del conocimiento es la realidad y que el mejor método para obtenerlo es el inductivo, dicho en otras palabras, “[...]. Es un enfoque de la ciencia que basa el conocimiento en la evidencia empírica [...]: Contiene dos componentes: un componente ontológico (la realidad existe, y está <<puesta ahí>>) y uno epistemológico (la observación empírica inductiva permite descubrir regularidades que luego se formulan como leyes científicas)” (p. 40). Para el autor, Popper sostiene que cualquier hipótesis o teoría no es posible de ser verificada sino refutada, además sostiene que la actividad científica comienza con detectar problemas que orienten la investigación y no sólo anotar hecho particulares para llegar posteriormente a una generalización tal como se hace en el método inductivo. El autor explica que la investigación científica para Popper consta de los siguientes pasos:

“[...] (1) plantear problemas; (2) a partir de ellos, elaborar teorías (conjeturas) que podrían resolver el problema y cuyas consecuencias observables sean empíricamente refutables; y por último (3) exponerlas a la posibilidad de una refutación [...] como consecuencia de ello, algunas de esas conjeturas pueden ser efectivamente refutadas. Si una proposición no puede ser expuesta a la posibilidad de ser refutada, es decir, si es una proposición esencialmente irrefutable, entonces no puede ser usada por la ciencia [...]” (p. 50).

El autor indica que la falsabilidad propuesta por Popper también recibe críticas, una de ellas es que, desde la lógica del físico Pierre Duhem, las proposiciones tampoco pueden ser refutadas en su totalidad. De acuerdo a De Lira (2015) este criterio de demarcación (la falsación) forma parte del método deductivo de contrastación, y este último forma parte de la propuesta metodológica del racionalismo crítico desarrollado por Popper “[...] según la cual la ciencia se desarrolla a partir de problemas, el ensayo de soluciones y la eliminación de errores [...]” (p. 11). A pesar de este inconveniente, la presente investigación adoptó una postura racionalista crítica, y el argumento de esta elección radica

en que, tal como sostiene Maletta (2015), a pesar de que no se puede verificar ni refutar una proposición a cabalidad o certeza, “[...] el papel de la filosofía, respecto a la ciencia se ha modificado consiguientemente al aceptar la doble imposibilidad de verificar y de refutar sus teorías y sus métodos [...]” (p. 62).

2.2. Antecedentes de investigación

Cubibes (2016) en su tesis de licenciatura titulada ***Efecto de una apertura comercial en el Ecuador*** planteó como objetivo central de investigación determinar el efecto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Ecuador durante el periodo 1989-2014. La metodología empleada por el autor fue seleccionar datos (del periodo 1989 al 2014) de las siguiente variables: PBI (variable dependiente) y apertura comercial (variable independiente); estas variables fueron utilizadas como insumo para construir un modelo de crecimiento endógeno; el diseño de la investigación fue no experimental de corte longitudinal de tipo causal.

La conclusión a las que llega el autor fue que si existe un impacto positivo entre la apertura comercial y el crecimiento económico, es decir que “[...] un incremento del 1% en el índice de apertura comercial planteado tiene un efecto positivo de 33.82% en el crecimiento porcentual del PBI anual del Ecuador [...]” (p. 32).

Bayar (2016) en su artículo científico titulado ***Impact of openness and economic freedom on economic growth in the transition economies of the european unión*** formuló como objetivo de investigación conocer el impacto de la apertura comercial, la apertura financiera y la libertad económica sobre el crecimiento económico en las economías de transición de la Unión Europea. La metodología que utilizó el investigador fue un diseño no experimental, de corte longitudinal y tipo explicativo; donde las variables fueron la apertura comercial, el PBI real per cápita, el índice de libertad económica; los datos fueron recolectados del periodo 1996-2012; finalmente empleó el test de cointegración de Basher y Westerlund para probar la relación a largo plazo entre las variables.

La conclusión a las que llegó el autor es que en estos países, que pasaron una economía planificada a una economía de mercado, tanto la apertura comercial como la libertad económica en el largo plazo tuvieron un impacto positivo sobre

el crecimiento económico mientras que la apertura financiera tuvo un efecto negativo sobre el crecimiento económico en el largo plazo; además el autor señala que uno de los requisitos para que exista un mayor crecimiento es la calidad de las instituciones, finalmente dentro de las recomendaciones que señala el autor está que si se quiere aumentar el crecimiento económico los países tienen que tener la capacidad de absorber los beneficios que trae la apertura comercial como son la mayor productividad y el avance tecnológico.

Ershard y Haque (2016) en su artículo científico titulado ***Foreign direct investment, trade, and economic growth: An empirical analysis of Bangladesh*** plantean como objetivo de investigación conocer la relación entre la inversión extranjera directa, la apertura comercial y el crecimiento económico en Bangladesh. La metodología empleada por los autores fue usar un diseño no experimental, de corte longitudinal y de tipo causal; luego utilizaron serie de datos anuales del periodo 1973-2014, finalmente emplearon el modelo VEC para conocer las relación causal en el largo plazo entre las variables.

La conclusión a la que llegan los autores es que “[...] there is a long-term relationship between these variables. The trade and foreign investment variables have a significant impact on the growth rate of GDP per capita [...]” (p. 12); por tanto, estas dos variables son dos componentes importantes para el crecimiento económico de Bangladesh. Las recomendaciones que hacen los autores por el lado del comercio es que se deben de eliminar barreras arancelarias para los países desarrollados y por el lado de la inversión extranjera directa se debe de crear un entorno favorable donde se haya eliminado las barreras al flujo de capitales; exista estabilidad en la ley y el orden, exista políticas amigables hacia la inversión; y finalmente la infraestructura del país esté en óptimas condiciones.

Fetahi-Vehapi, Sadiku y Petkovski (2015) en su artículo científico titulado ***Empirical analysis of trade openness on economic growth: An evidence for South East European Countries*** formularon como objetivo de investigación analizar los efectos de la apertura comercial sobre el crecimiento económico de los países del sudeste de Europa. La metodología empleada por los autores fue emplear un diseño no experimental de corte longitudinal y de tipo causal; los datos de las variables fueron tomadas del periodo 1996 al 2012; dichos datos

fueron tomados de 10 países del sudeste de Europa (Albania, Bulgaria, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Grecia, Macedonia, Rumania, Serbia, Eslovenia y Turkia); finalmente utilizaron como método de estimación llamado Método generalizado de momentos (GMM por sus siglas en inglés). La conclusión a la que llegan los autores es que existe un efecto positivo de la apertura comercial sobre el crecimiento económico; es decir, en palabras de los propios autores se evidencia que “[...] the estimation results indicate that the positive effects of trade openness on economic growth are conditioned by the initial income per capita and other explanatory variables [...]” (p. 07).

Ferina (2015) en su artículo científico titulado ***Trade openness and growth in developing countries: an analysis of the relationship after comparing trade indicators*** ha formulado como problema de investigación, aunque no de una manera explícita, ¿Cuál es el impacto de apertura comercial en el crecimiento económico de 82 países? Para responder a la interrogante de investigación el autor desarrolló dentro de su metodología un diseño no experimental de corte longitudinal y de tipo explicativo; los datos fueron obtenidos de 82 países de todos los continentes dentro del periodo 1996-2012; la variable para medir el crecimiento económico fue la tasa de crecimiento del PBI a precios constantes y para la apertura comercial fue la suma de la exportaciones y las importaciones como porcentaje del PBI; finalmente aplicaron el método de estimación OLS (Least Square Dummy Variables).

La conclusión central a la que llega el autor fue, contraria a otras investigaciones, que el grado de apertura comercial ha afectado levemente en el crecimiento económico de los países estudiados dentro del periodo de estudio mencionado líneas arriba; es decir, el autor lo explica en sus propias palabras de la siguiente manera “We demonstrated in this paper that openness to international trade during the 1996-2012 period have weekly (*sic*) contributed in improving growth in developing countries. Assuming that trade openness index conceptualisation matters in growth regressions, we demonstrated that trade share ratio, used as variable of interest in our model, is less exposed to conceptual shortcomings faced by three influent trade openness indexes, namely three Sachs and Warner (1995) index, Dollar and Kraay (2002) index and Wacziarg and Welch (2003) index [...]” (p. 480).

Abdull y Ali (2015) en su artículo científico titulado ***The causal relationship among trade openness, financial development and economic growth: Evidence from Kuwait*** formularon como objetivo de investigación determinar empíricamente la relación causal entre el desarrollo financiero, la apertura comercial y el crecimiento económico en Kuwait durante el periodo 1977-2012. La metodología utilizada por los autores está en haber usado un diseño no experimental, de corte longitudinal y de tipo causal; finalmente los autores aplicaron el test causal de Granger basado en el modelo VAR. La conclusión a la que llegan los autores es que el crecimiento económico influye en el desarrollo financiero, además de ser esta relación causal unidireccional; por otro lado la apertura comercial impacta sobre el crecimiento económico siendo esta relación causal también unidireccional.

Yusoff y Nuh (2015) en su artículo científico titulado ***Foreign direct investment, trade openness and economic growth: empirical evidence from Thailand*** formularon como objetivo de investigación examinar si la inversión directa extranjera y la apertura comercial han contribuido positivamente sobre el crecimiento económico de Tailandia. Los autores, dentro de su metodología de investigación, usaron un diseño no experimental, de corte longitudinal y de tipo causal; además usaron series anuales de datos del periodo 1970-2008 para finalmente ser utilizados como insumos en el test de causalidad de Granger.

La conclusión a la que llegan los autores es que “[...]. The results of the co-integration test suggest that these variables are co-integrated, and the Granger causality test suggests that FDI and GDI cause economic growth unidirectionally, while the causality between trade openness and real GDP per capita growth is bidirectional. The results of variance decomposition analysis show that FDI seems to be the most important determinant of Thailand’s real GDP per capita growth, followed by trade openness [...]” (p. 83). Dentro de las recomendaciones que dan los autores están que se debe fomentar más la inversión directa extranjera dentro de Tailandia para generar más empleo, ingresos y mayor actividad económica, en pocas palabras para fomentar el crecimiento económico, y una forma de hacerlo es ofreciendo atractivos incentivos fiscales; además continuar con su proceso de liberalización del comercio adoptando una

estrategia de desarrollo orientado a la exportación y a la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.

Peralta (2015) en sus tesis de licenciatura titulada ***La inversión extranjera directa y su incidencia en el crecimiento económico de los países latinoamericanos 2000-2013*** formuló como problema de investigación ¿Cómo ha incidido la inversión extranjera directa en el crecimiento económico de los países latinoamericanos en el periodo 2000-2013? La metodología empleada por el autor para dar solución a su problema general fue diseñar una investigación no experimental de tipo explicativa; luego recolectar datos de fuentes secundarias, donde la variable independiente fue la IED y a variable dependiente el PBI, dichos datos fueron tomados de registros del Banco Mundial y al CEPAL de una muestra de datos de 18 países latinoamericanos; finalmente aplicar un modelo de regresión para probar las hipótesis. La autora llega a la conclusión que existe un efecto positivo y significativo de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico de los países de estudio.

Suanes (2015) en su tesis doctoral titulada ***Tres Ensayos sobre Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Económico en América Latina*** desarrollo tres capítulos, dos de los cuales vinculados a la inversión extranjera directa y la tercera relacionada a la innovación tecnológica y productividad. El objetivo de investigación del primer capítulo fue analizar la relación entre la inversión extranjera directa (IED), el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos para América Latina. Como parte de su metodología, la autora utilizó un diseño no experimental de corte longitudinal; además usó dos ecuaciones, una para medir el impacto de la IED sobre el crecimiento económico y la otra para medir el impacto de la IED sobre la desigualdad de ingresos, y por último planteó un sistema de ecuaciones para ver la interdependencia entre el crecimiento económico y la desigualdad; como insumo para sus ecuaciones se usó un papel de datos de 18 países de América Latina, dichos datos comprenden desde el año 1980 hasta el 2009.

La autora llegó a la conclusión que la inversión extranjera directa afectó positivamente sobre el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos en América Latina, “[...] además de que se verificó la existencia de una relación no

lineal entre la IED y la desigualdad de ingresos. Esto implica que si bien la IED provoca en general un incremento de la desigualdad, existe un umbral de IED a partir de cual se inducirá a mayor igualdad [...]” (p. 11).

Suanes y Roca-Sagalés (2015) en su artículo científico titulado ***Inversión extranjera directa, crecimiento económico y desigualdad en América Latina*** plantearon como objetivo de investigación analizar la relación entre la inversión extranjera directa, el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos en América Latina. Los autores para lograr este objetivo desarrollaron una metodología que consistía en recolectar datos de 18 economías, dentro del periodo 1980-2009, que son las siguiente: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Colombia, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, El Salvador, Uruguay y Venezuela; los datos con los que se trabajó fueron promedios trimestrales y sirvieron de insumos para desarrollar dos ecuaciones independientes: una para probar el impacto de la IED sobre el crecimiento económico y la otra para conocer el impacto de IED sobre la desigualdad de ingresos.

La conclusión central de la investigación a la que llegan los autores es que la IED tiene una relación positiva entre el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos en los países ya antes mencionados dentro del periodo de estudio 1980-2009.

Menyah, Nazlioglu y Wolde-Rufael (2014) en sus artículo científico titulado ***Financial development, trade openness and economic growth in African countries: New insights from a panel causality approach*** plantearon como objetivo de investigación examinar la relación causal entre el desarrollo financiero, la apertura comercial y el crecimiento económico para 21 países africanos. La metodología empleada por los autores fue establecer un diseño no experimental, de corte longitudinal y de tipo causal; donde las variables fueron la apertura comercial, el desarrollo financiero y el PBI real per cápita; los datos fueron obtenidos del periodo 1965-2008 y que sirvieron para aplicar el método de Granger. La conclusión principal a la que llegan los autores es que la apertura comercial y el desarrollo financiero, a pesar de los esfuerzos por liberalizar las

economías en los países estudiados, no han impactado significativamente sobre el crecimiento económico.

Nyamazana, Gladys y Jeremiah (2014) en su artículo científico titulado ***Trade openness and GDP growth nexus in South Africa*** formularon como objetivo de investigación determinar la influencia de la apertura comercial sobre el crecimiento económico de Sudáfrica. Los autores emplearon dentro de la metodología un diseño no experimental, de corte longitudinal y de tipo causal; los datos que se obtuvieron fueron trimestrales dentro del periodo 1994-2013, finalmente emplearon una ecuación de regresión y un método de cointegración para estimar el nexo entre la apertura y el PBI en Sudáfrica. La conclusión a la que llegan los autores fue que, tanto en el corto como en el largo plazo, existe una enorme influencia positiva de la apertura comercial sobre el crecimiento económico en Sudáfrica dentro del periodo de estudio.

Mayasa, Ahmad y Abdul (2014) en su artículo científico titulado ***The impact of trade liberalization on economic growth in Tanzania*** formularon como objetivo de investigación analizar el efecto de la liberalización comercial sobre el crecimiento económico en Tanzania. Para lograr dicho objetivo, los autores desarrollaron dentro de su metodología un diseño no experimental, de corte longitudinal y tipo explicativo; los datos fueron obtenidos dentro del periodo 1970-2010, que a su vez fueron agrupados en dos sub-periodos: economía cerrada (1970-1985) y economía abierta (1976-2010); aplicaron un modelo de regresión lineal simple, donde las variables (PBI real y apertura comercial) fueron transformados a la forma de logaritmos naturales; finalmente aplicaron la técnica OLS para estimar el modelo de regresión.

La conclusión a la que llegan los autores es que existe un impacto significativo y positivo entre la apertura comercial y el crecimiento económico, pero se debe resaltar que el impacto ha sido mayor durante el periodo en que Tanzania tenía una economía cerrada esto debido a que durante el periodo de economía abierta se realizaron más importaciones que exportaciones generando un déficit comercial. Dentro de las recomendaciones que dan los autores están el aumento de sus exportaciones y otorgarles mayor valor agregado a sus exportaciones, el desarrollo de más industrias, el fomento de mejores políticas de comercio

orientadas a lograr una mayor apertura eliminando barreras para atraer mayor comercio e inversiones, finalmente desarrollar más la agricultura que emplea casi el 70% del total de su población.

Pérez y Montero (2013) en su artículo ***Apertura comercial y crecimiento económico: Estudios empíricos de Cuba y su comparativo con España*** fijaron como objetivo principal analizar el impacto que tiene la apertura comercial sobre el crecimiento económico para los casos de Cuba y España entre los periodos 2006 y 2011. La metodología aplicada fue en base a datos vinculados al Producto Interior Bruto (PIB) a precios corrientes, el valor de las importaciones de bienes a precios CIF y el valor de las exportaciones a precios FOB; el modelo para mostrar la relación causal fue el de regresión lineal simple donde la variable dependiente (Y) fue el porcentaje de crecimiento del PIB y la variable independiente (X) fue el porcentaje de crecimiento de la suma de las exportaciones y las importaciones. Las conclusiones a las que llegan los autores señalan que el “[...] coeficiente de correlación r , en Cuba no hay asociación entre las variables utilizadas por tener un valor cercano a cero (0.15), y en cambio en España sí, porque el valor se acerca a 1 (0.73). En cuanto al índice de determinación R^2 , en Cuba es muy bajo (0.023) y por tanto no hay relación lineal y en el caso de España (0.54) significa que la correlación explica el 54% de la varianza común y por tanto se determinan recíprocamente” (p. 87).

Para Peláez (2013) en su tesis para obtener el título de economista que lleva por nombre ***Inversión extranjera directa y su relación con el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1990-2012*** formuló como objetivo general de investigación determinar el efecto de la Inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico del Perú en el periodo de 1990-2012. La metodología que empleó la autora para llegar a su objetivo fue obtener datos sobre las variables de estudio del Banco Central de Reserva del Perú para luego construir un modelo econométrico de regresión VEC o modelo de corrección de errores, asimismo empleó un diseño no experimental de corte longitudinal. Las conclusiones a las que llegó la autora fueron que la Inversión extranjera directa tiene una relación positiva con el crecimiento económico del país en el largo plazo, en otras palabras, cada vez que se incrementaba la Inversión extranjera directa un punto porcentual generaba que el Producto Bruto Interno aumente

0.455913 %; además que el Perú, en el contexto de la crisis internacional, tuvo un buen desenvolvimiento económico posicionándose como una de las economías más sólidas en América Latina e interesante para la entrada de nuevas inversiones.

Castillo y Franco (2013) en su tesis de licenciatura titulada ***Influencia del riesgo país en la inversión extranjera directa en el Perú, durante el periodo 1998-2013*** planteo como objetivo general de investigación analizar el comportamiento del riesgo país y determinar su influencia en la inversión extranjera directa, durante el periodo 1998-2013. Dentro de la metodología empleada, el autor diseño una investigación no experimental, de corte longitudinal y de tipo explicativa; las variable dependiente fue la IED y las independiente fueron el riesgo país, la tasa de interés libre de riesgo y el PBI; la muestra fueron todos los datos de estas variables durante el periodo 1998-2013. Las conclusiones a las que llega el autor son que el riesgo país y la tasa de interés de libre riesgo tienen un efecto inverso sobre la IED, por otro lado el PBI tiene una relación positiva con la IED.

Según Loja y Torres (2013) en su tesis previa a la obtención del título de Economista titulada ***La inversión extranjera directa en el Ecuador durante el periodo 1979-2011: Análisis de su incidencia en el crecimiento económico*** formuló como objetivo analizar el vínculo entre la Inversión Extranjera Directa y el Crecimiento económico en el Ecuador durante el periodo 1979-2011. La metodología utilizada para lograr dicho objetivo fue un modelo econométrico de vectores autorregresivos y media móvil (ARMA). La conclusión que se llegó en el estudio de investigación fue que la Inversión Extranjera Directa impactó positiva y significativamente en el crecimiento económico aunque no se aprovechó adecuadamente las tecnologías transferidas por la Inversión Extranjera Directa debido a deficiencias en el capital humano.

Gil (2013) en su tesis de maestría titulada ***Factores que determinan la Inversión Extranjera Directa en América del Sur*** planteó como objetivo general de investigación fue determinar las variables que atraen los flujos de Inversión Extranjera Directa en América del Sur dentro del periodo 1992-2011. Para lograr dicho objetivo el autor empleó dentro de su metodología un diseño

no experimental, de corte longitudinal y tipo causal, la muestra fue en base al periodo 1992-2011 de un grupo de 10 países de América del Sur, además se emplearon varios modelos como el de regresión lineal simple, de efectos fijos y aleatorios y el de panel dinámico de Arellano y Bond.

Dentro de las conclusiones a las que llega el autor están que existe un efecto significativo entre el crecimiento del PBI y la IED de años anteriores sobre las expectativas de recepción de la IED, existe una relación negativa entre la IED y la inflación; finalmente en el caso peruano “[...] en escenarios de una alta inflación, la IED es cero o negativa; y en escenarios de inflación de un dígito y expectativas de crecimiento positivo la IED tiene un comportamiento creciente” (p. 58).

Osorio (2013) en su tesis doctoral titulada ***Integración comercial y crecimiento económico en América Latina*** formuló como uno de sus objetivos de investigación conocer el rol que juegan los determinantes del crecimiento económico en América Latina durante el periodo 1990-2010. Dentro de la metodología empleada por el autor para lograr su objetivo fue seleccionar una muestra de 18 países latinoamericanos, las variables seleccionadas para su investigación resalta la apertura comercial y la inversión extranjera directa (IED), además las estimaciones de los coeficientes fueron obtenidos mediante el método Pooled OLS. Entre los principales hallazgos que pudo obtener el investigador están que, durante el periodo de estudio, la apertura comercial y las entradas de IED a la región tuvieron relación positiva y significativa en el crecimiento económico.

Cerda (2012) en su tesis doctoral titulada ***Inversión pública, infraestructuras y crecimiento económico chileno, 1853-2010***, tuvo como objetivo principal determinar los efectos que presenta la inversión pública en infraestructuras productivas en el crecimiento económico chileno. La metodología empleada estuvo basada esencialmente en la elaboración de series de tiempo sobre inversión pública en infraestructura productiva, donde se utilizaron pruebas de raíces unitarias para conocer la existencia de estacionariedad. La conclusión general a la que llegó el investigador fue que “[...] las infraestructuras productivas, en general, han presentado efectos directos y significativos sobre la

actividad económica y su materialización constituye un estímulo para promover el crecimiento del país [...]” (p. 336)

Monterubbianesi (2012) en su tesis doctoral titulada *Crecimiento económico y trampas de pobreza: El rol de la salud* planteó como objetivo de su investigación fue analizar la influencia de la salud sobre el crecimiento económico. La metodología empleada fue en base a un estudio longitudinal, donde se recogieron datos de 91 países del periodo 1960-2005; si bien la variable de interés fue la salud, el investigador analizó otras variables como la educación, la inversión, el grado de apertura en la economía, indicadores del sistema político y el cumplimiento de los derechos de propiedad; además las estimaciones fueron realizadas mediante modelo de regresión. Entre los hallazgos a las que encontró el investigador fueron que no sólo la salud resulta significativa para explicar el crecimiento económico sino también el grado de apertura comercial.

De acuerdo con Villegas (2012) en su artículo titulado ***Relación de causalidad entre el crecimiento económico de México y la Inversión Extranjera Directa (IED): Un Modelo de Granger*** formuló como objetivo de investigación determinar si la Inversión Extranjera Directa (IED), afecta de alguna manera al crecimiento económico de México. La metodología que usó el autor para cumplir con su objetivo fue en primer lugar recopilar datos del Banco de México sobre estas dos variables desde 1995 hasta el 2010, luego los datos fueron procesados en el programa E-View /1.0 donde se aplicó el método de Granger. La conclusión a la que llegó el autor es que a pesar de que la teoría y algunos trabajos de investigación señalan que la Inversión Extranjera Directa afecta positivamente sobre el crecimiento económico, no siempre es así pues en este caso la investigación arrojó un resultado opuesto, es decir, que el crecimiento económico afecta positivamente sobre la Inversión Extranjera Directa esto es debido a que las empresas extranjeras ven en el país un lugar donde poder maximizar sus inversiones.

Viera (2012) en su tesis doctoral titulada ***Análisis de los factores determinantes de las decisiones de localización de la inversión extranjera directa en Chile*** planteó como problema principal de investigación ¿Cuáles son los principales factores de localización que han podido ejercer una influencia

positiva (y/o negativa) y más determinante en la elección de Chile como destino de los proyectos de IED llevados a cabo por los directivos de grandes compañías multinacionales de otros países? Para dar respuesta a esta interrogante, el investigador, dentro de su metodología diseño un estudio no experimental de corte transversal y de tipo explicativo; donde la variable dependiente fue la posición que ocupaba Chile en el 2009 al ser elegido por los directivos de las empresas multinacionales como destino de sus inversiones, mientras que las variables independientes fueron los factores de costos, de mercado, de infraestructura, de tecnología, legales, políticos, sociales y culturales; por otro lado para probar sus hipótesis, el investigador usó el modelo de regresión logística binaria; en cuanto a la población de estudio fueron todas las empresas ubicadas en Chile que cuenten con un mínimo de 20% de capital extranjero, y la muestra fue 720 empresas de las que sólo contestaron el cuestionario 64.

Por el lado de las conclusiones que arroja la investigación, el autor señala que dentro de los factores que influyen positivamente a la hora de elegir Chile como país de destino para hacer inversiones están los factores de costes y los de mercado; los factores tecnológicos generan impactos negativos; finalmente, tanto los factores de infraestructura, políticos, legales, sociales y culturales, desempeñan un papel de nula significancia a la hora de tomar la decisión de invertir en ese país. El autor aclara dentro de las limitaciones de su estudio la muestra reducida que proporcionó los datos y por su naturaleza estática por haber sido recolectados en un solo periodo de tiempo.

Anaya (2012) en su artículo científico titulado ***Inversión extranjera directa y crecimiento económico. Evidencia para América Latina 1980-2010*** formuló como objetivo de investigación determinar si existió una relación causal que tradujo la IED en CE, y a su vez si esta dinámica estimuló la recepción de nueva IED para el caso de seis países de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Venezuela), en el periodo 1980-2010. Dentro de su metodología el autor utilizó datos de fuentes secundarias con periodicidad anual y en millones de dólares estadounidenses a precios corrientes, utilizó como variable independiente los flujos de Inversión extranjera directa y como variable dependiente el Producto Interno Bruto per cápita, finalmente aplicó la prueba de causalidad de Granger para determinar la relación causal entre ambas variables.

La conclusión central a la que llega el autor es que si existió una relación causal entre ambas variables en los países estudiados. Ya de manera más específica, en los casos de Perú y Chile, la relación causal es unidimensional es decir que el CE es la que afecta en IED; en los casos de Argentina y Venezuela también existió un relación causal unidireccional, pero esta vez fue la IED la que afecto al CE; finalmente en los casos de Brasil y Colombia se pudo constatar que hubo una relación causal bidireccional, es decir que la IED afecto sobre el CE y viceversa. El autor señala que “[...]. Los impactos positivos de la IED sobre el CE se fundamentan en la teoría del crecimiento endógeno. En aquellos países donde se dio esta situación se lograron asimilar las transferencias de conocimientos y tecnología al contar con un nivel adecuado de capital humano [...]”(p. 58). Asimismo con respecto a los determinantes que influyeron en la atracción de IED en estos países durante el periodo de tiempo estudiado destacan la internacionalización, la localización y las ventajas de la propiedad.

Ramírez (2011) es tu tesis de licenciatura titulada ***La inversión extranjera directa como elemento clave para el desarrollo de las economías latinoamericanas: El caso Ecuador 2007-2010*** planteo como objetivo de investigación analizar los efectos de la inversión extranjera directa en América Latina y el Ecuador desde el 2007-2010. La metodología empleada por el investigador para lograr materializar su objetivo general fue recurrir a fuentes primarias y secundarias y además utilizar el método hipotético deductivo. Las conclusiones a las que llega el autor fue principalmente demostrar que la Inversión Extranjera Directa en el Ecuador no trajo consigo un notable aumento en la tecnología y conocimiento en la economía local, lo que si logro fue servir como fuente de financiamiento.

Aponte (2010) en sus tesis de licenciatura titulada ***Impacto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú 1950-2008*** formuló como problema principal de investigación ¿Cuál es la relación entre la apertura comercial y el crecimiento económico del Perú desde el año 1950 al 2008?; para responder a esta pregunta la autora utilizó como metodología un estudio de corte longitudinal, además se utilizaron datos del BCRP y del INEI para poder elaborar el modelo de regresión en programa estadístico E-views V5. Las conclusiones a las que llegó la autora son las siguientes:

“-Esta investigación ha demostrado el impacto positivo que ha logrado tener la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú (1950- 2008) a través de la investigación, que nos ha permitido también identificar cómo así la ausencia de ésta, ha limitado el crecimiento económico en muchos de los períodos comprendidos dentro de nuestro horizonte en estudio, y a la vez cómo el ineficiente desempeño político ha retroalimentado la crisis institucional que ha contribuido con esta limitación.

-Asimismo, queda demostrado que la firma de mayores tratados de liberación comercial con otros países o bloques de países, permite afianzar nuestro crecimiento económico, sin embargo debemos reconocer que los acuerdos comerciales por sí solos, no generarán bienestar en la economía que lo suscribe, pues si no se logra incrementar una oferta exportadora de bienes que tengan valor agregado, los beneficios no serán significativos, esto es, el proceso de apertura es favorable siempre y cuando esté acompañado de programas que fomenten la actividad exportadora de productos manufacturados, lo que significa dejar de lado la visión exportadora de materias primas.

-Los períodos cuyo régimen político incentivó la práctica de apertura comercial e integración económica, alcanzaron altos niveles de crecimiento en la economía, asimismo se demuestra que la aplicación de medidas proteccionistas es negativa para el crecimiento económico, pues esto deteriora la competitividad, y resta posibilidades para mantenerse vigente en el comercio mundial.” (pp 76-77)

Álvarez, Barraza y Legato (2009) en su artículo científico titulado **Inversión extranjera directa y crecimiento económico en Latinoamérica** establecieron como objetivo de investigación estudiar el impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico de 14 países latinoamericanos en el periodo 1996-2003. La metodología empleada por los autores fue seleccionar una muestra de datos que abarca desde 1996 hasta el 2003 de variables como el PBI per cápita, capital privado per cápita, capital público per cápita, índice de gobernabilidad, capital humano, inversión extranjera directa, interacción entre IED y capital humano y derechos políticos; dichos datos fueron recogidos de los siguientes países: Perú, Argentina, Colombia, Nicaragua, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Salvador, República Dominicana, Guatemala, Paraguay, México y Uruguay; además estos datos sirvieron de insumo para desarrollar un modelo de dos ecuaciones simultáneas.

La conclusión central a la que llegan los autores es que la IED impacta en las variables formación de capital y crecimiento económico, además como variables determinantes de la IED en los países estudiados se encuentran: la calidad de las instituciones, protección a los derechos de propiedad intelectual y un mayor grado de libertad.

De acuerdo a Rodríguez (2005) en su artículo titulado ***El papel de la apertura comercial en el crecimiento económico y la balanza comercial de México, 1980-2002*** planteó dos objetivos principales: el primero buscaba analizar el papel de la apertura comercial en el crecimiento económico de México y el segundo fue investigar cómo la apertura comercial ha afectado a la balanza comercial de ese país. Para lograr dichos objetivos el autor, dentro de su metodología, desarrolló un “[...] modelo de cuatro ecuaciones (exportaciones no petroleras y de servicios, inversión privada, crecimiento e importaciones) [...]” (p. 78); además los datos que utilizó para su modelo fueron aquellos que van del año 1980 al 2002. En cuanto a las conclusiones, el autor describe lo siguiente

“Este trabajo encuentra dos resultados básicos: por un parte, la apertura comercial ha tenido un efecto positivo de consideración sobre el crecimiento económico. Esto, sin embargo, se ha dado a costa de un deterioro de la balanza comercial. El trabajo muestra que el deterioro de esta última variable es manejable en el largo plazo, por lo cual no se prevé un ajuste futuro de consideración que reduzca de nuevo el crecimiento, lo que rescata la idea de que la apertura ha constituido una política conveniente para México” (p. 82).

2.3. Bases teóricas

2.3.1. El crecimiento económico

Antes de explicar cómo se produce el crecimiento económico de un país, es necesario, en primer lugar responder dos interrogantes: ¿Qué es el crecimiento económico? y ¿Cómo se mide este fenómeno?

Una respuesta a la interrogante puede encontrarse en la definición dada por Parkin (2009), quien sostiene que “el crecimiento económico es la expansión sostenida de las posibilidades de producción medida como el aumento del PBI real durante un periodo determinado” (p. 554); otra definición similar a la anterior

es descrita por Viñas, Pérez y Sánchez (2013), pues para ellos el crecimiento económico es “[...] el proceso de expansión de la producción y de acumulación de renta y riqueza en el tiempo [...]” (p. 04). Ambas definiciones coinciden principalmente en que el crecimiento económico está ligado al aumento de la producción en un lapso de tiempo determinado.

Se debe tener presente que el crecimiento económico y el desarrollo económico son dos cosas distintas. Para Torres (2011) el primero está vinculado “[...] al incremento en la capacidad productiva de la que dispone una economía para hacer frente a las necesidades de su población a lo largo del tiempo” (p. 314). El segundo está relacionado con el “[...] el proceso en virtud del cual una economía no sólo crece cuantitativamente, sino que mejora las condiciones de vida de todos sus ciudadanos” (p. 315). De acuerdo con Viñas *et al.* (2013) la definición de crecimiento económico es totalmente diferente y más estrecha que la del desarrollo económico. De esta manera, con respecto al desarrollo económico, los autores describen que

“[...] el desarrollo económico es un concepto aún mucho más complejo que el crecimiento económico, al incorporar elementos económicos cualitativos, aspectos sociales, políticos y medioambientales. Mientras que el crecimiento económico contempla sólo una dimensión relacionada con la expansión de la producción y el logro del bienestar material (eficiencia), el desarrollo examina también equidad y el bienestar en términos generales de la población. Es decir, además de crecimiento económico, el desarrollo supone la mejora de la calidad de vida, la preservación de los recursos naturales y la mejora del medioambiente. El estudio del desarrollo necesariamente precisa de un análisis a largo plazo, ya que el cambio estructural que requiere es cuestión de mucho tiempo. En resumen, el desarrollo alude a las necesidades materiales y también a la mejora de las condiciones sociales en las que se vive y a sus aspiraciones humanas. Supone crecimiento más cambio estructural” (p. 04).

Para Morán (2014), lograr el tan ansiado desarrollo económico no es nada fácil, pues se precisa del involucramiento de toda la sociedad. Galbraith (1994) citado por el mismo autor sostiene que el “[...] primer requisito para que se produzca el desarrollo económico en un país que exista una población social y

económicamente motivada. Esa motivación empujará al país hacia el desarrollo humano y sostenible” (p. 32).

Muy aparte de estas definiciones y aclaraciones sobre el significado de crecimiento económico, se debe mencionar además que el concepto de crecimiento económico posee una serie de limitaciones, pues tal como señala Torres (2011); “puede ocurrir, por ejemplo, que se esté produciendo mucho crecimiento económico a costa de destrozarse el medio ambiente, de crear mucha pobreza y poco empleo o de generar mucha desigualdad social” (p. 315).

La respuesta a la segunda interrogante radica en que el crecimiento económico se mide utilizando como indicador la tasa de variación del PBI real per cápita (Ver Cuadro N 1), para llegar a esta conclusión se recurrió a las explicaciones tanto de Miller (2002) como las de Mochón y Carreón (2014); el primero indica que “[...] el crecimiento económico ocurre cuando hay incrementos en el PIB real per cápita y éste se mide según la tasa de variación del PIB real per cápita por año” (p. 196); y con relación a los dos últimos autores, estos señalan que

“El crecimiento económico suele medirse mediante la evolución del PIB en el largo plazo, ya que éste es una medida de la producción de un país y, por lo tanto, de su nivel de actividad económica. Puesto que el PIB es una magnitud macroeconómica de valor, es decir, el resultado de multiplicar la cantidad de bienes y servicios producidos por sus precios respectivos, sólo tendremos una idea apropiada del crecimiento de una economía si eliminamos la influencia de los precios sobre el PIB y analizamos la evolución de la producción real [...].

Otro elemento relevante es el aumento de la población. Únicamente si se conoce la evolución del número de habitantes podrá saberse si el ingreso per cápita aumenta o no. Por esta razón, cuando se estudia el crecimiento económico se suele utilizar la magnitud PIB por habitante en términos reales” (p. 425).

Cuadro 1: Cálculo de la tasa de crecimiento económico

$$\text{Tasa de crecimiento del PBI real} = \frac{\text{PBI real del año en curso} - \text{PBI real del año pasado}}{\text{PBI real del año pasado}} \times 100$$

Fuente. Parkin (2009)

Ahora para poder explicar cómo se genera el crecimiento económico es necesario conocer los factores que influyen sobre este. La literatura revisada señala que entre los factores que influyen en las variaciones de este fenómeno se encuentra el factor humano, el factor capital y el factor tecnológico. Sin embargo, es gracias a la inversión que estos factores, en especial el capital, pueden incrementarse lo que generaría un aumento en la productividad y de esta manera llegar a la meta del crecimiento económico. Lo dicho en este párrafo es el resumen de los hallazgos realizados por diversos autores que a continuación se describirán:

Parkin (2009), por ejemplo, señala que existen una serie de factores que van a influir en el crecimiento del PBI real de un país, estos factores están agrupados en dos bloques: “los factores que aumentan las horas de trabajo agregadas y los factores que aumentan la productividad del trabajo” (p. 559).

Respecto a los factores que aumentan las horas de trabajo agregadas, el autor menciona que existen tres elementos que hacen que varíe las horas de trabajo agregadas: “el crecimiento de la población en edad de trabajar, los cambios en la razón de empleo a población y los cambios en las horas promedio por trabajador” (p. 559).

Por otro lado, dentro de los factores que aumentan la productividad del trabajo está el crecimiento del capital físico, que es consecuencia de las variaciones en el ahorro y la inversión; el crecimiento del capital humano, es decir en una mayor acumulación de habilidades y conocimientos de las personas; y finalmente los adelantos tecnológicos, que son frutos de las investigaciones y del aumento del capital.

Otro aspecto importante que señala el autor es que debe de haber un entorno favorable para que se cumpla el crecimiento económico. Los factores que crean este entorno favorable, aunque no garanticen el crecimiento económico, son la existencia de mercados para que los compradores y vendedores puedan hacer sus transacciones, el apoyo a los derechos de propiedad (física e intelectual) y el intercambio monetario que facilite las transacciones.

Para el autor existen un conjunto de acciones que pueden hacer aumentar los tres factores que influyen en la productividad (capital físico, capital humano y avance tecnológico) y así generar que el crecimiento económico sea más acelerado. Entre las sugerencias destacan el estímulo sobre la ahorro, pues este último fomenta la inversión generando finalmente un aumento en el capital; el estímulo sobre la investigación y el desarrollo; la concentración en industrias de tecnología de punta; el fomento al comercio internacional, pues se aprovecha las ventajas de la especialización; y por último, el mejoramiento en la calidad de la educación.

De acuerdo con Mankiw (2012) “[...] la productividad es el determinante clave de los estándares de vida y que el incremento en la productividad es el determinante clave del crecimiento de los estándares de vida [...]” (p. 537). Para el autor la productividad está determinada por cuatro factores: capital físico por trabajador, el capital humano por trabajador, los recursos naturales por trabajador y el conocimiento tecnológico.

Para el autor los niveles de productividad dependen de las variaciones en el capital físico por trabajador; es decir, el conjunto de equipos, maquinarias y estructuras para producir bienes y servicios. Una mayor cantidad y calidad con respecto al capital, contribuirá a un incremento en la productividad de un país.

El capital humano, señala el autor, está relacionado con “[...] el conocimiento y las capacidades que adquieren los trabajadores por medio de la educación, la capacitación y la experiencia. El capital humano incluyen las capacidades acumuladas en los programas de la primera infancia, la escuela elemental, la de segunda enseñanza, el bachillerato, la universidad y la capacidad laboral para los adultos en la fuerza de trabajo” (p. 538).

Los recursos naturales por trabajador es otro factor que influye en la productividad, señala el autor. Estos pueden estar clasificados en dos categorías: recursos renovables y recursos no renovables. El tipo de recursos naturales que existen en los diferentes países pueden crear diferencias notables en los niveles de vida de las personas.

El autor comenta que el conocimiento tecnológico está vinculado a las nuevas formas de realizar bienes y servicios; además hace un ejemplo sobre la importancia de este factor

“[...] hace 100 años la mayoría de los estadounidenses trabajaba en granjas, debido a que éstas necesitaban gran cantidad de insumos de trabajo para alimentar a toda la población. Hoy, gracias a los avances tecnológicos es la agricultura, una pequeña fracción de la población puede producir suficiente comida para alimentar a todo el país. Este cambio tecnológico hizo que la mano de obra estuviera disponible para producir otros bienes y servicios” (p. 538).

Para el autor, no se debe de confundir capital humano con el conocimiento tecnológico, pues el primero está vinculado con la cantidad de recursos (incluye número de horas) gastados para transmitir el conocimiento tecnológico a la población.

Además de lo ya mencionado, el autor sugiere que para incrementar la tasa de crecimiento económico, se debe de realizar un abanico de políticas a nivel de gobierno. Estas políticas están relacionadas con: ahorro y la inversión, inversión del extranjero, educación, salud y nutrición, derechos de propiedad y estabilidad política, libre comercio e investigación y desarrollo.

Con relación al ahorro y la inversión, el autor recomienda que estas dos actividades deben de ser impulsadas por parte del gobierno ya que fomenta la adquisición y/o producción de capital, que es esencial para incrementar la productividad de un país, por tanto, el autor resalta que “[...] alentar el ahorro y la inversión es una forma en que un gobierno puede alentar el crecimiento y, en el largo plazo, mejorar el estándar de vida de la economía” (p. 541). La inversión no sólo puede ser nacional sino también extranjera, es por eso que el autor señala lo siguiente:

“[...] la inversión del extranjero es una forma para que un país crezca. Aun cuando algunos de los beneficios de esta inversión fluyen de regreso a los inversionistas extranjeros, esta inversión sí incrementa las acciones de capital de la economía, lo que conduce a una mayor productividad y a salarios más altos. Además, la inversión del extranjero es una forma para que los países pobres aprendan las tecnologías más modernas que se

desarrollan y se utilizan en países en países más ricos. Por estas razones, muchos economistas que asesoran a los gobiernos en países menos desarrollados recomiendan políticas que alientan la inversión del extranjero. A menudo, esto significa eliminar las restricciones que los gobiernos han impuesto sobre la propiedad extranjera del capital nacional” (p. 543).

Respecto a la educación, la salud y la nutrición de la población, de acuerdo con el autor es esencial su fomento si se quiere lograr el crecimiento económico a largo plazo, además de mejorar la calidad de vida de las personas. Estos tres elementos también generan que los trabajadores alcancen mayores niveles de productividad. Los mismos efectos en la economía de un país generan la investigación y desarrollo cuyo financiamiento puede venir del sector público o privado.

Luego, entre otros factores que menciona el autor está la defensa de los derechos de propiedad y la estabilidad política; pues toda persona, especialmente inversionistas, desea una plena libertad sobre el uso de sus recursos y un clima favorable para poder realizar sus operaciones comerciales. Respecto al fomento del libre comercio, el autor lo sustenta de la siguiente manera

“Algunos de los países más pobre del mundo han tratado de lograr un crecimiento económico más rápido buscando políticas orientadas al interior. Estas políticas tratan de incrementar la productividad y los estándares de vida dentro del país, evitando la interacción con el resto del mundo. Las empresas nacionales frecuentemente expresan el argumento de la industria naciente, afirmando que necesitan protección de la competencia extranjera este argumento ha conducido a los diseñadores de políticas en países menos desarrollados a imponer aranceles y otras restricciones comerciales.

Hoy, la mayoría de los economistas cree que los países pobres estarían mejor si buscaran políticas orientadas al exterior e integraran a esos países en la economía mundial. El comercio internacional de bienes y servicios puede mejorar el bienestar económico de los ciudadanos de un país. En ciertas formas, el comercio es un tipo de tecnología [...]. Por consiguiente, un país que elimina las

restricciones comerciales experimentará la misma clase de crecimiento económico que ocurriría después de un avance tecnológico importante” (p. 547).

Samuelson y Nordhaus (2010) precisan que para lograr el objetivo del crecimiento económico en un país existen varias estrategias

“[...] Por ejemplo, Gran Bretaña se convirtió en el líder económico mundial en el siglo XIX, al ser pionera de la Revolución industrial con la invención de la máquina de vapor y de los ferrocarriles, y mediante el impulso dado al libre comercio. En contraste, Japón llegó después a la carrera por el crecimiento económico. Hizo su aparición imitando primero las tecnologías extranjeras y protegiendo sus industrias domésticas de las importaciones, para luego desarrollar una enorme pericia en la manufactura y en la industria electrónica” (p. 517).

Sin embargo, en lo que concuerdan todos estos autores es que los países que han mostrado un acelerado crecimiento económico lo han logrado basándose en cuatro pilares, que fueron las fuentes de dicho crecimiento: recursos humanos, recursos naturales, capital y el avance tecnológico e innovación. (Ver Cuadro 2)

Cuadro 2: Ejemplo de factores de crecimiento económico

Factor de crecimiento económico	Ejemplos
Recursos humanos	Tamaño de la fuerza laboral Calidad de los trabajadores (educación, habilidad, disciplina)
Recursos naturales	Petróleo y gas Tierras y clima
Capital	Casas y fábricas Maquinaria Propiedad intelectual Capital social indirecto
Tecnología y espíritu empresarial	Calidad del conocimiento científico y de ingeniería Habilidades administrativas Premios a la innovación

Fuente. Samuelson y Nordhaus (2010: 519)

El autor enfatiza que los recursos humanos es un elemento crucial para el crecimiento económico. Este factor está relacionado con la cantidad de trabajadores, sus habilidades, sus conocimientos y su disciplina. Respecto a los recursos humanos, el autor resalta que es un factor cuya importancia e impacto no son tan elevados para lograr el crecimiento económico hoy en día. Por otra parte, con relación al capital, explica que “[...]. Los países que crecen con rapidez tienden a hacer fuertes inversiones en bienes de capital; en los países de mayor crecimiento, entre el 10 y 20 % del producto se destina a la formación de capital neto [...]” (p. 518). Por último, el autor destaca el rol de los avances tecnológicos al decir que:

“[...] ha sido un cuarto y vital ingrediente en la rápida elevación de los niveles de vida. En la historia, el crecimiento no ha sido nunca un simple proceso de réplica, donde se agregan filas de planta siderúrgicas o de generación de energía eléctrica una tras otra. Más bien, una incesante corriente de invenciones y avances tecnológicos condujeron a un vasto mejoramiento en las posibilidades de producción de Europa, Norteamérica y Japón” (p. 518).

Mochón y Carreón (2014) también llegan a sostener que el factor que influyen en el crecimiento económico es la productividad; e indica que “[...] en general, el crecimiento en el largo plazo tiene que ser consecuencia de una mayor producción del trabajador; es decir, tiene que deberse a una mayor productividad [...]” (p. 427). Los autores muestran que las fuentes que explican el aumento en la productividad y, por ende, el crecimiento económico son: el aumento y la disponibilidad del trabajo, el aumento de las dotaciones de capital físico y la mejora de la tecnología.

De acuerdo con los autores el aumento y la disponibilidad del trabajo dependen del número de trabajadores disponibles; este último “[...] está determinado por la población económicamente activa. El crecimiento de la población económicamente activa depende fundamentalmente del crecimiento de la población, de la tasa de actividad y de la inmigración” (p. 428). Otros factores que afectan el aumento y la disponibilidad del trabajo son el número de horas de trabajo y la cualificación de la mano de obra.

En cuanto al aumento de las dotaciones de capital físico, los autores resaltan que “el capital físico o stock de capital, no es algo que permanezca constante, sino que su variación se refleja a través de la inversión [...]. Cuando el capital físico de un país crece, fruto de una inversión neta positiva [...] será capaz de producir una cantidad mayor de bienes y servicios” (p. 429). Otro factor para incrementar la inversión y el stock de capital es la tasa de ahorro. El capital físico está conformados por dos elementos: el capital productivo y la infraestructura. Con respecto a estos dos puntos los autores agregan

[...]. El capital productivo son las maquinarias, los bienes de equipo y las instalaciones, o sea, todos aquellos elementos que han sido producidos con anterioridad y que su utilidad está en ser empleados para producir para producir los bienes y servicios que demandan los consumidores. Cualquier incremento del capital productivo permite que cada trabajador genere una mayor cantidad de bienes y que se incremente la producción total.

La infraestructura básica está integrada por todos aquellos elementos que contribuyan a la producción al proporcionar servicios fundamentales a las empresas, como son comunicaciones terrestres (carreteras, ferrocarriles), marítimas (puertos) o aéreas (aeropuertos), redes de suministro de energía eléctrica, agua, saneamiento (alcantarillado), telecomunicaciones, etc. La infraestructura educativa y sanitaria también debe ser considerada como parte del capital de un país dada sobre su incidencia sobre el capital humano” (p. 429).

Por último, los autores destacan el impacto de las mejoras tecnológicas en el crecimiento económico y la productividad al decir que:

“La incorporación de cambios tecnológicos permite producir una mayor cantidad de bienes y servicios con la misma cantidad de recursos. Además, resulta que el progreso tecnológico ha sido el principal factor impulsor del crecimiento económico y de la mejora en la calidad de vida. El ritmo al que un país genera nuevos inventos o incorpora nuevos procedimientos en su sistema productivo-esto es, la velocidad a la que tienen lugar los cambios tecnológicos-está fuertemente condicionada por los recursos que dedica a actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) y por la forma en cómo los gestiona. La Investigación es la actividad por la que se crea nuevo conocimiento. El Desarrollo es el proceso mediante el cual estos conocimientos se van transformando y adaptando para ser aplicables a la producción. La innovación consiste en la

aplicación de nuevos conocimientos, inventos, técnicas o procedimientos a la producción” (pp. 429.430),

Después de todo lo descrito, el autor indica que cada uno de estos tres factores contribuye al crecimiento de la producción. La técnica que ayuda a medir las aportaciones de cada uno de estos elementos se denomina la contabilidad del crecimiento. (Ver Cuadro 3)

Cuadro 3: Contabilidad del crecimiento

CRECIMIENTO % DE LA PRODUCCIÓN	=	APORTACIÓN % DEL TRABAJO	+	APORTACIÓN % DEL CAPITAL	+	APORTACIÓN % DEL CAMBIO TECNOLÓGICO
--------------------------------------	---	--------------------------------	---	--------------------------------	---	---

Fuente. Mochón y Carreón (2014:430)

Además de lo dicho líneas arriba existen teorías que tratan de explicar el crecimiento económico, por ejemplo, Parkin (2009) resalta tres teorías: la teoría clásica, la teoría neoclásica y la nueva teoría del crecimiento; sin embargo, el autor recalca, con respecto a estas teorías que “[...] ninguna proporciona una respuesta completa y definitiva a la pregunta básica ¿qué causa el crecimiento económico y por qué las tasas de crecimiento varían? [...]” (p. 567).

Respecto a la teoría clásica del crecimiento, Hardwick, Khan y Langmead (1995) señalan que la inversión es la principal causa del crecimiento económico, mientras que el crecimiento de la población era su limitante. Los autores también agregan que la teoría malthusiana posee una serie de críticas como la poca o nula importancia que se le da a los roles que juegan el comercio y los avances tecnológicos en el crecimiento económico y la producción de alimentos.

Dentro a teoría neoclásica, según Samuelson y Nordhaus (2010), existen dos variables, la acumulación de capital y el avance tecnológico, que deben ser estudiadas para entender el crecimiento económico de un país. De acuerdo con Mochón (2010) la teoría neoclásica del crecimiento se enfocó en “[...] el análisis del crecimiento del capital y del cambio tecnológico. Defendía que la intensificación del capital haría que apareciesen rendimientos decrecientes.

Estableció, sin embargo, que la acumulación de capital explica solo una fracción del crecimiento económico, actuando como factor residual (pero clave para el crecimiento económico) el progreso técnico [...]” (p. 356). Parkin (2009) sostiene que “la teoría neoclásica del crecimiento es la proposición de que el PIB real por persona crece porque el cambio tecnológico induce a un nivel de ahorro e inversión que hace crecer el capital por hora de trabajo. El crecimiento termina sólo si el cambio tecnológico se detiene” (p. 568); el autor complementa lo dicho sobre la teoría neoclásica del crecimiento diciendo que “[...] el cambio tecnológico es producto de la casualidad. Cuando somos afortunados, gozamos de un cambio tecnológico rápido, pero cuando tenemos mala suerte, el ritmo del cambio tecnológico disminuye (p. 568)”. A diferencia de la teoría neoclásica, que sostiene que el avance tecnológico es producto de la casualidad tal como se mencionó líneas arriba por el mismo autor; en la nueva teoría del crecimiento, el autor señala todo lo contrario y explica que en el momento en que “[...] las personas descubren un producto o una técnica nuevos, se consideran afortunadas, y están en lo cierto. Sin embargo, el ritmo al que ocurren nuevos descubrimientos y progresa la tecnología no es producto de la casualidad; depende de cuántas personas buscan una tecnología y con qué intensidad la buscan” (p. 569).

2.3.2. La inversión extranjera directa

Para poder comprender la inversión extranjera directa (IED) y su rol en la economía de un país es preciso tener un entendimiento sobre la esencia de la inversión. Sin embargo, para poder entender esta última a cabalidad, es necesario, primero, partir por explicar lo que es el consumo y el ahorro.

Santiváñez (2013) describe al consumo como “[...] la fase del proceso económico que consiste en utilizar los bienes y servicios en la satisfacción de las necesidades. Cuando se habla del consumo total de un país nos referimos a consumo nacional” (p. 236). Además el autor agrega que, de acuerdo al enfoque keynesiano, existe una relación directa entre el consumo y el ingreso.

Al momento de que una persona quiera satisfacer alguna de sus necesidades, Krugman y Wells (2013) explican que antes de consumir un determinado bien o servicio, las personas, deben de elegir entre un conjunto de alternativas, por lo

que obviamente tratarán de escoger la que les dé la máxima satisfacción. A la medida del nivel de satisfacción se le conoce como utilidad. Así también lo señala Case *et al.* (2012) al decir que

“[...] El hecho de que un artículo sea preferible frente a otro depende de cuánta utilidad, o satisfacción, brinde en comparación con sus alternativas. ¿Cómo decidimos sobre el valor relativo de un nuevo cachorro o de un aparato estereofónico? ¿Un viaje a las montañas o un fin de semana en Nueva York? ¿El hecho de trabajar o no trabajar? A medida que elegimos, ponderamos efectivamente las utilidades que recibiríamos de todos los bienes disponibles y posibles” (p. 126).

Según Mochón (2011), “la utilidad es el sentimiento subjetivo de felicidad o satisfacción que una persona experimenta como consecuencia de consumir un bien o un servicio” (p. 135). Además el autor, con respecto a las decisiones de consumo, agrega que:

“Todos los individuos tomamos diariamente una multitud de decisiones de consumo: ¿Trasladarnos en autobús o taxi? ¿Desayunar café o té? ¿Comprar una computadora personal nueva o conformarnos con la antigua? Al estudiar la conducta de los consumidores, lo que pretendemos es entender los principios que orientan a los individuos cuando demandan bienes y servicios.

Para explicar el comportamiento de los consumidores podemos aceptar, como punto de partida, que los individuos, dados los precios y el ingreso del que disponen, tienden a elegir los bienes y servicios que valoran más, es decir, los que les reportan una mayor utilidad o satisfacción. Suponemos que los individuos maximizan su utilidad, lo que implica que eligen el conjunto de bienes de consumo que más prefiere” (p. 135).

Case, Fair y Oster (2012) señalan que existen una serie de factores que determinan la demanda familiar, entre estos determinantes se tienen: “el precio del producto; el ingreso familiar disponible; la cantidad de riqueza acumulada por esa familia; los precios de otros productos disponibles; los gustos y las preferencias familiares; las expectativas de la familia acerca del ingreso, la riqueza y los precios futuros” (p. 122).

Paschoal (2008) comenta que los bienes y servicios pueden estar clasificados en tres categorías: durables, semidurables y los duraderos. El autor también señala que el gasto en consumo de estos bienes y servicios está influenciado por una serie de factores determinantes; entre los principales se tiene

“Ingreso y riqueza

- Nivel de ingreso disponible, transitorio y permanente.
- Nivel de riqueza de las familias.

Estructura de la distribución del ingreso y la riqueza

- Grados de concentración de los consumidores en cuanto a las condiciones futuras de abastecimiento.
- Participación de los diferentes estratos socioeconómicos en el ingreso agregado.

Expectativas y culturas dominantes

- Expectativas de los consumidores en cuanto a las condiciones futuras de abastecimiento.
- Expectativas de los consumidores en cuanto a la evolución del nivel general de precios.
- Rasgos culturales predominantes: características del proceso de emulación social.

Cantidades y crédito

- Disponibilidad y costos de crédito directo al consumidor.
- Patrones y niveles de las cantidades de los consumidores e invitación a su actualización y renovación” (p. 709)

El autor resalta que el consumo y el ahorro están en función del ingreso disponible, y expresa de la siguiente manera,

“De todos los factores mencionados, el nivel de ingresos disponibles es lo que las comprobaciones empíricas consideran más importante, al punto que en su versión más simple, el consumo de las familias, C_i , se da como una función de ingreso disponible, Y_D : a medida que el ingreso disponible se eleva, los gastos en consumo tienden también a aumentar; a la inversa, de acuerdo con la hipótesis de una reducción de ingresos, las familias tienden a reducir sus gastos en consumo,

principalmente los de bienes de menor necesidad y de su uso durable. Así, hay una relación funcional de dependencia entre las variables C_f y Y_D de correlación positiva, que puede expresarse por:

$$C_f = f(Y_D)$$

La proporción del consumo en relación con el ingreso no es igual para diferentes niveles de ingresos. Supuestamente, los niveles de ingreso muy bajos por lo general no satisfacen las exigencias mínimas de consumo, que tienden a ser financiadas por procesos informales de transferencia de ingresos entre familias, de las de ingreso alto y medio a las de bajo ingreso, o por la utilización del dinero ahorrado. Hay un nivel de igualdad ingreso-consumo a partir del cual los gastos de consumo tienden a ser inferiores al ingreso disponible, haciendo viables flujos positivos de ahorro. Esto significa que el ahorro de las familias, S_f , es también una función directa del ingreso disponible Y_D [...]” (pp. 709-710)

El autor especifica que existen dos hipótesis relacionadas con este tema del consumo y el ahorro: 1) la hipótesis del ciclo de vida; según la cual las personas en sus primeras etapas de vida tienen una tendencia a ahorrar más por provisiones futuras, pero cuando están en las etapas finales del ciclo, tienen una mayor tendencia al gasto, y; 2) la hipótesis del ingreso permanente; según la cual existe una relación entre el gasto de consumo y las expectativas de ingreso permanente. Con respecto a este factor determinante, finalmente, el autor resalta que “[...] además del ingreso normal disponible, las diferentes formas de riqueza, humana y material, financiera y real, de las que son dotadas las familias, también afectan sus gastos en consumo y su niveles de ahorro [...]” (p.711).

Con relación a las expectativas y cultura dominante y su influencia en el consumo; el autor explica que las expectativas vinculadas al abastecimiento y a la variación de precio de bienes y servicios en el futuro pueden afectar en sus niveles de consumo, ya que si se sabe que determinados productos van a escasear o sus precios tendrán un incremento, la tendencia será a que la gente los consuma en mayor cantidad en el presente. Los factores culturales también afectan al consumo; un ejemplo de esto están en los estudios de Duesen Berry (1952) citados por el autor que señalan que “[...] la propensión a consumir puede ser influida por el estímulo social, una especie de efecto demostración que lleva

a las personas a cambiar sus hábitos de consumo, de acuerdo con los de los grupos sociales más altos” (p. 713).

Con respecto al crédito, el autor señala que su accesibilidad y su costo impactan notablemente en los niveles de consumo de las familias; normalmente es usado en las políticas económicas para afectar la demanda agregada.

Por su parte McEachern (2013) también enfatiza que, muy aparte del ingreso, existen otros factores determinantes que van a generar que el nivel de consumo aumente o disminuya en un determinado periodo de tiempo. Entre estos determinantes e tienen: la riqueza neta, el nivel de precios, la tasa de interés y las expectativas

Cuando se habla de riqueza neta, el autor explica que está conformado por un conjunto de activos que posee una familia, además que “[...].Una reducción de la riqueza neta haría que los consumidores se inclinaran menos a gastar y estuvieran más dispuestos a ahorrar en cada nivel de ingresos [...]” (p. 139). Este mismo efecto también en los niveles de precio de bienes y/o servicios. Las expectativas que tienen las personas, por ejemplo, con respecto a los niveles de precios o a las tasas de interés también afectará el consumo. Otro factor importante que menciona el autor es la tasa de interés que:

“[...] es la recompensa que reciben los ahorradores por posponer el consumo y el costo que pagan los prestatarios por tener poder de gasto en el presente. Al graficar la función de consumo, suponemos una tasa de interés determinada en la economía. Si la tasa de interés aumenta, y si todo lo demás se mantiene constante, los ahorradores o prestamistas obtienen una mayor recompensa y los prestatarios pagan un mayor costo. Cuanto más alta sea la tasa de interés, tanto menos se gastará en artículos que de ordinario se compran a crédito, como los automóviles. Así, a una tasa de interés alta, los hogares ahorran más, se endeudan menos y gastan menos. Un mayor ahorro en cada nivel de ingreso significa menos consumo. Dicho en términos llanos, una tasa de interés más alta, si todo lo demás se mantiene constante, desplaza la función de consumo hacia abajo. Por el contrario, una tasa de interés mejor, cuando todo lo demás se mantiene constante, desplaza la función de consumo hacia arriba” (p. 140).

Samuellsen y Nordhaus (2010) sostienen que “el ingreso, el consumo y el ahorro están estrechamente relacionados. Para ser más precisos, el ahorro personal es esa parte del ingreso disponible que no se consume; el ahorro es igual al ingreso personal disponible menos el consumo” (p. 419). Los mismo autores resaltan que

“Los estudios económicos han demostrado que el ingreso es el determinante primario del consumo y el ahorro. Los ricos ahorran más que los pobres, tanto en términos absolutos como en porcentaje del ingreso. Los muy pobres no pueden ahorrar absolutamente nada. Más bien, mientras puedan obtener créditos o reducir su riqueza, tienden a no ahorrar. Es decir, tienden a gastar más de lo que reciben, reduciendo su ahorro acumulado o hundiéndose más en las deudas” (p. 419).

Ahora, los autores señalan que existe una propensión marginal al consumo y una propensión marginal a ahorrar. La primera “[...] es la cantidad extra que la gente consume cuando recibe una unidad monetaria extra de ingreso disponible” (p. 422); mientras que la segunda “[...] se define como la fracción de un dólar adicional del ingreso disponible que se destina al ahorro” (p. 423).

McEachern (2013) también describe algo similar sobre la propensión marginal a consumo y a ahorro

“[...] la propensión marginal a consumir, o PMC, es igual al cambio en el consumo dividido entre el cambio en el ingreso. Asimismo, la fracción de ese ingreso adicional que se ahorra se denomina propensión marginal a ahorrar. Más precisamente, la propensión marginal a ahorrar, o PMA, es igual al cambio en el ahorro dividido entre el cambio en el ingreso” (p. 137).

Para complementar con respecto al ahorro, en palabras de Casas (2007), expone lo siguiente

“[...] Las economías domésticas en su conjunto no gastan toda la renta que ganan u obtienen en un periodo dado, sino que ahorran una parte de ella. El ahorro de las economías domésticas se define como la renta ganada y no gastada en bienes y servicios de consumo. Este ahorro puede que finalmente llegue a las empresas a través de préstamos directos de las economías domésticas a las empresas, o de los préstamos de las instituciones financieras (en las que aquéllas lo depositan)

a éstas. Las empresas también ahorra, y este ahorro está constituido por la parte de sus beneficios que no distribuyen entre sus propietarios. Del mismo modo, el ahorro de las empresas generalmente vuelve al flujo circular en la forma de nueva inversión realizada por éstas. No obstante, el ahorro de las economías domésticas y de las empresas constituye una salida del flujo circular de la renta, independientemente de lo que ocurra después con ese dinero” (p. 696).

Asimismo, de acuerdo con Torres (2011), el ahorro de las familias está determinado por una serie de factores. Éstas son

- “La magnitud del patrimonio familiar, porque de él también depende la posibilidad de afrontar gastos de consumo en el futuro o la capacidad de endeudamiento.
- El deseo de adquirir en el futuro determinados activos como vivienda o de transmitir herencias.
- Variables demográficas como la edad de jubilación, la esperanza de vida o la estructura de los grupos de población.
- La distribución de la renta, por las razones apuntadas al hablar del consumo.
- La naturaleza del sistema de pensiones de jubilación y de los incentivos existentes para generar fondos de pensiones para la vejez.
- Los niveles de precios, puesto que afectan al valor futuro de los fondos a los que puede destinarse el ahorro, porque pueden generar mucha incertidumbre futura si son muy variables y porque pueden dar lugar, como se dijo anteriormente, a que la retribución efectiva sea negativa (si los precios crecen más que los tipos de interés desincentivando entonces el ahorro).
- Las facilidades crediticias existentes y el volumen de la oferta de productos financieros de todo tipo que pueden atraer el ahorro” (p. 230).

Existe la hipótesis de que el ciclo de vida de una persona influye en los niveles de consumo y ahorro, así lo manifiesta McEachern (2013) al decir que las personas en la etapa de la juventud tienen a endeudarse, en la etapa de madurez la tendencia es a cancelar sus deudas contraídas en su juventud y a ahorrar para el futuro, y en la última etapa de su vida la tendencia es gastar sus ahorros. El autor además agrega que:

“[...]. La hipótesis del ciclo de vida indica que la tasa de ahorro de la economía en su conjunto depende, entre otras cosas, del número relativo de ahorradores y desahorradores en la población.

El problema que presenta la hipótesis del ciclo de vida es que no parece que los adultos mayores reduzcan sus activos en la medida en que lo predice la teoría. Una razón es que desean dejar un legado a sus hijos. Otra es que al parecer, a los adultos mayores les preocupa tener capacidad para cubrir gastos imprevistos, como los generados por un divorcio, por problemas de salud o por vivir mucho más de lo esperado. A causa de esta incertidumbre, muchos adultos mayores gastan menos y ahorran más de lo que predice la teoría del ciclo de vida. Los investigadores han concluido que los adultos mayores que no han pasado por un divorcio o que no han tenido problemas de salud aumentan su riqueza neta hasta una edad muy avanzada” (p. 141).

Mankiw (2014) señala que Franco Modigliani fue uno de los estudiosos que desarrollo este modelo y que según este investigador: “[...] la renta varia sistemáticamente a lo largo de la vida de la gente y que el ahorro permite a los consumidores trasladar renta de las épocas de la vida en que esta es alta a las épocas en que es baja [...] (p. 655)”. El autor también explica que este modelo

“[...] predice que el ahorro varía a lo largo de la vida de una persona. Si esta comienza el periodo adulto sin riqueza alguna, acumulará riqueza durante sus años de trabajo y recurrirá a ella durante sus años de jubilación [...]. De acuerdo con la hipótesis del ciclo de vida, como la gente quiere uniformar el consumo a lo largo de su vida, los jóvenes que trabajan ahorran, mientras que las personas de edad avanzada que están jubiladas desahorran” (p. 658).

Por su parte Larrain y Sachs (2013) también explican sobre el ciclo de vida del consumo y el ahorro de la siguiente manera:

“Cuando las personas son jóvenes, sus ingresos son bajos, por lo que a menudo se endeudan (o desahorran) porque saben que ganarán más con el correr de los años. Durante sus años productivos, su ingreso alcanza un máximo en la edad mediana, y pagan las deudas que tomaron antes y ahorran para cuando se jubiles. Al jubilarse, su ingreso laboral cae a cero y deben consumir sus recursos acumulados. Nótese que hay dos periodos de desahorro en la vida de un individuo-los primeros y los últimos- y un periodo de ahorro, en los años intermedios (p. 417).

Finalmente con respecto a este punto Dornbusch, Fischer y Startz (2015), agregan que

“[...] el supuesto básico es que la mayor parte de las personas escoge estilos de vida estables, que en general no las impulsa a ahorrar denodadamente en un periodo y despilfarrar enormidades en el siguiente, sino que, en cambio, consumen más o menos igual en todos los periodos. En su versión más simple, el supuesto señala que los individuos tratan de consumir lo mismo cada año” (p. 223).

Muy aparte de la hipótesis del ciclo de vida del consumo y del ahorro existe otra hipótesis denominada hipótesis del ingreso permanente. Larrain y Sachs (2013) explican que esta hipótesis

“[...] proporciona una aplicación del enfoque intertemporal. Está construido sobre la observación básica de que la familia prefiere una trayectoria de consumo estable a una inestable. Dado que el ingreso puede fluctuar entre periodos, no es el ingreso presente sino el ingreso permanente el que determina el consumo, donde el ingreso permanente es un promedio entre el ingreso actual y los ingresos esperados. En el caso de una caída temporal del ingreso, el ingreso permanente varía poco y el consumo no disminuye demasiado. Como el consumo cae poco frente a una reducción del ingreso actual, el ahorro se reduce. En el caso de una caída permanente del ingreso-y que sea percibida como permanente- el consumo cae en aproximadamente el mismo monto que el ingreso, y el ahorro no varía demasiado. Dado que el ingreso futuro no puede conocerse con certeza, sin embargo, la formación de las expectativas es un punto central en la aplicación del modelo del ingreso permanente” (p. 431).

Para complementar lo dicho por los dos autores anteriores sobre la hipótesis del ingreso permanente, Dornbusch *et al.* (2015) señalan que ésta “[...] afirma que el consumo se relaciona no con el ingreso actual, sino con un cálculo del ingreso a largo plazo [...]” (p. 225).

Con relación a la inversión Santivañez (2013) señala que “es el gasto destinado a la adquisición de bienes de capital para mantener o aumentar la capacidad productiva del país [...]” (p. 237). En cuanto a su importancia el autor señala que “[...]. El incremento de las inversiones es importante en un país, ya que ello permite el crecimiento económico y si está bien orientado puede generar empleo” (p. 237). Por otra parte el autor menciona que existen cuatro clases de inversión: Inversión privada, inversión pública, inversión bruta e inversión neta.

Larrain y Sachs (2013,) antes de explicar el significado de inversión, lo hacen con relación al capital. Según estos autores, cuando se habla de capital se hace referencia “[...] a un amplio rango de factores durables de producción. Éste abarca capital empresarial, como maquinaria y edificios; el capital ambiental, como agua limpia y suelo fértil, y el capital humano, como la educación y la experiencia laboral de la fuerza de trabajo [...]” (p. 437). Por el lado de la inversión, los autores explican que “[...] es el flujo de producción de un periodo dado que se utiliza para mantener o aumentar el stock de capital de la economía. Al aumentar el stock de capital, el gasto de inversión hace crecer la capacidad productiva de la economía [...]” (p. 437), también en otra palabras señalan que “[...] es el flujo de bienes y servicios que se usa para mantener o aumentar el acervo de capital de la economía en un periodo determinado. Cualquier cambio en el acervo de capital (ΔK) es igual al flujo, que es la inversión (I), es decir: $\Delta K=I$ ” (p.113). Los mismos autores aclaran que:

“[...]. En macroeconomía, la inversión se refiere a la compra de capital nuevo en la economía, y no a la transferencia de capital existente de una persona a otra. Así, cuando se construye una casa nueva, esto se considera como inversión en el sentido macroeconómico. Por el contrario, cuando alguien compra una casa ya existente, no hay inversión en el sentido macroeconómico, aunque el comprador pueda considerar que realmente ha realizado una inversión” (p. 113).

Los autores establecen que existen tres tipos de inversión: la inversión fija de la empresa, la inversión en existencias y la inversión en estructuras residenciales. A continuación los autores explican cada una de ellas de la siguiente manera

“[...]. La primera gran categoría de la inversión es la inversión fija de la empresa, que mide lo que gastan las empresas en planta (estructura física que ocupa una fábrica o una oficina comercial) y equipos (maquinarias y vehículos). El segundo gran componente del gasto de capital es la inversión en existencias. Las existencias son los inventarios de materias primas, productos semi-terminados y bienes terminados que todavía no se han vendido al comprador final. La inversión en existencias es la variación de los inventarios durante cierto periodo; un incremento de las existencias constituye una inversión positiva, en tanto que una reducción de las existencias es una forma de inversión negativa. La tercera gran categoría es la inversión en estructuras residenciales, que incluye lo que se gasta tanto en mantener las viviendas existentes como en producir viviendas nuevas.

Obsérvese que cuando una familia adquiere una casa ya existente a otra familia no ha habido inversión, pues, desde el punto de vista de la economía como un todo, no ha variado el stock de capital, sólo ha cambiado de manos” (pp. 437-438).

A la hora de medir la inversión, los autores señalan que se debe de diferenciar entre la inversión bruta y la inversión neta

“[...]. La inversión bruta es el gasto total en bienes de capital, mientras que la inversión neta es igual a la variación del stock de capital de un año a otro. La diferencia entre las dos es igual a la depreciación del capital, esto es, el monto en que el stock de capital existente se gasta durante un determinado año. Supongamos [...] que una fracción δ del stock de capital se deprecia durante un año dado. Si la inversión bruta es igual a I , la variación del stock de capital de un año al siguiente será menor que I , específicamente: I menos la depreciación del capital” (pp. 439-440).

Respecto al tema del capital y su influencia en la producción, Dornbuch et al (2015) señalan que:

“Las empresas usan capital, junto con el trabajo, para producir bienes y servicios que venden. Desde luego, su objetivo es maximizar los beneficios. Cuando tienen que decidir cuánto capital utilizarán en la producción, las empresas tienen que equilibrar la contribución del aumento del capital a sus ingresos y el costo de utilizar más capital. El producto marginal del capital es el aumento en la producción generado por utilizar una unidad adicional de capital [...]” (p. 242).

Además de lo ya mencionado, los autores resaltan que “[...]. El producto marginal decreciente del capital significa que el producto marginal del capital baja a medida que el capital aumenta [...]” (p. 242).

Mankiw (2014) expresa que el gasto de inversión está dividido en tres clases o tipos:

“[...] la Inversión en bienes de equipo comprende el equipo y las estructuras que compran las empresas para producir. La inversión en construcción comprende la nueva vivienda tanto de compra como de alquiler. La inversión en existencias o variación de las existencias comprende los bienes que almacenan las empresas, incluidas las materias primas, los bienes semiacabados y los bienes acabados [...]” (pp. 677-678).

McEachern (2013) hace una aclaración sobre el significado de inversión y de sus componentes explicando que

“[...] cuando decimos inversión no nos referimos a comprar acciones, bonos u otros activos financieros. La inversión se compone del gasto en 1) nuevas fábricas, edificios de oficina, centros comerciales y equipo nuevo, como computadoras, 2) nueva vivienda, y 3) aumentos netos de los inventarios. Invertimos hoy porque esperamos un rendimiento a futuro. Debido a que el rendimiento se recibirá en el futuro, un inversionista potencial debe calcular cuánto producirá una inversión específica este año, el próximo año, el año que sigue y todos los años que dure la vida productiva de la inversión. Las empresas sólo compran nuevos bienes de capital si esperan que esta inversión produzca un mayor rendimiento que otros posibles usos de sus fondos” (p. 141).

Desde un enfoque macroeconómico, Torres (2011) explica que

“[...] la inversión también podría depender del nivel de renta nacional, pues cabe pensar que conforme esta última sea mayor, hay más recursos disponibles para el ahorro y, por extensión, para la inversión. Cuando esto ocurre, decimos que hay una inversión inducida por la renta.

Sin embargo, el problema principal de la demanda de inversión es que se trata de una variable muy inconstante, que en realidad depende no sólo del tipo de interés y de la renta nacional sino, en general, de los beneficios totales que pueden esperarse si se realiza, y éstos dependen de circunstancias muy variadas. Eso es lo que hace que la inversión, siendo como es una variable tan importante y estratégica, resulte muy volátil en las economías capitalistas, muy difícil de controlar y de incentivar. Eso es lo que en buena medida explica que las economías capitalistas sean tan sumamente inestables y estén expuestas muy a menudo a crisis y a grandes fluctuaciones de la actividad” (p. 231).

Por otro lado el autor señala sobre la importancia del ahorro y la inversión y de la igualdad entre estas dos variables

“[...] el excedente necesario para que exista inversión sólo se puede generar si una economía es capaz de ahorrar. Ésta es la base necesaria para que las economías crezcan, es decir, para que tengan una capacidad renovada de producción de bienes y servicios.

Por tal razón, la evolución del ahorro será un asunto central cuando se estudian las condiciones del crecimiento económico.

La ausencia de ahorro necesario constituye, pues, una seria incapacidad de las economías para generar actividad futura, pues no se podría financiar la inversión que se requiere para generarla. Esa circunstancia obligaría posiblemente a que la economía tuviera que endeudarse con el exterior si es que se desea mantener un ritmo adecuado de crecimiento.

Pero también es posible que se diera un nivel de ahorro que fuese excesivo y que implicara entonces una reducción indeseable en el consumo, de manera que las empresas se encontrasen con fuentes de financiación sobrantes y, al mismo tiempo, con niveles de ventas por debajo de la oferta que realizan el mercado.

Una situación sería tan negativa como la otra, de donde se deduce que es necesario que el ahorro generado en la economía sea igual a la demanda de inversión que realizan las empresas. Cuando esto ocurre, decimos que el mercado financiero se encuentra en equilibrio.

En términos analíticos, este necesario equilibrio se deduce sabiendo que si la renta (Y) puede destinarse al consumo o al ahorro ($Y \equiv C + A$) y que el gasto total considerado hasta ahora (Y) puede dedicarse al consumo o a la inversión ($Y \equiv C + I$), resulta necesariamente que el ahorro debe ser igual a la inversión [...]” (p. 234).

Según Samuelson y Nordhaus (2010), la inversión desempeña una serie de funciones en la economía de un país y lo explican así,

[...]. La inversión desempeña dos funciones en la macroeconomía. Primero, como un componente importante y volátil del gasto, a menudo la inversión lleva a cambios en la demanda agregada y afecta el ciclo de negocios. Además, la inversión lleva a la acumulación de capital. Las contribuciones al inventario de edificios y equipos incrementan el producto potencial de un país, y promueven el crecimiento económico de largo plazo.

Así que la inversión cumple una doble función, ya que afecta al producto de corto plazo mediante su impacto en la demanda agregada, e influye en el crecimiento económico de largo plazo por el impacto de la formación de capital sobre el producto potencial y la oferta agregada” (p. 428).

Casas (2007), por su lado, tiene una definición sobre inversión y señala que “[...]. Formalmente se define la inversión como la compra de output (en la forma de bienes de capital) con la finalidad de realizar una producción adicional en el futuro; es decir, la inversión es el gasto en bienes de capital [...]” (p. 775). Además el autor justifica la importancia de la inversión en un país diciendo que

“Para las economías domésticas y para los individuos la inversión puede parecer como algo remoto y de poca importancia. Sin embargo, para el país en su conjunto la inversión constituye un factor de la mayor trascendencia, por dos razones: en primer lugar, la inversión representa un componente importante de la demanda agregada que da lugar a que se genere producción, renta y empleo en el corto plazo [...]; y en segundo lugar, una parte de la inversión (la inversión de reposición) permite mantener al mismo nivel el stock de bienes de capital (o capacidad productiva) de la economía, y otra parte de la inversión (la nueva inversión o inversión neta) constituye una adición al acervo de bienes de capital del país, y, por lo tanto, ésta representa un incremento de la capacidad de producir bienes y servicios de todo tipo desde el momento en que se realiza la inversión y durante un periodo de tiempo en el futuro [...] (pp. 775-776)”.

El autor menciona que las empresas realizan cuatro tipos de inversión

“[...] la acumulación o incremento de las existencias de todo tipo (bienes de consumo, materias primas, productos en proceso de elaboración y bienes de capital), tanto de productos importados como de productos destinados a la exportación; las estructuras e instalaciones de toda clase (planta para fábricas, oficinas, almacenes, locales comerciales, hoteles, etc.); la maquinaria y el equipo de todo tipo para la fabricación física y el transporte de los bienes y servicios, y equipo y muebles para oficinas; y la construcción de nuevos edificios para viviendas [...]” (p. 776).

Finalmente el autor menciona, con respecto al cálculo de la inversión neta, que es un poco complicado su cálculo, por tanto, lo único que se puede obtener son cifras aproximadas, lo mismo sucede con el cálculo de las variaciones en existencias.

Una interesante definición sobre inversión, su importancia y sus tipos, lo da Jiménez (2006) al decir que:

“La inversión o gasto en capital productivo es quizá el principal determinante del crecimiento de una economía, tanto porque aumenta la demanda agregada y, por ello, el producto, como porque expande la capacidad productiva de largo plazo de la economía. Esta es la razón por la cual se dice que la inversión tiene un efecto demanda y un efecto capacidad [...].

Al igual que el consumo y el ahorro, la inversión constituye una decisión intertemporal porque la empresa que invierte adquiere bienes de capital con el fin de producir bienes en el futuro.

El gasto de inversión se destina tanto a incrementar como a mantener el stock de capital existente en la economía. Existen diversos tipos de capital y, por lo tanto, diversos tipos de gasto de inversión. Debemos distinguir entre la inversión en activos fijos, que incluye maquinaria y equipo; la inversión en inventarios, que incluye los stocks de materia prima y/o bienes no terminados y la inversión en construcción, es decir, en estructuras o plantas utilizadas en el proceso productivo.

La inversión se caracteriza por ser el componente más volátil de la demanda agregada. Sus fluctuaciones son mucho mayores que las del consumo. De aquí su importancia para explicar los ciclo económicos [...]” (pp. 159-160).

De acuerdo con Stiglitz (2004) la inversión está dividida en tres categorías, dos primeras vinculadas con la inversión empresarial y la tercera con las compras de nuevas viviendas realizadas por las familias. Respecto a esto, el autor sostiene que

[...]. La primera la integran las compras de nuevos bienes de capital realizadas por las empresas que abarcan desde los edificios y maquinaria hasta las cajas registradoras, los ordenadores o las mesas de despacho. Dichas compras configuran la inversión en instalaciones y equipo. Las empresas también invierten en existencias (inversión en existencias), en tanto almacenan su producción en previsión de las futuras ventas o almacenan las materias primas que necesitarán para producir más bienes. La tercera categoría de inversión consiste en las compras de nuevas viviendas realizadas por las familias, la denominada inversión residencial.

Las compras de bienes de capital o de viviendas a propietarios anteriores no cuentan, puesto que no constituyen compras de producción actual. Recuérdese [...] que el PIB está integrado por los bienes y servicios finales totales producidos

en el año actual. Excluimos de la inversión, pues, las compras de bienes de capital o de viviendas producidos en años anteriores. Si una persona compra una vivienda construida hace diez años, el comprador podría considerarlo una inversión. Pero para el vendedor se trata de una << desinversión >>. Por lo tanto, la transacción simplemente cambia el propietario del activo, y no representa una nueva inversión” (pp. 386-387).

El autor también agrega que: “[...] cuando aumenta la producción actual, las empresas incrementan sus gasto en inversión, mientras que, si la producción actual descende, sus planes de inversión se verán reducidos [...] cuando la renta aumenta, tanto el gasto en consumo como el gasto en inversión también se incrementan” (p. 391).

Ya se señaló líneas arriba sobre la inversión y su impacto en las economías. Con respecto a la inversión privada, Mendoza (2014) sostiene que:

“[...] alcanza aproximadamente el 22% del PBI en América Latina y el Caribe. La inversión por ser un componente de la demanda agregada y, al mismo tiempo, por que influye en la capacidad productiva del país, es una fuente muy importante de las fluctuaciones económicas, así como de la evolución del producto potencial de la economía” (p. 191).

De acuerdo con Taylor (2007), con respecto a la inversión, señala que ésta hace crecer el capital. Además, la inversión bruta es:

“[...] la cantidad real de compras de nuevos bienes por parte de las empresas cada año. Sin embargo, gran parte de esta nueva inversión se dedica a remplazar capital viejo que está desgastado [...] la cantidad total de capital que se desgasta cada año en la economía se conoce como depreciación. Por consiguiente, sólo es la inversión bruta menos la depreciación-o sea, la inversión neta-lo que aumenta la existencia total de capital en la economía [...].

La cantidad total de capital en la economía aumenta cada año por la cantidad de la nueva inversión durante el año [...]” (p. 658).

El autor agrega que: “[...] la inversión neta es todo lo que se añade a las existencias de capital [...] (p. 658)”, en otras palabras “la inversión neta aumenta el capital” (p. 659).

b.1. Determinantes de la inversión

Mochón (2010) señala, con respecto a la inversión, que este elemento es

“[...] extremadamente variable, lo que la hace aparecer frecuentemente como el elemento desencadenante de los ciclos económicos [...]. Cuando se estudia la demanda de inversión no resulta fácil determinar sus factores explicativos. Si nos centramos en la inversión llevada a cabo por las empresas, puede afirmarse que entre los factores que inciden en la demanda de inversión los más relevantes son: el tipo de cambio, el nivel de producción o renta, la política fiscal, las expectativas empresariales y el coste de la mano de obra (p. 215)”.

De una manera muy concreta y sencilla el autor hace una descripción de estos factores y de cómo influyen en la inversión

“La demanda de capital físico depende del coste del dinero. Cuando el tipo de interés se reduce, resulta más fácil financiar proyectos de inversión y, en consecuencia, se incrementa la demanda de inversión.

Así mismo, a demanda de inversión depende del nivel de la renta, esto es, del PIB. La evidencia empírica sugiere que las fluctuaciones del output inciden de forma determinante en la evolución de la inversión a lo largo del ciclo económico. La inversión será elevada cuando la producción crece, y reducida cuando la producción disminuye [...].

Otros elementos del coste de la inversión que incide en ella son los impuestos que se detraen del resultado anual de las empresas. El tratamiento fiscal de los diferentes sectores y particularmente de la fiscalidad de las actividades empresariales incide en el comportamiento inversor de las empresas, y junto con los costes de la mano de obra contribuye a explicar el fenómeno de la deslocalización.

El nivel de la inversión está también fuertemente condicionado por las expectativas empresariales. Toda decisión de inversión conlleva la confianza en que los ingresos futuros derivados de la inversión superen a los costes. La demanda de inversión es una apuesta por el futuro y, por tanto, la decisión final estará seriamente condicionada por las expectativas empresariales sobre la marcha esperada de la economía. Este hecho explica que en las crisis, cuando se pierde la confianza en la marcha de la economía y las expectativas se desploman, la inversión se retraiga drásticamente” (pp. 215-217).

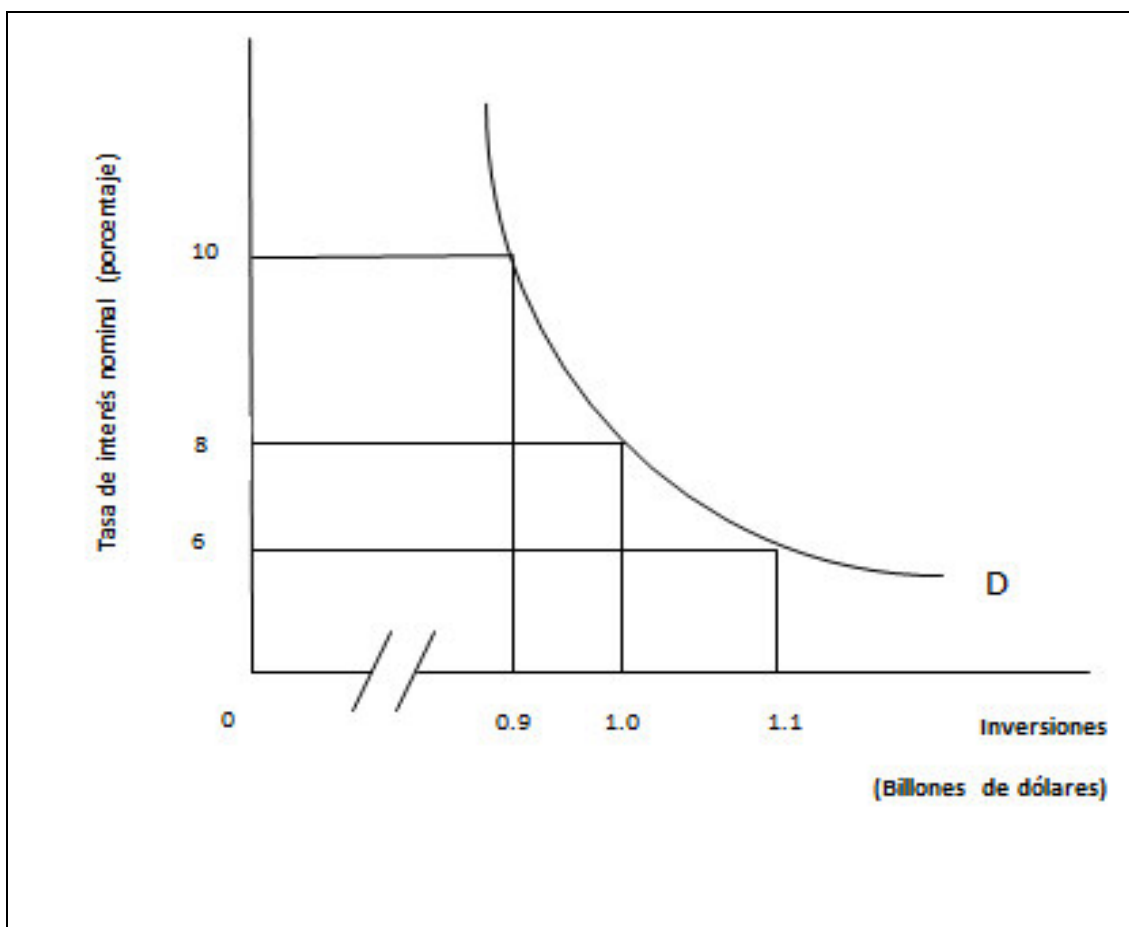
Mc Eachern (2013) explica que los determinantes que más influyen en la inversión es la tasa de interés y las expectativas. Los ingresos disponibles tienen una baja o nula relación con la inversión, pues entre las razones se tiene que la decisión de inversión “[...] se basa más en el beneficio esperado que en el ingreso actual” (p. 142). Además el autor resalta que “[...] la función de inversión más sencilla supone que la inversión no mantiene relación con el ingreso disponible. Se supone que la inversión es autónoma respecto al ingreso disponible” (p. 142).

Por el lado de las expectativas, el autor, mediante un ejemplo lo explica de la siguiente manera

“[...] Si hoy las empresas se muestran más pesimistas respecto a sus posibles beneficios y quizá esperan lo peor, como ocurrió en 2008 durante la crisis financiera global, la inversión disminuye en cada nivel de ingreso [...]. Por otra parte si las expectativas respecto a los beneficios mejoran [...], las empresas vuelven a estar más dispuestas a invertir y por ello aumenta la función de inversión [...]. Los ejemplos de factores que pueden afectar las expectativas de las empresas y, por tanto, sus planes de inversión, incluyen guerras, cambios tecnológicos, cambios fiscales y acontecimientos desestabilizadores, como ataque terroristas o pánico financiero [...]” (p. 143).

El autor señala que “[...] si la tasa de interés aumenta, por ejemplo a causa de un cambio en la política monetaria del país [...], el costo del endeudamiento aumenta, lo cual incrementa a su vez el costo de oportunidad de la inversión [...]” (pp. 142-143). Finalmente el autor resalta que existe una “[...] relación inversa entre la cantidad de inversión demandada y la tasa de interés de mercado, si todo lo demás, incluso las expectativas de las empresas, se mantiene constante [...]” (p. 142). (Ver Figura 1).

Figura 1: Curva de demanda de inversión de la economía



Fuente. McEachern (2013: 142)

Para Samuelson y Nordhaus (2010), dentro de los principales factores determinantes que influyen en la inversión está, en primer lugar, el ingreso que las empresas esperan obtener en un futuro producto de mayores ventas gracias a las inversiones realizadas; otro factor, según los autores, son las expectativas “[...], es decir, la confianza de los empresarios. La inversión es una apuesta al futuro y se invierte cuando se apuesta a que la inversión reeditaré en mayores ingresos [...]” (p. 430); finalmente, los autores mencionan como último factor al costo de la inversión, ya que por ejemplo, en el caso de los bienes duraderos “[...], el costo de capital incluye no sólo el precio del bien de capital, sino también la tasa de interés que los deudores pagan por financiar el capital, así como los impuestos que las empresas pagan sobre su ingreso” (p. 429). Con respecto a la tasa de interés, los autores señalan que “[...]. Para mostrar la relación entre las tasas de interés y la inversión, los economistas utilizan la llamada curva de la demanda de inversión” (p. 430).

Según Paschoal (2008), la inversión es una variable muy volátil en comparación con el consumo. Los factores determinantes de la inversión de las empresas son varios, pero los que más destacan son

Ociosidad y obsolescencia

- Tasa de ociosidad en el empleo de los bienes de capital disponible.
- Obsolescencia de los bienes de capital que se emplean.
- Ritmo de las innovaciones tecnológicas en materiales, procesos y productos.

Crecimiento de la economía y clima de negocios

- Crecimiento proyectado de la demanda agregada.
- Expectativas de los empresarios en cuanto a la evolución del mercado interno y de los megamercados mundiales.
- Clima de los negocios.

Costos, rentabilidad e intereses

- Costos de los bienes de capital.
- Tasas esperadas de rentabilidad en flujos de valor actual.
- Nivel de la tasa de interés (pp. 717-718).

Con relación a la primera categoría, ociosidad y obsolescencia, el autor explica que el nivel de ociosidad en los bienes de capital influye sobre las decisiones de inversión en una empresa. El autor además da un ejemplo de cómo este factor unido a otros afectan a las decisiones de inversión

“[...] En épocas de recesión, caracterizadas por la caída de la demanda agregada, aumentos en las cantidades de productos finales no absorbidos por el mercado, elevación de las tasas de desempleo del factor trabajo y aumento de la ociosidad de las plantas instaladas, las decisiones de inversión generalmente se postergan. Igualmente si ocurre una recuperación coyuntural de la demanda agregada, que amplíe la absorción de productos terminados por los mercados del sector real de la economía, el retomar los gastos de inversión no es inmediato y los empresarios buscan asegurarse de que la recuperación no sea el resultado de movimientos efímeros no sustentables” (p. 718).

Muy aparte del nivel de ociosidad, se encuentran, según el autor, la obsolescencia de los bienes de capital y el ritmo de las innovaciones. Obviamente el ritmo en las innovaciones tecnológicas va a generar que los bienes de capital se vuelvan obsoletos con el pasar del tiempo aunque no estén depreciados en su totalidad y esto generará que las empresas apuesten por una mayor inversión para mantener sus niveles de competitividad en sus sectores. El mismo autor agrega que “[...]. Para acompañar las tendencias y las iniciativas de los líderes en competitividad e innovaciones, las empresas innovadoras se deciden por nuevas inversiones para su modernización, aun cuando operen con equipos funcionalmente no depreciados y parcialmente ociosos [...]” (p.718).

En la segunda categoría, Crecimiento de la economía y clima de negocios, el autor sostiene que

“[...] el crecimiento de la economía en su conjunto es un factor muy importante que determina las inversiones de las empresas. La expansión económica, sustentada por la demanda agregada, anima a los empresarios a ampliar sus capacidades efectivas de producción, quizá como barreras de entrada a nuevos competidores. Si estas barreras no se establecieran, las inversiones acabarían resultando de iniciativas de nuevos empresarios.

La expansión proyectada de la economía define así la buena parte de las decisiones de inversión [...]” (p. 719).

Al crecimiento proyectado de la economía, dice el autor, se le suma las expectativas para influenciar en las decisiones de inversión de las empresas. El autor explica que estos dos factores

“Las proyecciones y las expectativas definen el clima de los negocios. Éstas interactúan con las proyecciones definidas por criterios técnicos y ejercen influencias recíprocas. Se establecen entonces criterios de optimismo o de pesimismo, que se propagan de un sector a otro. El clima percibido en un sector de la economía puede difundirse a otros, en especial cuando sus manifestaciones ocurran en sectores de gran capacidad de influencia, ya sea por el poder y lo significativo de sus liderazgos o por su importancia en el origen de las relaciones intersectoriales de producción. Así, los climas de optimismo o pesimismo interactúa con evaluaciones técnicas y condicionan la atmósfera de negocios

dentro de la cual se establecen visiones al futuro y decisiones de inversión” (p. 719).

Finalmente el autor resalta el rol que juegan, en las decisiones de inversión de las empresas, los costos de los bienes de capital, seguido por las tasas de interés que brindan las instituciones financieras para que las empresas puedan adquirir bienes de capital, y por último el rendimiento esperado de la inversión ya que “[...] las decisiones finales se rigen por evaluaciones de las tasas de rentabilidad de los flujos actuales. La base de estas evaluaciones son los costos presupuestarios de bienes de capital que completarán las inversiones planeadas” (p. 719), asimismo el autor agrega que:

“La rentabilidad esperada es uno de los principales factores de atracción en los negocios. Varía de manera considerable según el sector y de una época a otra. El estímulo de la competencia, el lanzamiento de productos sustitutos, los cambios de hábitos de la sociedad, la entrada en el mercado de nuevos competidores con tecnologías de proceso más avanzadas, las barreras de entrada y salida son factores determinantes de la rentabilidad de la inversión. Como su evolución futura es incierta, siempre existe el riesgo de que la rentabilidad efectiva no corresponda a los flujos proyectados” (pp. 719-720).

De acuerdo con Casas (2007) la inversión y el consumo tienen comportamientos muy distintos, ya que la primera tiene un comportamiento bastante inestable mientras que la segunda es más estable. Ahora el autor señala que “[...] Estos cambios en el gasto realizado en inversión tienen efecto importante sobre el nivel de demanda agregada y, en consecuencia, sobre el nivel de producción, renta y empleo” (p. 777).

El autor resalta que las expectativas de los empresarios (también llamadas ‘los espíritus animales’ de los empresarios por Keynes) son considerados como el factor determinante más importante y que más influye en el nivel de inversión. Estas expectativas, además de ser influenciadas por factores económicos lo son también por factores políticos “[...] tales como la estabilidad o inestabilidad del sistema político del país (lógicamente, cuando la situación política es inestable, los empresarios no invierten), la situación política internacional, etc. [...]” (p. 779). De una manera concreta el autor sustenta sus afirmaciones al decir que

“[...] Puede que el director de una empresa esté convencido de que si aumentara su producción [...], sus beneficios se incrementarían sustancialmente. Pero la construcción de la nueva planta o la ampliación de la ya existente, y la compra y la instalación de nueva maquinaria y equipo requieren tiempo. El retardo o desfase en el tiempo entre las necesidades corrientes (del momento en que se estiman) y las condiciones y posibilidades que se darán en el futuro hace que las decisiones sobre invertir sean difíciles de tomar para los empresarios. Los empresarios no pueden tener certidumbre de que las condiciones existentes en el momento de decidir y en el de implementar la inversión seguirán dándose en el futuro (durante el tiempo de vida útil de la nueva inversión). Tampoco pueden estar seguros de que en el futuro se darán las condiciones que han estimado se producirán.

Dado que el rendimiento de los bienes capital se materializan en el futuro (en un periodo de tiempo posterior al momento en el que se realiza la inversión, y ese periodo de tiempo dura varios años: la duración de la vida normal de la maquinaria y el equipo), las empresas toman decisiones sobre efectuar inversiones basándose en las expectativas que tienen acerca del futuro. Una empresa expandirá sus capacidad para obtener beneficios (su capacidad de producir un volumen mayor de output) sólo si tiene confianza en que el mercado para este output adicional existirá en el futuro; y ampliará su capacidad productiva hasta aquel nivel correspondiente al porcentaje del mercado de producto que espera capturar.

En consecuencia, las predicciones sobre el comportamiento de la inversión a nivel agregado son arriesgadas, ya que los distintos empresarios evalúan las condiciones presentes y futuras de forma diferente. De hecho, una de las mayores dificultades con las que se tropiezan los economistas al formular previsiones sobre la marcha futura de la economía estriba en intentar predecir lo que las empresas gastarán en inversión en el futuro próximo. Tanto los responsables de la política económica del Gobierno, como las organizaciones de empresarios, los sindicatos y todas las instituciones interesadas en las cuestiones económicas, tratan de estimar cuáles son los probables planes de inversión de las empresas en el futuro a través de encuestas, pero estos planes son difíciles de predecir, ya que siempre están sujetos a cambios, generalmente en una dirección baja. Cuando la situación es mala, los planes de inversión son archivados; y cuando los empresarios ven el futuro con optimismo, los planes de inversión son desarchivados e implementados (pp. 778-779).

El autor menciona que otro factor determinante de la inversión y de vital importancia es el cambio tecnológico. El mismo autor argumenta que

“[...]. En su búsqueda de obtener mayores beneficios, las grandes empresas están interesadas en realizar investigación que les permita desarrollar nuevos productos y nuevas técnicas de producción. Muchas de ellas gastan cantidades sustanciales de recursos en investigación, gasto que ya constituye de por sí una forma de inversión. Pero además, cuando una empresa ha desarrollado un nuevo proceso productivo o un nuevo producto que le puede dar una ventaja frente a sus competidores, aquélla está fuertemente motivada para efectuar la inversión en el equipo capital necesario para emplear el primero o fabricar el segundo. A su vez, sus competidores se verán obligados a realizar inversiones en nuevo equipo para ponerse a la altura de aquélla o incluso superarla, si desean sobrevivir” (p. 779).

Entonces no sólo se trata de que los empresarios consigan mayores beneficios sino que los cambios en la tecnología también están orientados en reducir costos, por consiguiente:

“Las empresas también invierten con la finalidad de reducir sus costes de fabricación. Puede que los bienes o servicios producidos por una empresa no varíen (que continúen siendo esencialmente los mismos: los zapatos, la ropa, muchos productos alimenticios, etc.), pero el método de fabricarlos puede cambiar, y generalmente cambia en la dirección de hacerse más eficiente. Casi siempre este cambio implica el empleo de una tecnología más avanzada. Estos cambios tecnológicos son agrupados con frecuencia bajo la denominación de automatización. El resultado de tales cambios es generalmente un aumento de la productividad por trabajador empleado (o por hora de trabajo).

En ocasiones las empresas introducen procesos más automatizados (invierten en la maquinaria y equipo necesarios) simplemente como un medio más de intentar aumentar sus beneficios. Otras veces las empresas lo hacen como una respuesta a un incremento de los costes (una subida de los precios de las materias primas, de la energía y de los demás factores variables, y/o un aumento de los salarios), y con la finalidad de reducir éstos. Cuando una empresa o una industria invierten en equipo capital con la finalidad de reducir el número de trabajadores que necesita emplear, se dice que aquéllas se están haciendo más intensivas en capital y menos intensivas en trabajo (es decir, que emplean procesos productivos en los que se utiliza un número mayor de unidades de capital por cada unidad de

trabajo [...]). Aunque generalmente el empleo de procesos productivos con una mayor intensidad de capital lleva a una mayor eficiencia, no siempre ocurre esto. Para utilizar eficientemente aquéllos es necesario que la empresa tenga un tamaño mínimo. No obstante, para una economía en su conjunto o para una industria que estén en pleno empleo, es imprescindible introducir procesos productivos con mayor intensidad de capital (es decir, invertir en una mayor cantidad de equipo capital), si desean alcanzar un incremento en su capacidad de producción” (p. 780)

Otro factor determinante de la inversión, según el mismo autor, es el cambio en la demanda, pues “[...] el nivel de inversión [...] que se da en una economía depende en parte de la tasa de cambio de la demanda agregada, la cual a su vez, como sabemos, es una función del nivel de producción, renta y empleo [...]” (p. 780). Como complemento a esto, el autor ejemplifica que

“Si la demanda de un bien concreto está aumentando rápidamente, las empresas que lo producen aumentarán sus existencias (en orden a hacer frente a los pedidos futuros), y posiblemente invertirán en nuevo equipo y maquinaria para elevar la producción (para hacer frente a la nueva demanda y evitar perder la oportunidad de obtener beneficios adicionales) si entienden que el aumento de la demanda va a mantenerse en el futuro” (p. 780).

A nivel de gobierno, dice el autor, son las políticas económicas que se dan en país las que impactan sobre la magnitud de la inversión privada en tres maneras: “[...] el nivel de la tributación (la política fiscal en lo que afecta a las empresas), las posibilidades de obtener crédito y el tipo de interés (la política monetaria), y las regulaciones sobre la actividad industrial [...]” (p. 781).

Para el autor otro factor que determina los niveles de inversión son los costes de comprar, instalar y mantener nueva maquinaria y equipo. Respecto a este punto el autor señala que

[...]. Estos costes suelen aumentar considerablemente cuando se está en la fase de auge del ciclo económico [...], debido a que suben los precios de las máquinas, se hacen más largos los periodos de espera para obtenerlas y cuesta más su instalación (como consecuencia de que la economía está próxima al pleno empleo y no hay factores disponibles en el mercado) [...], el aumento de los costes puede jugar un papel crucial en hacer que la nueva inversión caiga a cero (lo que puede

dar lugar a que el ciclo económico cambie de tendencia y empiece una recesión). Asimismo, en los periodos de recesión (de bajo nivel de actividad económica y/o de reducción de ésta), los costes de la inversión tienden a disminuir (debido a que es mayor la disponibilidad de mano de obra y materiales), lo que estimula la compra de bienes capital factor que actúa de forma anticíclica (pp. 781-782).

El último factor determinante en las decisiones de inversión, para el autor, es el tipo de interés que “[...] es el porcentaje que cobran los bancos, las cajas de ahorro y los demás intermediarios financieros (las demás instituciones financieras cuyo negocio o actividad consiste en tomar dinero prestado de unos agentes económicos y prestárselo a otros) [...]” (p. 782). De acuerdo con el autor “[...] cuanto más elevado sea el tipo de interés, menor será la demanda de recursos para inversión y más reducida será ésta [...]. *A sensu contrario*, cuanto más bajo sea el tipo de interés, *ceteris paribus*, mayor será la inversión” (pp. 782-783). Asimismo, el autor explica que el tipo o tasa de interés es “[...] el precio de los recursos financieros (el precio del capital financiero, capital que es el que se convierte en inversión cuando se compra la maquinaria, el equipo, etc.) y, en consecuencia, constituye el coste de la inversión [...]” (p. 783).

Según el autor, la inversión, dada su naturaleza volátil e inestable, afecta en los niveles de producción, renta y empleo, es por eso que “[...]. Cuando la inversión aumenta, ello estimula a la economía en su conjunto y lleva a que ésta alcance un mayor nivel de renta y empleo [...]” (p. 785). Además el autor agrega que “[...] la inversión privada constituye un elemento dinámico de la economía, que induce cambios en otras variables, y que está determinada por factores externos al modelo” (p. 785).

Ante lo ya expuesto por el autor sobre los determinantes de la inversión privada, éste aclara que la inversión pública es afectada por otras variables y lo expone de esta forma

“En cuanto a la inversión pública, los factores de los que depende son muy distintos de los que determinan la inversión privada. En general, en aquella no juegan ningún papel ni los beneficios, ni la tasa de interés, ni el nivel de demanda agregada. Nos referimos aquí a la inversión del Gobierno (todo tipo de obras públicas) y no a la inversión de las empresas públicas (ésta la consideramos incluida en la inversión de las empresas). Los factores que determinan la inversión

del Gobierno son fundamentalmente dos: la creación de una infraestructura adecuada a las necesidades del país (carreteras, autopistas, pantanos, hospitales, escuelas, universidades, aeropuertos, puertos, canales, etc.) y la actuación anticíclica de la política fiscal. En este último caso el Gobierno realiza inversión con el fin de compensar en parte la deficiencia en la demanda privada. Con ella pretende el Gobierno contribuir a aumentar la demanda agregada y estimular la actividad económica del país en los periodos de recesión [...]” (p. 786).

Finalmente con respecto a la inversión extranjera directa (IED) Hill (2015) resalta que “[...]. Cuando la compañía efectúa la IED se convierte en empresa multinacional [...]” (p. 220). Según el Banco Central de Reserva (s/f), de acuerdo a la metodología de la balanza de pagos que se elabora en el Perú, señala que:

“La inversión directa extranjera en el país incorpora la inversión extranjera recibida. Una transacción es de inversión directa cuando corresponde a un inversionista que posee, individualmente, el diez por ciento o más de las acciones con derecho a voto de la empresa con quien realiza la transacción. En otras palabras [...] supone que los inversionistas directos tienen una participación duradera en la empresa residente y un grado de influencia en la dirección de la misma. La inversión directa extranjera incluye la reinversión de utilidades, los aportes nuevos de capital efectuados por el inversionista directo o la compra de participaciones de capital aunque no signifiquen recursos nuevos para la empresa (transferencia de acciones entre residentes y no residentes), los préstamos netos con matriz (recibidos menos pagados) entre el inversionista directo y su empresa afiliada” (p. 6).

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (2012), citado por el autor, la IED ha crecido rápidamente desde finales del siglo pasado en comparación con el comercio y la producción, es decir,

“[...] el flujo de IED se aceleró más que el crecimiento en el comercio y la producción mundiales; por ejemplo, entre 1992 y 2012, el flujo total de IED de todos los países se incrementó casi nueve veces, mientras el comercio mundial, medido por su valor, creció cuatro veces y la producción mundial aproximadamente 55% [...]” (pp. 220-221).

Las causas que han generado el rápido crecimiento de la inversión extranjera directa en el mundo, de acuerdo con el autor, son varias y se describen a continuación

La IED creció con más rapidez que el comercio y la producción mundiales por diversos motivos. Primero, y a pesar de la reducción general de las barreras comerciales en estos 30 años, las compañías aún temían a las presiones proteccionistas. Los ejecutivos ven en la IED un medio para eludir a las futuras barreras comerciales. Segundo, buena parte del aumento reciente de la IED se debe a los cambios políticos y económicos en muchos países en desarrollo. El cambio general en favor de instituciones políticas democráticas y economías de libre mercado “[...] estimuló la IED. En la mayor parte de Asia, Europa Oriental y América Latina, el crecimiento económico, la desregulación, los programas de privatización abiertos a inversionistas extranjeros y la supresión de muchas restricciones a la IED han convertido a estas regiones en objetivos atractivos para las multinacionales [...]” (p. 221).

En la actualidad, de acuerdo al autor, existen tres teorías o enfoques que tratan de explicar fenómenos vinculados a la inversión extranjera directa. La primera trata de buscar respuesta al por qué algunas empresas, para expandirse u operar internacionalmente, prefieren utilizar la inversión extranjera directa y no exportar ni entregar licencias. Las dos últimas tienen sus limitaciones, pues exportar puede acarrear que los precios de un determinado producto sean más elevados si suben los costos de transporte y también se puede enfrentar a las barreras comerciales que imponen los países. Por otro lado, con las licencias se corre el riesgo de que se queden y asimilen el conocimiento y la tecnología que se les entrega a la empresa del país anfitrión, además de no poder tener un control total en la gestión sobre la empresa a la que se le entrega la licencia. El segundo enfoque busca comprender por qué las empresas que forman parte de un sector eligen utilizar la estrategia de hacer inversión extranjera directa, y la respuesta probablemente es no perder competitividad, pues si una empresa decide realizar inversión extranjera directa las demás la imitan para no quedar rezagadas, pero este fenómeno se da normalmente en los oligopolios. El tercer enfoque está vinculado a la ubicación; es decir, busca conocer por qué algunas empresas al hacer inversión extranjera directa prefieren determinados lugares; de acuerdo con Dunning (1988) citado por el autor, la respuesta a esa interrogante yace en

los recursos (tangibles e intangibles) que se encuentran en un determinado espacio geográfico; el autor agrega que

“Con la expresión ventajas de localización específica Dunning se refiere a las ventajas de aprovechar los recursos o activos propios de determinado lugar en el extranjero y que a una empresa le resultan valiosos para combinar con sus propias ventajas exclusivas (como conocimientos tecnológicos, de marketing o administrativos). Dunning acepta el argumento de la teoría de la internacionalización de que las fallas del mercado dificultan que una empresa conceda licencias sobre sus activos exclusivos (sus conocimientos técnicos). Por tanto, afirma que combinar las ventajas o los recursos peculiares de un lugar y las ventajas exclusivas de una compañía requiere IED, pues es necesario que la empresa establezca centros de producción ahí donde se hallan esas ventajas o recursos.

Un ejemplo claro de los argumentos de Dunning son los recursos naturales, como el petróleo y otros minerales, que se ubican en determinados lugares. Dunning sustenta que una empresa debe hacer IED para explotar esos recursos extranjeros. Esto explica la IED de las compañías petroleras del mundo, que deben invertir donde esté el petróleo para combinar sus conocimientos tecnológicos y administrativos con el recurso valioso de la región de que se trate. Otro ejemplo son los recursos humanos valiosos, como trabajadores calificados y baratos. El costo y las capacidades de la mano de obra oscilan entre los países. Como esta no es comercializable internacionalmente, según Dunning, es lógico que una empresa establezca sus centros de producción donde sus costos y capacidades se presten para llevar a cabo de la mejor manera sus procesos de producción específicos.

Sin embargo, las implicaciones de la teoría de Dunning van más allá de los recursos básicos, como minerales y mano de obra. Pensemos en Silicon Valley, el centro mundial de la industria de la computación y los semiconductores. Muchas de las principales compañías mundiales del rubro, como Apple Computer, Hewlett-Packard, Oracle, Google e Intel, están muy cerca unas de otras en esa área de California; por consiguiente, en ella se generan muchas investigaciones de vanguardia y desarrollo de productos de computación y de semiconductores. De acuerdo con las ideas de Dunning, el conocimiento que se acumula en esa área sobre el diseño y la manufactura de computadoras y semiconductores no se consigue en ningún otro lugar. A medida que este conocimiento se comercializa,

se difunde por el mundo, pero la última palabra en esta industria se encuentra en Silicon Valley; en términos de Dunning esto significa que dicho lugar tiene una ventaja de localización específica respecto a la generación de conocimientos relacionados con los sectores de la computación y los semiconductores. En parte, tal ventaja se debe a la ingente concentración del talento intelectual en la zona y a una red de contactos informales con que las empresas se benefician de la producción de conocimientos de todos [...]” (pp. 229-230).

De acuerdo con el autor existen una serie de beneficios y costos que trae consigo la inversión extranjera directa tanto para el país anfitrión como para el país de origen. Dentro de los beneficios y costos que acarrea la inversión extranjera directa para el país anfitrión están vinculados a “[...] los efectos de la transferencia de recursos, en el empleo, la balanza de pagos y el impacto en la competencia y el crecimiento económicos” (p. 234).

Con respecto al primer punto, los efectos de la transferencia de recursos, tanto Lipsey (2002) como Li y Liu (2005) citados por el autor explican que “la inversión extranjera directa puede contribuir muy positivamente a la economía del país anfitrión, pues proporciona recursos de capital, tecnología y administrativos que de otra manera no estarían disponibles, lo cual impulsa el índice de crecimiento económico de dicha nación [...]” (p.234). Siendo más específico aún, con relación a los administrativos extranjeros, el autor describe que “[...]. Los administradores extranjeros capacitados en las técnicas administrativas más recientes pueden ayudar a mejorar la eficiencia de las operaciones en el país anfitrión, ya sea con desarrollos adquiridos o nuevos [...]” (p. 235); por el lado del capital y la tecnología, detalla que

“Respecto del capital, muchas EMN, dado su gran tamaño y fuerza financiera, tienen acceso a recursos que no están disponibles para las compañías del país anfitrión. Estos fondos pueden provenir de fuentes internas de la compañía, o bien, su reputación puede facilitar que obtengan préstamos en mercados de capital, lo cual no es tan sencillo para las empresas del anfitrión.

En cuanto a la tecnología [...] puede estimular el desarrollo económico y la industrialización. La tecnología puede adoptar dos formas, ambas valiosas: puede incorporarse a un proceso de producción (por ejemplo, la tecnología necesaria para descubrir, extraer y refinar petrolero) o en un producto (como computadoras

personales). Sin embargo, muchas naciones carecen de los recursos y las habilidades de investigación y desarrollo necesarios para instrumentar su propia tecnología de productos y procesos. Esto es particularmente cierto en las naciones menos desarrolladas, que dependen de los países industrializados para obtener gran parte de la tecnología que se requiera para estimular el crecimiento económico, y la IED puede proporcionársela” (p. 235).

Ahora, con relación al segundo punto, efectos en el empleo, el autor explica que

“Otro efecto benéfico resultado de la IED es que crea empleos en el país anfitrión que, de otro modo, no existirían. La IED afecta el empleo de manera directa e indirecta. El primer caso se presenta cuando una EMN extranjera contrata a ciudadanos del país anfitrión. Los efectos indirectos se observan cuando los proveedores locales crean empleos como resultado de la inversión [...]” (p. 235).

En cuanto a los efectos en la balanza de pagos, el autor señala que esto está vinculado a los resultados de este instrumento, es decir, sobre el superávit y el déficit. La inversión extranjera directa puede generar un aumento en el superávit o una reducción en el déficit en cuenta corriente, y las dos formas de lograrlo es: primero, cuando la IED genera una sustitución de importaciones de bienes y servicios, en otras palabras, se va a producir en el país anfitrión los productos que antes se importaban; y segundo, cuando los flujos de inversión extranjera directa llegan al país anfitrión para exportar productos a otras economías, por ejemplo

“[...] las exportaciones de China se elevaron de 26 mil millones de dólares en 1985 a más de 250 mil millones en 2011, y a 1.9 millones de millones en 2012. Muchos de este espectacular crecimiento de la exportación se debió a la presencia de multinacionales extranjeras que hicieron grandes inversiones en China durante la década de 1990” (pp. 236-237).

El autor explica que la inversión extranjera directa estimula la competencia y el crecimiento económico, por tanto, “[...]. El crecimiento de la competencia tiende a estimular las inversiones de capital de las compañías en planta, equipos, investigación y desarrollo, a medida que se esfuerzan por superar a la competencia [...]” (p. 237); además Ram y Zang (2002) citado por el autor señalan que “[...]. Los resultados a largo plazo pueden incluir una aceleración

del crecimiento productivo y de la innovación de procesos y productos, así como un mayor crecimiento económico [...]” (p. 237).

Dentro de los costos que trae la inversión extranjera directa en el país anfitrión, según el autor, está el hecho del poder económico y financiero que pueden tener las empresas subsidiarias de las empresas extranjeras y de esta manera puedan generar la quiebra de la competencia nacional y así crear un monopolio que a la larga perjudique a los consumidores. Los efectos en la balanza de pagos pueden ser perjudiciales ya que pueden generar déficit siempre y cuando las empresas subsidiarias importen una gran cantidad de insumos para su producción. Finalmente, se podría perder un cierto grado de soberanía y autonomía nacionales debido a que “[...] una matriz extranjera que en realidad no tiene compromiso con el país anfitrión, y sobre la cual el gobierno de este no posee un control real, podría tomar decisiones clave que afecten la economía de tal nación [...]” (p. 238).

El autor también señala que existen un conjunto de beneficios y costos que genera la inversión extranjera directa para el país de origen. De acuerdo con el autor, los beneficios de la inversión extranjera directa pueden darse de tres maneras

[...]. Primera, su balanza de pagos se beneficia del flujo de ingresos foráneos. La IED puede también beneficiar la balanza de pagos de la nación de origen si la subsidiaria extranjera crea una demanda para sus exportaciones de equipos de capital, bienes intermedios, productos complementarios y similares.

Segunda, los beneficios que el país de origen puede obtener de esta inversión extranjera directa surgen de los efectos en el empleo. Como sucede con la balanza de pagos, los efectos positivos en el empleo ocurren cuando la subsidiaria extranjera crea demanda por exportaciones provenientes de la nación de origen. Así, la inversión de Toyota en las operaciones de armado de automóviles en Europa ha beneficiado tanto a la balanza de pagos como al empleo en Japón al importar algunos componentes para sus armadoras europeas directamente de Japón.

Tercera, hay beneficios cuando la EMN el país de origen aprende valiosas habilidades al exponerse a los mercados extranjeros, que luego transfiere a su

nación de origen. Esto representa el efecto inverso de transferencia de recursos. Debido a su experiencia en los mercados extranjeros, la EMN puede aprender técnicas superiores de administración y mejores tecnologías para elaborar productos y desarrollar procesos [...]” (pp. 238-239).

El autor aclara que existen una serie de políticas por parte del país anfitrión para estimular la venida de inversión extranjera directa y no se vayan a otro país, por ejemplo, “[...] las más comunes son los incentivos fiscales, los préstamos blandos y las concesiones o los subsidios. Estas medidas están motivadas por un deseo de beneficiarse de la transferencia de recursos y los efectos de la IED en el empleo [...]” (p. 241). Para el autor también existen políticas para restringir la inversión extranjera directa en el país anfitrión, estas políticas adoptan controles para no permitir el libre desenvolvimiento de las empresas extranjeras, por ejemplo, no permitirles que ingresen a operar en determinados sectores o que tengan un control mínimo en la empresa subsidiaria por razones de estrategia y de seguridad nacional, además puede ser mediante un control en su operaciones, pidiéndoles ciertos requisitos. El país de origen también puede alentar o restringir la salida de la inversión extranjera directa, esta última con la finalidad de que inviertan en su país.

El Congreso de la República del Perú (s/f), en su portal web, ha publicado la Constitución Política del Perú de 1993, en ella se aprecia una serie de artículos que crean el marco para el desarrollo de la inversión privada nacional y extranjera. Los artículos 58, 59 y 63 están vinculados al régimen económico, mientras que los artículos 70, 71 y 72 están relacionados con la propiedad

Artículo 58°.- La iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.

Artículo 59°.- El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Artículo 63°.- La inversión nacional y la extranjera se sujetan a las mismas condiciones. La producción de bienes y servicios y el comercio exterior son libres. Si otro país o países adoptan medidas proteccionistas o discriminatorias que perjudiquen el interés nacional, el Estado puede, en defensa de éste, adoptar medidas análogas [...]

Artículo 70°.- El derecho de propiedad es inviolable. El Estado lo garantiza. Se ejerce en armonía con el bien común y dentro de los límites de ley. A nadie puede privarse de su propiedad sino, exclusivamente, por causa de seguridad nacional o necesidad pública, declarada por ley, y previo pago en efectivo de indemnización justipreciada que incluya compensación por el eventual perjuicio. Hay acción ante el Poder Judicial para contestar el valor de la propiedad que el Estado haya señalado en el procedimiento expropiatorio.

Artículo 71°.- En cuanto a la propiedad, los extranjeros, sean personas naturales o jurídicas, están en la misma condición que los peruanos, sin que, en caso alguno, puedan invocar excepción ni protección diplomática. Sin embargo, dentro de cincuenta kilómetros de las fronteras, los extranjeros no pueden adquirir ni poseer, por título alguno, minas, tierras, bosques, aguas, combustibles ni fuentes de energía, directa ni indirectamente, individualmente ni en sociedad, bajo pena de perder, en beneficio del Estado, el derecho así adquirido. Se exceptúa el caso de necesidad pública expresamente declarada por decreto supremo aprobado por el Consejo de Ministros conforme a ley.

Artículo 72°.- La ley puede, sólo por razón de seguridad nacional, establecer temporalmente restricciones y prohibiciones específicas para la adquisición, posesión, explotación y transferencia de determinados bienes (pp. 12-14)

Proinversión (s/f) señala que, tanto la inversión privada nacional y extranjera, está respaldada por un marco legal que está conformado por la Constitución Política del Perú de 1993; el decreto legislativo N° 662, Ley de promoción de las inversiones extranjeras; el decreto legislativo N° 757, Ley marco para el crecimiento de la inversión privada; y el decreto supremo N° 162-92.EF, Reglamento de los regímenes de garantía a la inversión privada.

De acuerdo con esta institución, los puntos que más resaltan dentro de este conjunto de normas y que van a sostener el desarrollo de la inversión extranjera en el Perú son (Ver Cuadro 4)

Cuadro 4: Puntos principales para el desarrollo de la inversión extranjera en el Perú

<p>Derechos Básicos del Inversionista Extranjero</p>	<p>Derecho de recibir un trato no discriminatorio frente al inversionista nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Libertad de comercio e industria, y la libertad de exportación e importación. - Posibilidad de remesar libremente al exterior las utilidades o dividendos previo pago de los impuestos que le correspondan. - Garantía a la libre tenencia y disposición de moneda extranjera. - Derecho a utilizar el tipo de cambio más favorable existente en el mercado. - Derecho a la libre reexportación del capital invertido. - Acceso irrestricto al crédito interno. - Libre contratación de tecnología y remesa de regalías. - Libertad para adquirir acciones de propiedad de inversionistas nacionales. - Posibilidad de contratar en el exterior, seguros para su inversión. - Posibilidad de suscribir con el Estado Convenios de Estabilidad Jurídica, para su inversión en el país.
<p>Modalidades de Inversión Extranjera</p>	<p>La inversión extranjera se puede dar libremente en cualquiera de las formas empresariales reconocidas por la ley, bajo las siguientes modalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inversión Extranjera Directa, como aporte al capital social. - Aportes para el desarrollo de joint-ventures contractuales. - Inversiones en bienes y propiedades ubicados dentro del territorio nacional. - Inversiones en cartera. - Contribuciones tecnológicas intangibles. - Cualquier otra modalidad de inversión que contribuya al desarrollo del país
<p>Libre Acceso a Sectores Económicos</p>	<p>Las inversiones extranjeras son permitidas sin restricciones en la gran mayoría de actividades económicas y no requieren de autorización previa. Son muy pocas las actividades que presentan restricciones a la inversión extranjera, como el transporte aéreo, el transporte marítimo, la seguridad y vigilancia privada, la inversión en zonas naturales protegidas y la fabricación de armas de guerra.</p>

Derecho de Propiedad	De acuerdo a la Constitución Peruana, el derecho de propiedad es inviolable, salvo casos excepcionales en que se permite la expropiación previo pago de una indemnización justipreciada que incluya compensación por el eventual perjuicio. Asimismo, en cuanto a la propiedad, los extranjeros, están en la misma condición que los peruanos. Sin embargo, dentro de los 50 kilómetros de las fronteras, los extranjeros no pueden adquirir ni poseer minas, tierras, bosques, aguas, combustibles ni fuentes de energía, con excepción de los casos de necesidad pública expresamente declarada por decreto supremo aprobado por el Consejo de Ministros.
Requisito de Rendimiento	Respetando los compromisos asumidos en la OMC, ningún mecanismo de selección ni requisito de rendimiento es aplicado o exigido a la inversión extranjera.
Libertad de la Organización y el Desarrollo de Actividades	Toda empresa tiene derecho a organizar y desarrollar sus actividades en la forma que juzgue conveniente. Se ha derogado toda disposición legal que fije modalidades de producción o índices de productividad, que prohíba u obligue a la utilización de insumos o procesos tecnológicos y, en general, intervenga en los procesos productivos de las empresas; salvo las disposiciones legales referidas a la higiene y seguridad industrial, la conservación del medio ambiente y la salud.

Fuente. Proinversión (s/f: 01)

De todo lo expuesto hasta ahora se puede concluir que la inversión al hacer variar el stock de capital va a originar que el crecimiento económico de un país fluctúe, obviamente que si la inversión aumenta esto se verá reflejado en un crecimiento de su economía, es otras palabras existe una relación directa entre estas dos variables; además, al tener la inversión esta característica, se puede inferir también que la IED, por ser un tipo de inversión, también posee dicha cualidad.

2.3.3. La apertura comercial

En la literatura se puede encontrar teorías que explican las bondades que pueden traer el comercio exterior y su relación con el crecimiento económico.

Las teorías que destacan en este campo son: el Mercantilismo, la Teoría de la Ventaja Absoluta, la Teoría de la Ventaja Comparativa y la Teoría de la Dotación de Factores de Eli Hecksher y Bertil Ohlin.

Respecto al Mercantilismo, Herrerías (2010) señala que este surge en el siglo XVI y se extiende al siglo XVIII. El Mercantilismo se caracterizó principalmente por defender la idea de que el Estado tiene como finalidad la acumulación de metales preciosos como oro y plata, pues de esta manera dicho Estado sería más rico, por tanto confundieron la idea de que el bienestar económico es sinónimo de riqueza económica; la intervención del Estado en el aspecto económico, aplicando especialmente políticas proteccionistas; sostener la idea de que el trabajo de las personas influye notablemente en el logro de bienestar económico de un país. El autor resalta otra característica del Mercantilismo que es la búsqueda de obtener siempre una balanza comercial favorable, ya que de esta forma aumentaría la riqueza del Estado por una mayor acumulación de metales preciosos. Arroyo (2011) también coincide con Herrerías al decir que “el gobierno promovía las exportaciones y desalentaba las importaciones que deberían pagarse en metales preciosos. En esta etapa predominó el control gubernamental (siglo XIV-XIX)” (p. 41). De esta manera queda claro la importancia que tenía el comercio exterior para esta doctrina; esta afirmación también es confirmada por Astudillo (1978) citado por Méndez (2014) al señalar que “el comercio exterior es una actividad económica más importante que el comercio interior y la industria es la actividad económica más importante” (p. 69).

Otra de las teorías es el de la Ventaja Absoluta, pero antes de poder explicarla es necesario conocer al hombre que la desarrolló, Adam Smith, que fue un personaje defensor de la libertad económica y política. Herrerías (2010) describe que

“Adam Smith fue ante todo un filósofo y economista optimista, ya que todos los males sociales los atribuía a los errores del gobierno. Tenía fe en la posibilidad de liberar al Estado de la pesadilla de la influencia de ciertas clases e individuos. Aceptaba que el gobierno era necesario sólo para proteger la propiedad, velar por la libertad, realizar obras públicas que no fueran costeables desde el punto de vista de provecho económico para los particulares, educar en casos inferiores y proteger al país en caso de guerra” (p. 120).

El autor explica que Adam Smith sostenía que las trabas en el comercio eran perjudiciales para una sociedad y que, por el contrario, una mayor libertad económica generaría mayores beneficios sociales.

“Para Smith el intercambio forzado y encausado por derechos, primas y subsidios no sólo no beneficia al país que los implanta sino que los perjudica. El tráfico debe ser espontáneo, movido sólo por la instancia de sus leyes naturales.

Con una visión optimista, dice Smith, que el libre cambio reditúa para todas las partes, puesto que los beneficios que reciba un país no deben ser contemplados como perjuicio para los demás. En tanto que los países comercien, se beneficiarán, pues el que compra recibe lo que necesitaba y el que vende se deshace de lo que poseía en exceso o que, por el momento, no necesita utilizar” (p. 122).

Finalmente el autor también señala que para Adam Smith “[...], los Estados deben comprar aquellos satisfactores que no pueden producir o que de hacerlo, serían muy caros. Por el contrario, los países que están en esa situación habrán de comprar los bienes que requieren en los países que los producen baratos y que, a su vez, comprarán las mercancías que aquellos producen a bajo costo” (p.123).

Por otro lado Laguna (s/f) enfatiza que fue Adam Smith quién señaló una serie de limitaciones del sistema mercantilista que dominaba por aquel tiempo y que por el contrario el libre comercio lo que genera es una mayor riqueza en las naciones que la practican siempre y cuando se guíen bajo el principio de la división del trabajo (p.1). Además el autor señala que

“La idea inicial es que para que exista comercio entre dos países uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian. Es decir, que si un país puede producir una unidad de algún bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien, entonces el primero tiene una ventaja absoluta.

De acuerdo con esta perspectiva, los beneficios del comercio están basados en el principio de la ventaja absoluta, bajo el siguiente argumento: un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros e, independientemente de las causas de las ineficiencias,

ambos se pueden beneficiar del intercambio si cada país se especializa en la producción del bien que produce con mayor eficiencia que el otro (p. 1).

Cornejo (2010) explica que Adam Smith trató de responder la siguiente pregunta: “¿Por qué algunos países se especializan en algunos productos y otros no?”(p.34); el autor sostuvo que “[...] con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tenía ventaja absoluta e importar aquellos otros en los que tuviera desventaja absoluta. A este razonamiento se le conoce como la teoría de la ventaja absoluta” (p. 35).

Según Arroyo (2011), señala que “esta teoría se basó en la especialización de cada nación en la producción de bienes aprovechando sus ventajas absolutas debido a los factores de producción (tierra, mano de obra, capital, tecnología) bien sean naturales o adquiridos” (p. 41). Asimismo él agrega con respecto a esta teoría que “[...] se alentaba la exportación de bienes con mayor ventaja absoluta y la importación de bienes con menos ventaja absoluta” (p. 41).

Respecto a la Teoría de la ventaja absoluta Hardwick et al. (1995) sostienen que “se dice que un país tiene una ventaja absoluta en la producción de un bien si puede producirlo más eficientemente que ningún otro; es decir, que, dado unos factores, obtiene el mayor nivel de producción” (p. 617).

Mankiw (2012) explica que “[...] los economistas utilizan el término ventaja absoluta cuando comparan la productividad de una persona, una empresa o una nación con la otra. El productor que requiera la menor cantidad insumos para producir un bien determinado tendrá una ventaja para producir dicho bien” (p. 54).

Para Mochón y Carreón (2014) “se dice que un país tiene ventaja absoluta sobre otros países en la producción de un bien cuando puede producir mayor cantidad de dicho bien, con los mismo recursos que sus vecinos” (p.278). Para explicar este concepto con un mejor detalle, los autores plantean el siguiente ejemplo:

Se va a suponer que se tiene el caso de dos países México y Chile, que producen dos bienes, alimentos y manufactura, utilizando las siguientes cantidades de trabajo (Ver Cuadro 5).

Cuadro 5: Ejemplo de ventaja absoluta

Chile	1 hora de trabajo para producir una unidad de alimentos. 2 horas de trabajo para producir una unidad de manufactura.
México	2 horas de trabajo para producir una unidad de alimentos. 1 hora de trabajo para producir una unidad de manufactura.

Fuente: Mochón y Carreón (2014; 278).

En base a esta información se desprende que Chile tiene ventaja absoluta en la producción de alimentos (requiere menos horas de trabajo que el país de México para conseguir una unidad de alimento), mientras que México tiene ventaja absoluta en la producción de manufactura. Dadas estas condiciones, Chile se especializará netamente en la producción de alimentos, mientras que México lo hará con respecto a las manufacturas” (p. 278).

En base a estas definiciones se puede concluir que los tres autores coinciden esencialmente que la Teoría de la ventaja absoluta consiste en que un país debe vender sus producto en los que tiene una mayor ventaja absoluta y comprar aquellos en los que no los tiene. Entonces queda claro que especializarse en el producto en el que se tiene ventaja absoluta produce crecimiento económico debido a la productividad.

En cuanto a la Teoría del Ventaja Comparativa, esta incorpora en su enfoque no solo la especialización sino también el del costo de oportunidad. La Teoría de la Ventaja Comparativa fue desarrollada por David Ricardo para explicar los beneficios del comercio internacional y la especialización. Masaki (2006) señala que David Ricardo desarrollo esta teoría en 1817 como una manera de mostrar su desacuerdo con las tarifas de importaciones de granos cultivados en el extranjero conocidas como las Leyes de Cereales. El autor además explica que

“Ricardo señaló que la abolición de las restricciones sobre el comercio internacional, además de favorecer a los pobres de Inglaterra, haría más ricos a Inglaterra y a todos los países con los que comerciaba, al darles incentivos para especializarse en la producción de bienes y servicios que cada uno podía producir al costo más bajo posible. Él demostró que este proceso de especialización aumentaría el producto en el mundo y por consiguiente aumentaría los niveles de vida” (p. 88).

Herrerías (2010) agrega que “Ricardo no se alarma del desequilibrio comercial pues, con sagacidad, opina que en ocasiones a un país le puede convenir importar determinados satisfactores con miras a canalizar recursos a otras actividades más atractivas, sea porque utilicen mayor mano de obra, generen más cuantiosos beneficios al capital o conserve en manos nacionales alguna industria estratégica”(p. 131).

Para poder entender la teoría de la ventaja comparativa es preciso conocer el primer lugar la definición de costo de oportunidad. Para Cornejo (2010) el costo de oportunidad es “[...] el número de unidades de un bien o servicio a los que la economía debe renunciar para producir una unidad adicional de otro bien o servicio; es decir, el costo de lo que dejo de hacer o ganar por la decisión que he optado” (p. 38). Una definición similar también la tienen Mochón y Carreón (2014) al señalar que todo en la vida tiene un costo y que el verdadero costo de algo es aquello a lo que se debe de renunciar para conseguirlo, por tanto, “el costo de oportunidad de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a la que debe renunciar para obtenerlo” (p. 37).

Ahora que se sabe el significado de costo de oportunidad, se puede entender mejor la definición de la Teoría de la ventaja comparativa. Mankiw (2012) explica que la ventaja comparativa es la “habilidad para producir un bien con un costo de oportunidad más bajo que otro productor” (p. 55). Además el autor agrega que “cuando las personas se especializan en producir aquel bien en el que tienen ventaja comparativa, el total de la producción de la economía se incrementa y el aumento en el tamaño del pastel económico puede utilizarse para mejorar el bienestar de todos” (p. 55). Case *et al.* (2012) sostienen que “un productor tiene una ventaja comparativa sobre otro en la producción de un bien o servicio cuando puede elaborar ese producto a un costo de oportunidad más bajo” (p. 29). Es

importante también, preguntarse ¿qué pasaría si un país tiene ventaja absoluta en todas las actividades que realiza? Arroyo (2011) explica que: “David Ricardo avanzó un poco más que la teoría de la ventaja absoluta llegó a la conclusión que es conveniente que un país se especialice en aquellos bienes que produce con mayor eficiencia e intercambie sus productos mediante el comercio con otros países que producen bienes con menor eficiencia aunque se trate de bienes que ellos pueden producir con mayor eficiencia” (p.42).

Finalmente la Teoría de la Dotación de Factores se enfoca en que un país debe comercializar aquellos productos en los que tiene una mayor cantidad de recursos para su elaboración en comparación con otros. Case *et al* (2012) mencionan sobre cuáles pueden ser las fuentes de la ventaja comparativa, y señalan que para muchos economistas la cantidad y calidad de recursos que posee un país (dotación de factores) constituye la principal fuente de la ventaja comparativa. Los autores señalan que Eli Heckscher y Bertil Ohlin, en la primera mitad del siglo XX, desarrollaron su teoría para explicar por qué las fuentes de la ventaja comparativa que posee un país sobre otro

“El teorema de Heckscher-Ohlin vincula la teoría de la ventaja comparativa con las dotaciones de factores. Supone que los productos se pueden elaborar usando diferentes proporciones de insumos y que estos últimos se pueden desplazar entre los sectores de cada economía, pero entre las economías. Según este teorema, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si está relativamente bien dotado de los insumos que se usan de manera intensiva en la elaboración de ese bien.

Esta idea es sencilla. Un país con una gran extensión de tierras fértiles probablemente tenga una ventaja comparativa en la agricultura. Un país con una gran cantidad de capital acumulado quizá tenga una ventaja comparativa en la manufactura pesada. Un país bien dotado de capital humano tal vez tenga ventaja comparativa en bienes altamente técnicos” (pp. 360-361).

Arroyo (2011) señala que “de acuerdo a esta teoría, los países producirán y exportarán bienes que incluyen grandes cantidades de los factores de producción que poseen en abundancia e importarán los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción que no existan o escaseen en su territorio [...]” (p. 44); de esta manera el autor menciona el siguiente ejemplo:

“[...] las naciones con una fuerza de trabajo relativamente numerosa se concentra en producir y exportar bienes que requieren mucha mano de obra y otros países con relativamente más capital que mano de obra, se especializa en bienes que incluyen mucho capital” (p. 44).

Foreman (1995) señala con respecto a esta teoría que “[...]. La escasez relativa de factores productivos varía de una región a otra y de un país a otro. En ausencia de comercio, estas diferentes escaseces relativas hacen que los precios relativos sean diferentes en cada país, aun suponiendo que los países tengan acceso a las mismas tecnologías de producción [...]” (pp. 51-52). Además los autores sostienen que “esta teoría implica que un país exportará los productos que sean intensivos en el factor de producción relativamente abundante [...]” (p- 52).

Por tanto se puede decir que estos tres autores llegan a la conclusión que un país tiene ventaja comparativa en un bien siempre y cuando su dotación de factores se lo permita, para poder finalmente exportarlo.

Luego de haber conocido las diversas posturas que resaltan las características que deben tener los países al momento de producir un bien y comercializarlo para así lograr un crecimiento económico, es necesario saber qué es la apertura comercial y cómo medirla.

Según el BCRP (s/f), la apertura comercial es el “proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como la reducción de aranceles y trámites de exportación e importación, entre otras” (párr. 01).

De acuerdo con Pugel (2004) “[...]. La apertura al comercio internacional puede influir en la rapidez en que una economía crece, la tasa a la cual su capacidad de producción está aumentando en el tiempo” (p. 127).

Según el autor, este crecimiento está vinculado con las nuevas tecnologías que se adquieren producto de una mayor apertura al comercio internacional, y lo explica de la siguiente manera

“[...] la nueva tecnología en un país tiene dos orígenes: desarrollada internamente y la importada de países extranjeros. Si un país se cierra al comercio internacional,

probablemente, pueda aislarse de esa segunda posibilidad pero, al fracasar en absorber y utilizar la nueva tecnología desarrollada en otros países, es probable que este país cerrado crezca lentamente. A la inversa, los países que están abiertos al comercio internacional crecen más aprisa [...].

El comercio proporciona acceso a nuevos productos y a versiones mejoradas de las existentes [...], los bienes de capital son un factor de producción importante que puede importarse. El comercio permite al país importar bienes de capital nuevos o mejorados, los cuales << incorporan >> unas tecnologías mejores que pueden usarse en la producción y aumentar la productividad. Los exportadores extranjeros pueden también mejorar el proceso, comunicando, por ejemplo, a las empresas importadoras de la mejor forma de usar el nuevo bien de capital [...].

Más general, la apertura a las actividades internacionales hace que las empresas e individuos de un país tengan más contacto con los desarrollos tecnológicos de otros países. Este mayor conocimiento aumenta la probabilidad de que el país gane con la utilización de la nueva tecnología y la compra de bienes de capital, mediante licencias o imitación de la tecnología.

Abrirse al comercio internacional puede también incentivar la innovación. El comercio puede proporcionar una presión competitiva extra a las empresas del país. Esta competencia lleva a las empresas a buscarla mejor tecnología para aumentar su productividad y desarrollar su competitividad internacional. Asimismo, el comercio proporciona mayores mercados en donde obtener rentabilidad de la innovación. Si las ventas en los mercados extranjeros proporcionan rendimientos adicionales, aumenta el incentivo para la innovación y las empresas dedican más recursos a actividades de I+D.

Abrirse al comercio internacional puede redundar en un aumento de la tecnología que un país puede utilizar, al facilitar la difusión de la tecnología extranjera en el país y acelerar el desarrollo interno de la misma. Además, estos incrementos de la base tecnológica en curso pueden ser utilizados para desarrollar innovaciones futuras [...]. La base tecnológica proporciona rendimiento crecientes a lo largo del tiempo en las actividades de innovación en curso. La tasa de crecimiento de la economía de un país (y para todo el mundo.) se incrementa a largo plazo.

En conclusión, la apertura al comercio puede acelerar el crecimiento económico a largo plazo. Esto indica una fuente adicional de ganancias del comercio internacional (o en general, de la apertura a las actividades internacionales). La

evidencia empírica muestra que hay una fuerte relación positiva entre la tasa de crecimiento de un país y su apertura internacional. No es ninguna prueba de causalidad, pero es coherente con el análisis teórico que sugiere que la apertura puede aumentar el crecimiento [...]” (pp. 127-128).

Para Gárate, Tablas y Urbina (2008) la apertura comercial puede ser calculada a través del índice de Apertura Comercial (IAC) que puede ser “[...] definido como la razón entre la suma de las exportaciones e importaciones a precios corrientes y el PIB nominal” (p. 37).

Con relación producto interno bruto, elemento base para calcular el índice de apertura comercial, Vargas (2002) señala que “el producto interno bruto es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en una economía en el periodo de un año [...]” (p. 297). El autor señala que este indicador muestra “[...] el valor de la producción que entra en la corriente de bienes y servicios de demanda final generados al interior de un país por nacionales y extranjero, en un periodo determinado, por lo general un año [...]” (p. 297). Con respecto a los bienes intermedios, el autor explica que:

“Los bienes y servicios finales son todos aquellos que compra el usuario final; por tanto, en la contabilidad del PIB no se toman en cuenta los bienes intermedios, que son aquellos bienes o servicios usados como insumos en el proceso de producción de otros bienes y servicios que están destinados al consumo final” (p. 297).

De acuerdo con Blanco (2008) el producto bruto interno o PBI puede definirse como “[...] el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos durante un año en territorio nacional [...]” (p. 204). Con respecto a esta definición el autor hace un análisis más detallado y señala que:

“-El PIB se valora a precios de mercado, esto es, a través del precio que pagan los consumidores [...].

-El PIB incluye tan sólo el valor de los bienes y servicios finales pero no el de los bienes y servicios intermedios que sirvieron para la fabricación de aquéllos. ¿Por qué no se incluyen los bienes intermedios? Porque el valor de estos bienes está ya incluido en el producto final [...].

-El PIB se computa a lo largo de un año. La producción se va generando constantemente y debe ser medida a lo largo de un periodo de tiempo. Dicho de otro modo, el PIB es un variable flujo.

-El PIB incluye sólo el valor de lo producido durante ese año. Si se vende ese año algo producido en otro año anterior, por ejemplo, un automóvil de segunda mano, el valor de esa venta no se incluirá en el PIB del año corriente. El motivo es que el valor de ese bien ya fue incluido en el PIB del año en que se produjo.

-Se incluye en el PIB lo producido en el interior de un país, con independencia de que los factores que lo producen sean propiedad de nacionales o de extranjeros [...]” (p. 205).

El autor incluye el PIB entre los aspecto que mide el ritmo de crecimiento de la producción agregada en una determinada economía. Entre los elementos para calcular el PIB está el precio, por tanto, este factor puede generar una serie de problemas y distorsiones a la hora de compáralo en periodos diferentes. Cuando el PIB se calcula, su crecimiento puede estar sometido a dos causas: por un incremento en la cantidad de bienes y servicios producidos o por un incremento en los precios de dichos bienes y servicios. Para no tener problemas durante las comparaciones se han establecido dos tipos: PIB nominal y PIB real. Con relación a estos dos últimos puntos el autor describe

“[...] definimos el Producto Interior Bruto nominal como aquél en el que se ha agregado la producción total del país utilizando los precios del año en el que se produjo cada bien o servicio. Por ello, esta magnitud se conoce también como PIB a precios corrientes. Las variaciones del PIB nominal pueden deberse tanto a cambios de las cantidades producidas como de los precios.

Por su parte, se define el Producto Interior Bruto real como aquél que se agrega utilizando los mismos precios para todos los periodos. Estos precios son los de un año cualquiera que se toma como base para el cálculo. Por ello, esta magnitud se conoce también como PIB a precios constantes, ya que está expresada en unidades monetarias constantes de un año base. Como el PIB real se calcula utilizando siempre los mismos precios, sus variaciones se deben sólo a cambios en las cantidades producidas de los bienes” (p. 205).

De acuerdo con Graue (2014), el PIB nominal busca medir “[...] el valor de la producción de un periodo (un año, un trimestre o un semestre), y los precios de

ese periodo (precios corriente) o de mercado” (p. 435). La autora agrega que este indicador muestra variaciones de un periodo a otro (normalmente de un año a otro) por un par de razones: la primera, por variaciones en la producción y la segunda, por variaciones en los precios de mercado. La autora resalta claramente que:

“El incremento en los precios se puede confundir con una mayor producción, debido a que ésta se mide de acuerdo con el valor de mercado. Para evitar esta distorsión se utiliza el PIB real, que mide la producción de un año determinado a precios constantes, o de un año base; el aumento en el PIB se puede atribuir a que la producción se incrementó; sin embargo, también se puede observar un PIB mayor si los precios de los bienes aumentaron.

Para comparar las producciones de diferentes años, se tienen que valorar los productos a los precios de un año en común. A esto se le llama valoración a precios constantes.

Con este ajuste se pueden ver los cambios reales que tuvo el producto y medir el crecimiento real de la economía (p. 435).

Para el cálculo del PIB real, dice la autora, puede hacerse por medio del Índice de precios que muestran “[...] cuánto han aumentado los precios, de acuerdo con un periodo base [...] mide las variaciones promedio de los precios de una determinada canasta de bienes y servicios que se considera representativa” (p. 436); además señala que los índices de precios “[...] representan una medición de la inflación a través del tiempo” (p. 436).

Finalmente, la autora precisa que “la utilidad del PIB real es observar qué tanto se incrementó la producción de un año a otro, pero eliminando el efecto del aumento de precios “(p. 437).

Por otro lado O’Sullivan y Sheffrin (2004) describen con relación al PIB nominal y el PIB real lo siguiente

“La producción de la economía puede aumentar de un año a otro y los precios también, por lo que necesitamos una medida de la producción que refleje los aumentos reales que experimenta ésta, que no tenga en cuenta las variaciones que ha sufrido los precios durante el año [...] el PIB nominal es el PIB expresado

en precios corrientes y el PIB real es el PIB ajustado para tener en cuenta las variaciones de los precios [...] (p. 478).

De acuerdo con los autores el PIB nominal se calcula sumando los productos que se obtienen de la multiplicación de las cantidades producidas con sus respectivos precios en un determinado periodo, mientras que para el cálculo de PIB real hace la misma operación pero a precios constantes, es decir, con los precios del año base.

De acuerdo con Rozenberg (2011), en su artículo publicado en 1996, describe lo que el PBI indica y su importancia para agentes económicos como el sector público y las empresas. A continuación lo explica de la siguiente manera

“El PBI es el indicador macroeconómico más utilizado por los expertos políticos y empresarios para analizar las economías y formular decisiones económicas en el futuro. El PBI no solo sirve para medir el crecimiento (positivo o negativo) económico, el desempeño estructural de la actividad económica y, junto con las cuentas nacionales, la evolución del ingreso y del gasto nacional, sino que también sirve de referencia para analizar el comportamiento de los sectores interno y externo de la economía, la participación del Estado en esta y mucho más cosas sobre el desempeño macro de un país o región.

El sector público y el privado elaboran sus planes de desarrollo, presupuestos fiscales, pronóstico y planes de producción e inversión teniendo en cuenta las cifras actuales y proyectadas del PBI y de las demás cuentas nacionales, pero si estas no son confiables, se introduce un margen de duda e incertidumbre en los agentes económicos, que puede influenciar negativamente en la toma de decisiones económicas y empresariales.

Un factor que distorsiona el cálculo del PBI en el Perú es la presencia de un apreciable sector de economía informal, rural y urbana, e ilegal muy difícil de estimar en cifras, pero que influye sobre la actividad económica interna, lo que se manifiesta a través del sector monetario por el exceso de dólares de las actividades ilegales en el mercado interno” (p. 45).

Según McEachern (2013) el PIB puede calcularse por el método del gasto que consiste en sumar los cuatro componentes del gasto agregado: el consumo, la inversión, las compras del gobierno y las exportaciones netas. Este gasto es lo

que realizan los diferentes agentes económicos. El autor explica cada uno de estos componentes de la siguiente manera

“[...] El consumo, o de manera más específica, los gastos personales de consumo, consta de las compras de bienes y servicios finales realizadas por los hogares durante el año [...].

La inversión, o más específicamente, la inversión doméstica privada bruta [...].

Las compras del gobierno, o en términos más específicos, el consumo y la inversión bruta del gobierno [...].

El componente final del gasto, las exportaciones netas, refleja el comercio internacional de bienes y servicios [...]” (p. 89).

Con relación al último componente, el autor señala que las exportaciones de un determinado país están influenciadas por los ingresos de las personas extranjeras, pues si sus ingresos aumentan la probabilidad es que aumenten las exportaciones de dicho país; por el lado de las importaciones, si el ingreso de la persona local aumenta la probabilidad es que las importaciones hacia ese país aumenten. Ahora “[...] las exportaciones netas, que equivalen al valor de las exportaciones menos el valor de las importaciones, tienden a disminuir a medida que aumenta el ingreso [...]” (p. 145).

Para la Asociación Fondo de Investigadores y Editores (2007) el PBI puede calcularse usando tres métodos: el método de la producción, el método del ingreso y el método del gasto.

De acuerdo con el autor, el cálculo del PBI por el método de la producción “[...] se deben considerar solo los productos finales elaborados en la economía, a precios de mercado [...]” (p. 690).

Para la obtención del PBI por el método del ingreso, el autor señala que “[...] es en base a los ingresos percibidos por los diferentes agentes económicos como pago debido a su participación en el proceso de producción” (p. 692). EL autor agrega que “esta forma de cuantificación también recibe el nombre de método del valor agregado, pues está constituido por la suma de las rentas generadas

en la producción [...] (p. 692)”. Para el autor los componentes para calcular el PBI por este método son (Ver Cuadro 6)

“-Rs: Remuneraciones a los asalariados, se refiere a los salarios percibidos por los trabajadores dependientes que figuran en planillas y a los trabajadores independientes que emiten recibos por honorarios pudiendo sus ingresos ser contabilizados, sin considerar deducciones.

-Re: Remuneraciones a los empresarios, son las ganancias que obtienen los propietarios de las unidades de producción.

-It: Intereses es la retribución que perciben los capitalistas (banqueros principalmente) por los créditos productivos otorgados a los empresarios.

-Al: Alquileres, ingresos que perciben aquellas personas que contando con bienes de capital no los utilizan pero si los arriendan a otras personas las cuales sí realizan una actividad productiva con ellos [...].

-D: Depreciación, conocida también como desgaste del capital fijo. Representa el valor de reposición de los activos fijos, tales como las instalaciones y equipos consumidos durante el periodo por su participación en el proceso productivo.

-(li-Ss): Impuestos indirectos neto de subsidios, expresa los ingresos del Estado. A los impuestos indirectos (IGV, ISC, ITF, etc) que representa los ingresos tributarios del gobierno, se le resta los subsidios (incentivos del gobierno a la producción) para saber el ingreso neto del gobierno.

-Fp: Factores pagaderos en el exterior, es el saldo neto de comparar los pagos por concepto de ingreso de los factores del mundo menos las entradas por concepto de ingreso de los factores ubicados en el exterior” (p. 693).

Cuadro 6: Componentes del PBI según el método del ingreso

$$\text{PBI} = \text{Rs} + \text{Re} + \text{It} + \text{Al} + \text{D} + (\text{li} - \text{Ss}) + \text{Fp}$$

Fuente. Asociación Fondo de Investigadores y Editores (2007: 693)

Finalmente para el cálculo del PBI por el método del gasto, el autor explica que es “[...] uno de los métodos más empleados para contabilizar la producción nacional. En este caso lo que se establece es como se gasta, entre los agente

económicos, las riqueza generada y como se reparte la producción en un determinado país” (p. 695). El autor señala que los componentes del PBI según este método son cinco (Ver Cuadro 7)

“-Cf. Consumo de las familias; llamado también consumo privado. Es el gasto más importante dentro del PBI [...].

-Cg. Consumo del gobierno; es el consumo público. Es decir, los gastos del gobierno en la compra de bienes y servicios producidos dentro de nuestro país [...].

-FBK. Formación Bruta de Capital; es la inversión bruta interna, tal como lo llama el BCR. Esta inversión a su vez se desdobra en dos partes, la primera es la inversión bruta fija hecha tanto por el sector privado como el sector público, la segunda es la variación de existencias que comprende el empleo de productos semielaborados por parte de las empresas y que eran parte de sus inventarios.

-X. Exportaciones; son las ventas al exterior [...].

-M. Importaciones; son las compras del exterior hechas por los residentes del país” (p. 695).

Cuadro 7: Componentes del PBI según el método del gasto

$$PBI = Cf + Cg + FBK + X - M$$

Fuente. Asociación Fondo de Investigadores y Editores (2007: 695)

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El presente trabajo de investigación fue desarrollado dentro de un enfoque cuantitativo, fue ex post-facto de tipo correlacional; además su diseño fue no experimental porque las variables no se manipularon y es de corte longitudinal porque la investigación se realizó en el periodo 2007-2016.

Para Valderrama (2013) el diseño no experimental consiste en que “se lleva a cabo sin manipular la (s) variable (s) independientes (s), toda vez que los hechos o sucesos ya ocurrieron antes de la investigación. Por ello es considerada como investigación ex pos facto. También se le denomina estudio retrospectivo, porque se trabajará con hechos que se dieron en la realidad (p. 178)”. El autor agrega que en este diseño, el fenómeno de estudio se observa en su entorno natural.

Hernández, Fernández y Baptista (2006), con relación a los estudios de tipo correlacional, sostienen que “La utilidad principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables relacionadas. Es decir, intenta predecir el valor aproximado que tendrá un grupo de individuos o casos en una variable, a partir del valor que poseen en la o las variables relacionadas.” (p. 106). Además los autores describen que las investigaciones longitudinales “[...] recolectan datos a través del tiempo en puntos o periodos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias” (p. 108).

3.2. Unidad de análisis

Según Hernández et al. (2006), la unidad de análisis viene a ser aquel elemento de donde se obtendrá los datos para la investigación. De acuerdo con los autores las unidades de análisis pueden ser: “[...] personas, organizaciones, periódicos, comunidades, situaciones, eventos, etc. [...]” (p. 236). Para el presente trabajo de investigación se tomó como unidad de análisis la economía peruana.

3.3. Población de estudio

La población estuvo constituida por los datos estadísticos de todas las variables e indicadores que intervienen en la tesis: (X1) Inversión extranjera directa, (X2) Apertura comercial, (Y) Crecimiento económico, apertura de crecimiento de año en curso, apertura de crecimiento del año anterior, inversión extranjera directa per cápita de año en curso, inversión extranjera directa per cápita del año anterior, PBI real per cápita del año en curso, PBI real per cápita del año anterior, correspondientes **al nivel nacional** y desde el periodo en que existen registros sobre ellos hasta la actualidad. Para un mejor detalle ver la matriz de consistencia ubicada en el Anexo 38.

3.4. Tamaño de muestra

La muestra estuvo constituida por los datos estadísticos de todas las variables e Indicadores que intervienen en la tesis: (X1) Inversión extranjera directa, (X2) Apertura comercial, (Y) Crecimiento económico, apertura de crecimiento de año en curso, apertura de crecimiento del año anterior, inversión extranjera directa de año en curso, inversión extranjera directa del año anterior, PBI real per cápita del año en curso, PBI real per cápita del año anterior, correspondientes al nivel nacional y en el periodo en que se hará la investigación, 2007-2016.

3.5. Selección de muestra

Para la selección de la muestra se utilizó un muestreo por conveniencia. La muestra escogida fue en base al año en que se inició la crisis económica y financiera internacional que es el 2007 y termina el presente estudio hasta el año 2016, pues hasta este periodo de tiempo existen datos para medir las variables e indicadores.

3.6. Técnicas de recolección de datos

Los datos que se utilizaron en el presente trabajo de investigación provienen de fuentes secundarias. Estos datos fueron recolectados de los informes que

presenta el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y Proinversión.

3.7. Análisis e interpretación de la información

Los datos se procesaron en el software Microsoft Excel 2010, donde los valores absolutos de cada año fueron transformados a valores per cápita considerando como denominador la población nacional del respectivo año, luego se calcularon las tasas de crecimiento de los valores per cápita con la fórmula:

$$TC_i = \frac{PC_i - PC_{i-1}}{PC_{i-1}}$$

Donde:

TC: tasa de crecimiento.

PC: valor per cápita.

i: año.

En el caso de la apertura comercial, la tasa de crecimiento se determinó en función a los valores absolutos. Los datos de las tasas de crecimiento de cada variable fueron ingresados al software estadístico Minitab 17.0. El análisis se realizó mediante la aplicación del modelo de regresión lineal múltiple, donde:

Variable dependiente (Y): Crecimiento económico (medido por la tasa de crecimiento del PBI real per cápita).

Variable independiente (X₁): Inversión extranjera directa (medida por la tasa de crecimiento de la inversión extranjera directa per cápita)

Variable independiente (X₂): apertura comercial (medida por la tasa de crecimiento del índice de apertura comercial)

Las hipótesis del estudio se contrastaron mediante el análisis de varianza. Además, para la verificación del supuesto de normalidad de errores se utilizó la prueba de Ryan Joiner, en el caso del supuesto de no autocorrelación de errores se determinó el estadístico de Durbin Watson; mientras que, para el supuesto de no multicolinealidad de las variables explicativas se analizó el valor de inflación de la varianza (VIF). Finalmente, se evaluó la bondad de ajuste del mejor modelo lineal mediante el coeficiente de determinación.

CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados

En la presente investigación los resultados muestran que tanto la apertura comercial como la Inversión Extranjera Directa (IED) inciden significativamente sobre el crecimiento económico del Perú durante el 2007 al 2016 (valor $p=0.004<0.05$) (Ver Cuadro 8).

De acuerdo a Pugel (2004), un país que posea una mayor apertura al comercio internacional generará que su economía crezca con mayor rapidez. El autor apoya su afirmación bajo el argumento de que el comercio permite interactuar con nuevas tecnologías que harán que la productividad aumente, por ejemplo, al importar nuevos y mejores bienes de capital, estos ayudarán a aumentar la producción de bienes y servicios y por ende el crecimiento económico del país; además una mayor apertura comercial genera nuevos mercados para colocar productos innovadores con mejores ganancias y puede causar una mayor competitividad, pues para no quedar a la zaga o desaparecer en el mercado, se tiene que innovar. El autor agrega que “en conclusión, la apertura al comercio puede acelerar el crecimiento económico a largo plazo. Esto indica una fuente adicional de ganancias del comercio internacional (o en general, de la apertura a las actividades internacionales). La evidencia empírica muestra que hay una fuerte relación positiva entre la tasa de crecimiento de un país y su apertura internacional. No es ninguna prueba de causalidad, pero es coherente con el análisis teórico que sugiere que la apertura puede aumentar el crecimiento [...]” (p. 128). Por tanto, se puede decir que una mayor apertura comercial generará un mayor flujo de intercambio tecnológico y de esta forma estimulará la productividad en una economía.

Teóricamente queda claro que la apertura comercial está relacionado positivamente con el crecimiento económico. Existen una gran variedad de trabajos empíricos que demuestran la relación positiva entre estas dos variables, por ejemplo, a nivel internacional, los estudios de Cubides (2016); Bayar (2016); Fetahi-Vehapi *et al.* (2015); Ferina (2015); Abdull y Ali (2015); Yusoff y Nuh (2015); Nyamazana *et al.* (2014); Mayasa, Ahmad y Abdul (2014); y Rodriguez

(2005) llegan a la conclusión del impacto que tiene la apertura comercial sobre el crecimiento económico, además de ser esta relación positiva. A nivel nacional Aponte (2010), al realizar su estudio sobre el impacto de apertura comercial sobre el crecimiento económico peruano en el periodo 1950-2008, llegó también a la conclusión de que efectivamente si hubo un impacto positivo. Los resultados del presente trabajo de investigación coinciden tanto por lo dicho teórica como empíricamente, es decir que la apertura comercial afecta significativamente en el crecimiento económico del Perú 2007-2016 (valor $p=0.004<0.05$) además de tener una relación positiva fuerte ($r=0.8152$). Este resultado además indica que, durante el periodo de estudio, la apertura comercial ha estado cumpliendo su rol de acumulador del factor de producción capital, pues tal como sostiene Hernández Rubio (2002) citado por Cubides (2016), que el comercio, al impulsar la acumulación de dicho factor y la difusión de la tecnología, hace que el crecimiento económico de un país se acelere.

Si bien es cierto que lo dicho teóricamente es respaldado por la evidencia empírica, sin embargo, existen investigaciones que contradicen lo descrito líneas arriba, un ejemplo claro es el trabajo realizado por Encinas et al. (2012) que señala que la apertura comercial y el producto mundial bruto durante el periodo 1951-1980 poseen una correlación positiva moderada ($r=0.5270$) mientras que para el periodo 1981-2002 prácticamente no existe correlación (0.0927). Otro estudio con conclusiones similares fue el realizado por Pérez y Montero (2013), donde señalan que durante el periodo 2006 y 2011 el país de Cuba no presentó una asociación ($r=0.15$) entre la variable apertura comercial y el crecimiento económico, además que el 2,3% de la variación del producto bruto interno es explicado por la apertura comercial en el modelo de regresión.

Mendoza (2014); Santivañez (2013); Samuelson y Nordhaus (2010); Casas (2007) y Jiménez (2006) sostienen que la inversión es un elemento que conlleva a la acumulación de capital y por ende al crecimiento económico. De manera más específica, es decir, sobre la Inversión Extranjera Directa, Lipsey (2002); y Li y Liu (2005) citados por Hill (2015) señalan que esta variable “[...] puede contribuir muy positivamente a la economía del país anfitrión, pues proporciona recursos de capital, tecnología y administrativos que de otra manera no estarían

disponibles, lo cual impulsa el índice de crecimiento económico de dicha nación [...]” (p. 234).

Con respecto a la Inversión Extranjera Directa, las conclusiones que se tienen sobre la relación de esta variable con el crecimiento económico son muy diversas. Por un lado existe evidencia empírica en donde la IED impacta positivamente sobre el crecimiento económico, por ejemplo, dentro de los trabajos a nivel internacional que respaldan esta afirmación se encuentran los elaborados por Peralta (2015); Suanes y Roca-Sagalés (2015); Melnyk, Kubatko y Pysarenko (2014); Gui-Diby (2014); y Loja y Torres (2013). A nivel nacional resalta el trabajo de Peláez (2013), quien concluye que, durante el periodo 1990-2012, estas dos variables tuvieron una relación positiva, además que al incrementarse la IED en una unidad ocasionaba que el PBI aumente en 0.455913%. Además de los ejemplos ya citados, existen autores como Amin y Khalid (2014) y Shafi (2014) que hacen una recopilación de varios trabajos de investigación cuyos resultados muestran una relación causal positiva entre ambas variables.

Los resultados del presente trabajo de investigación contradicen los hallazgos de los autores ya mencionados en el párrafo anterior, pues la IED no afecta significativamente en el crecimiento económico peruano durante el periodo 2007-2016 (valor $p=0.056 > 0.05$). Así como este resultado existen otros que hacen que el debate entre el efecto de la IED sobre el crecimiento económico sea puesto nuevamente sobre el tapete, por ejemplo, entre los resultados que muestran efectos negativos entre la IED y el crecimiento económico destacan los trabajos Khaliq y Noy (2007), donde señalan que existe un efecto negativo en el sector minero de Indonesia; y el de Alfaro (2003) que resalta el mismo efecto sólo en el sector primario de un conjunto de 47 países. Por el lado de los resultados nulos entre estas dos variables se puede mencionar el trabajo de Chakraborty y Nunnenkamp (2006), que no hallaron evidencia de una relación causal entre la IED y el crecimiento económico en el sector primario de la India.

Es necesario resaltar que no sólo la IED afecta al crecimiento económico de un país sino que el efecto puede darse a la inversa, es decir que el crecimiento económico influye en la IED, tal es el caso del trabajo realizado por Castillo y

Franco (2013) en donde señalan que, si bien el riesgo país y la tasas de interés libre de riesgo afectó negativamente sobre la IED en el Perú durante el periodo 1998-2013, el PBI tuvo una relación positiva con la IED. Gil (2013) también demuestra que el crecimiento del PBI y la IED de años anteriores tienen un efecto significativo sobre las expectativas de recepción de la IED en América del Sur, periodo 1992-2011. Anaya (2012), en su estudio que abarcó seis países latinoamericanos, incluido Perú, en el periodo 1980-2010, concluye que en el caso peruano el crecimiento económico influyó en la IED, además de ser esta relación unidireccional.

Además de lo ya descrito en este apartado se debe resaltar que la principal limitación que se tuvo para realizar esta investigación fue que las cifras del total de habitantes peruanos de los años 2015 y 2016 que se obtuvieron de la base de datos del INEI fueron estimaciones.

4.2. Pruebas de hipótesis

Hipótesis general.

La apertura comercial y la inversión extranjera directa inciden en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

Modelo lineal, análisis de varianza y coeficiente de determinación

El modelo de regresión lineal múltiple para estimar la tasa de variación del crecimiento económico peruano viene dado por la siguiente ecuación:

$$\hat{Y} = 0.04217 + 0.0343X_1 + 0.2145X_2$$

Donde:

Y: Crecimiento económico.

X₁: Inversión directa extranjera.

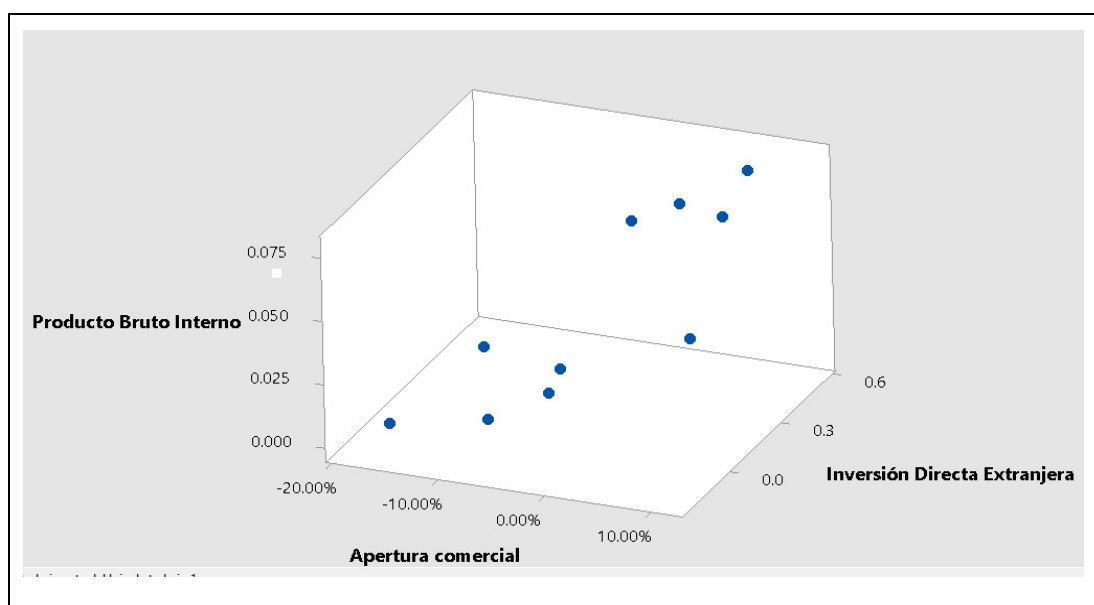
X₂: Apertura comercial.

El aporte de cada variable explicativa se analiza en referencia a los coeficientes de regresión, donde:

Si la inversión extranjera directa se incrementa en una unidad porcentual por año y la apertura comercial se mantiene constante, se estima el crecimiento

económico varíe en 0.0343 % anualmente. Asimismo, si la apertura comercial se incrementa en una unidad porcentual anual y la inversión extranjera directa se mantiene constante, se estima que el crecimiento económico varíe en 0.2145 % por año.

Figura 2: Dispersión 3D para las variables producto bruto interno, inversión directa extranjera y apertura comercial



Fuente: Elaboración propia

Ho: la apertura comercial y la inversión extranjera directa no inciden significativamente en el crecimiento económico del Perú, 2007-2016

H1: la apertura comercial y la inversión extranjera directa inciden significativamente en el crecimiento económico del Perú, 2007-2016

Cuadro 8: Análisis de varianza para la hipótesis general

Fuente	GL	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	2	0.005254	0.002627	13.01	0.004
Inversión Directa Extranjera	1	0.000824	0.000824	4.08	0.083
Apertura comercial	1	0.002695	0.002695	13.34	0.008
Error	7	0.001414	0.000202		
Total	9	0.006667			

Fuente. Elaboración propia

En Cuadro 8 se observa el análisis de varianza para la validación del modelo lineal. El valor del estadístico F de Fisher es igual a 13.01 y la probabilidad es 0.004 (<0.05), entonces se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, el modelo de regresión lineal múltiple es válido, es decir, la inversión extranjera directa y la apertura comercial inciden significativamente en el crecimiento económico del Perú.

Considerando el aporte de cada variable explicativa en el modelo lineal, se observa que los valores de probabilidad son 0.083 y 0.008 para la inversión extranjera directa y apertura comercial respectivamente; en referencia a dichos valores, se puede afirmar que la variable apertura comercial incide de manera significativa en el crecimiento económico peruano.

Cuadro 9: Bondad de ajuste de la hipótesis general

	S	R-cuad.	R-cuad. (ajustado)	R-cuad. (pred)
	0.0142110	78.80%	72.74%	62.82%

Fuente. Elaboración propia

En el Cuadro 9 se observa que el coeficiente de determinación ajustado es igual a 72.74% en referencia a este valor, se puede afirmar que el 72.74% de la variación del crecimiento económico peruano es explicado por las variables: inversión extranjera directa y apertura comercial, que fueron incluidas en el modelo de regresión lineal múltiple.

Hipótesis específica uno

La apertura comercial incide en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016.

Modelo lineal, análisis de varianza y coeficiente de determinación

Cuadro 10: Coeficientes del modelo de regresión

Término	Coef	EE del		
		coef.	Valor T	Valor p
VIF				
Constante	0.04579	0.00533	8.60	0.000
Apertura comercial	0.2569	0.0645	3.98	0.004
1.00				

Fuente. Elaboración propia

El modelo de regresión lineal simple para estimar la tasa de variación del crecimiento económico peruano en función de la apertura comercial viene dado por la siguiente ecuación:

$$\hat{Y} = 0.04579 + 0.2569 X_2$$

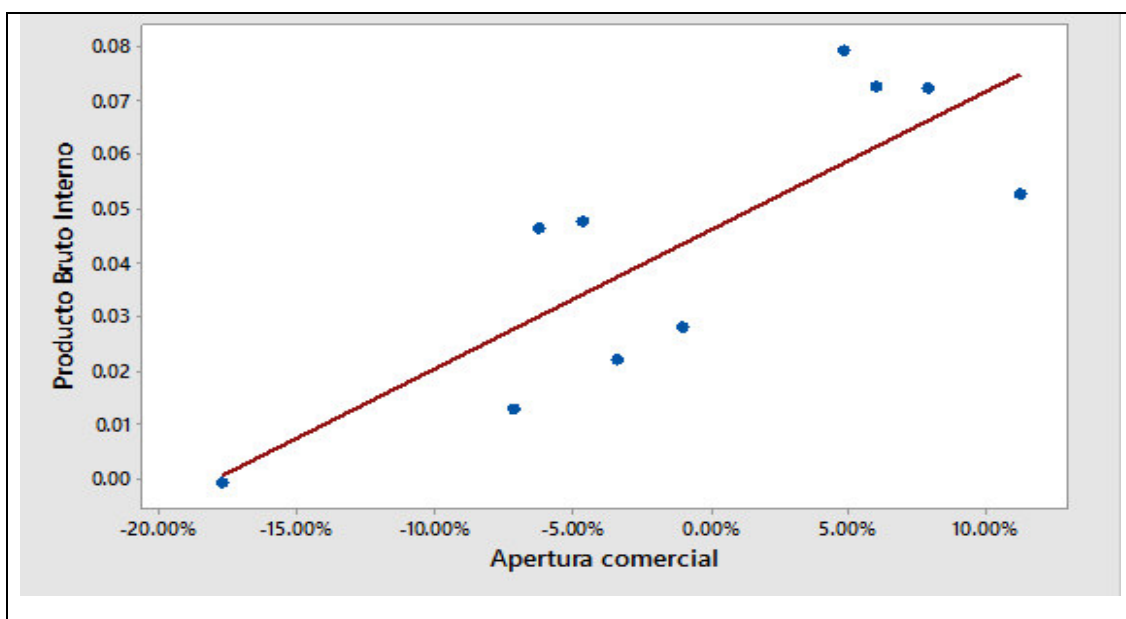
Donde:

Y: Crecimiento económico.

X₂: Apertura comercial.

De la ecuación lineal, se puede indicar que, si la apertura comercial se incrementa en una unidad porcentual por año, se estima que el crecimiento económico peruano varíe en 0.2569 % por año.

Figura 3: Dispersión para las variables producto bruto interno y apertura comercial



Fuente. Elaboración propia

Ho: la apertura comercial no incide significativamente en el crecimiento económico del Perú, 2007-2016.

H1: la apertura comercial incide significativamente en el crecimiento económico del Perú, 2007-2016.

Cuadro 11: Análisis de varianza para la hipótesis específica uno

Fuente	GL	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	1	0.004430	0.004430	15.84	0.004
Apertura comercial	1	0.004430	0.004430	15.84	0.004
Error	8	0.002237	0.000280		
Total	9	0.006667			

Fuente. Elaboración propia

En el Cuadro 11 se observa el análisis de varianza para la validación del modelo lineal. El valor del estadístico F de Fisher es igual a 15.84 y la probabilidad es 0.004 (<0.05), entonces se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, el modelo de regresión lineal simple es válido, es decir, la apertura comercial incide significativamente en el crecimiento económico peruano.

En referencia a la hipótesis de investigación, se afirma que la apertura comercial incide en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016

Cuadro 12: Bondad de ajuste de la hipótesis específica uno

S	R-cuad.	R-cuad. (ajustado)	R-cuad. (pred)
0.0167229	66.45%	62.25%	48.63%

Fuente. Elaboración propia

En el Cuadro 12 se observa que el coeficiente de determinación es igual a 66.45%; en referencia a este valor, se puede afirmar que el 66.45% de la variación del crecimiento económico peruano es explicado por la apertura comercial en el modelo de regresión lineal simple.

Hipótesis específica dos

La inversión extranjera directa incide en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016.

Modelo lineal, análisis de varianza y coeficiente de determinación

Cuadro 13: Coeficientes del modelo de regresión

Término	Coef	EE del		Valor T	Valor p	VIF
		coef.	Valor T			
Constante	0.03798	0.00755	5.03	0.001		
Inversión Directa Extranjera	0.0565	0.0253	2.23	0.056	1.00	

Fuente. Elaboración propia

El modelo de regresión lineal simple para estimar la tasa de variación del crecimiento económico peruano en función de la inversión extranjera directa viene dado por la siguiente ecuación:

$$\hat{Y} = 0.03798 + 0.0565X_1$$

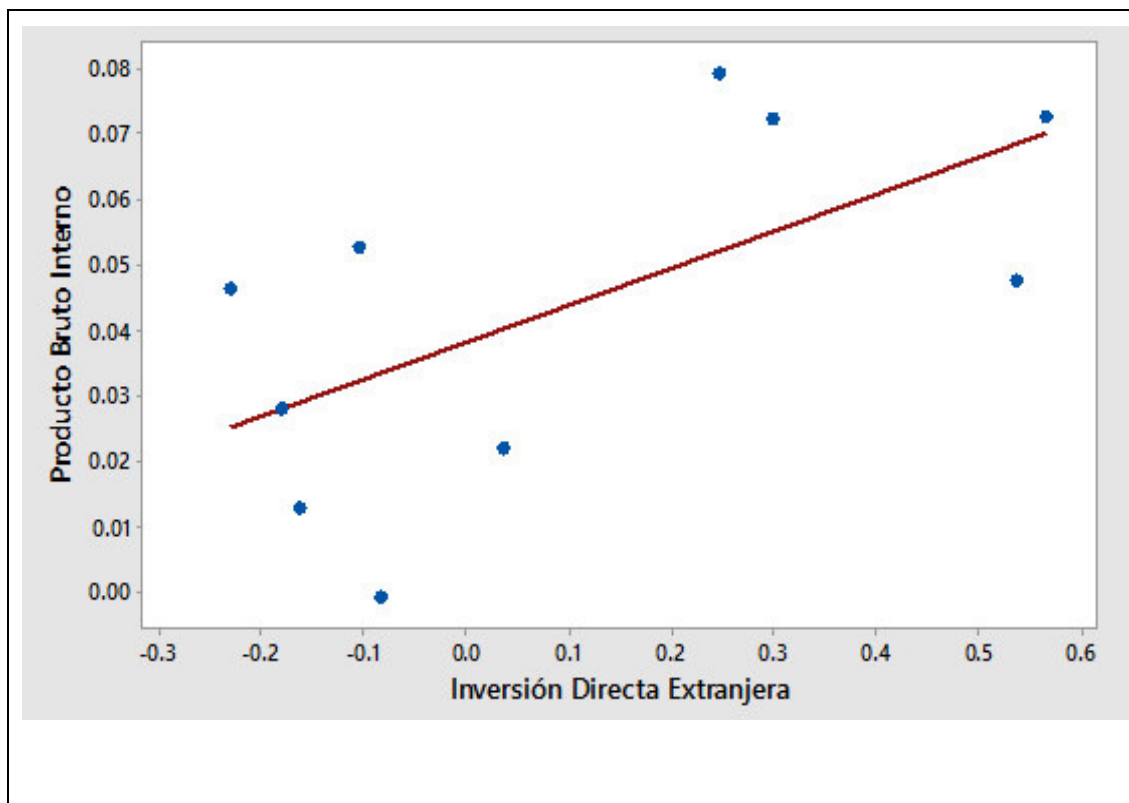
Donde:

Y: Crecimiento económico.

X₁: Inversión extranjera directa.

De la ecuación se puede señalar que; si la inversión extranjera directa se incrementa en una unidad porcentual por año, se estima que el crecimiento económico peruano varíe en 0.0565 % anualmente.

Figura 4: Dispersión para las variables producto bruto interno e inversión extranjera directa



Fuente. Elaboración propia

Ho: la inversión extranjera directa no incide significativamente en el crecimiento económico del Perú, 2007-2016

H1: la inversión extranjera directa incide significativamente en el crecimiento económico del Perú, 2007-2016

Cuadro 14: Análisis de varianza para hipótesis específica dos

Fuente	GL	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	1	0.002559	0.002559	4.98	0.056
Inversión Directa Extranjera	1	0.002559	0.002559	4.98	0.056
Error	8	0.004108	0.000514		
Total	9	0.006667			

Fuente. Elaboración propia

En el Cuadro 14 se observa el análisis de varianza para la validación del modelo lineal. El valor del estadístico F de Fisher es igual a 4.98 y la probabilidad es 0.056 (>0.05), entonces no se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, el modelo de regresión lineal no es válido; es decir, la inversión extranjera directa no incide significativamente en el crecimiento económico peruano.

Cuadro 15: Bondad de ajuste de la hipótesis específica dos

		R-cuad.	R-cuad.
	S	(ajustado)	(pred)
	0.0226614	38.38%	30.68%
			8.03%

Fuente. Elaboración propia

En el Cuadro 15 se observa que el coeficiente de determinación es igual a 38.38%; el cual es un valor alejado del 100%, esto se explica porque el modelo lineal no es válido.

En referencia a la hipótesis de investigación, se puede afirmar que la inversión extranjera directa no incide significativamente en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016.

4.3. Presentación de resultados

4.3.1. Verificación de supuestos para el modelo de la hipótesis general.

a. Normalidad de residuos.

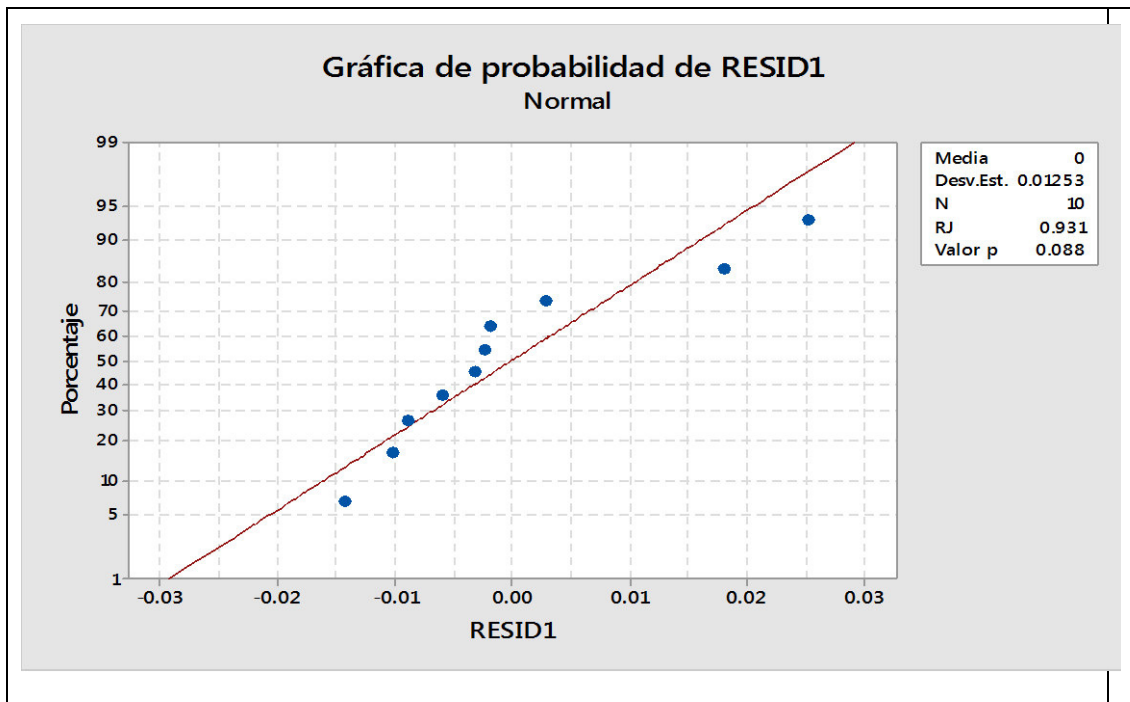
Hipótesis:

Ho: Los residuos tienen distribución normal.

H1: Los residuos no tienen distribución normal.

Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

Figura 5: Prueba de normalidad mediante el estadístico de Ryan Joiner relacionada a la hipótesis general



Fuente. Elaboración propia

Decisión y Conclusión:

En la Figura 5 se observa que el estadístico de prueba es 0.931; asimismo, el valor de probabilidad 0.088 es mayor que 0.05, entonces no se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, se puede afirmar, con un nivel de significación del 5%, que los residuos del modelo de regresión lineal múltiple tienen distribución normal. Se cumple el supuesto.

b. Autocorrelación de residuos.

Hipótesis:

Ho: No existe autocorrelación de residuos.

H1: Existe autocorrelación de residuos.

Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

Salidas del software (Minitab):

Estadístico de Durbin-Watson (DW) = 2.21959

Decisión y Conclusión:

El valor del estadístico de Durbin-Watson 2.21959 se encuentra entre 1 y 3, entonces no se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, se puede afirmar, con un nivel de significación del 5%, que no existe autocorrelación de residuos. Se cumple el supuesto.

c. Multicolinealidad.

Hipótesis:

Ho: No existe problema de multicolinealidad entre las variables explicativas.

H1: Existe problema de multicolinealidad entre las variables explicativas.

Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

Salidas del software (Minitab):

Cuadro 16: Valores de inflación de la varianza (VIF)

Término	Coef	EE del coef.	Valor T	Valor p	VIF
Constante	0.04217	0.00487	8.66	0.000	
Inversión Directa Extranjera	0.0343	0.0170	2.02	0.083	1.15
Apertura comercial	0.2145	0.0587	3.65	0.008	1.15

Fuente. Elaboración propia

Conclusión:

En el Cuadro 16 se observa que los valores de inflación de varianza (VIF) son 1.15 para cada una de las variables explicativas; como estos valores son cercanos a la unidad, se puede concluir, al nivel de significación del 5% que, no existe problema de multicolinealidad de las variables inversión directa extranjera y la apertura comercial. Se cumple el supuesto.

4.3.2. Verificación de supuestos del modelo de la hipótesis específica I

a. Normalidad de residuos.

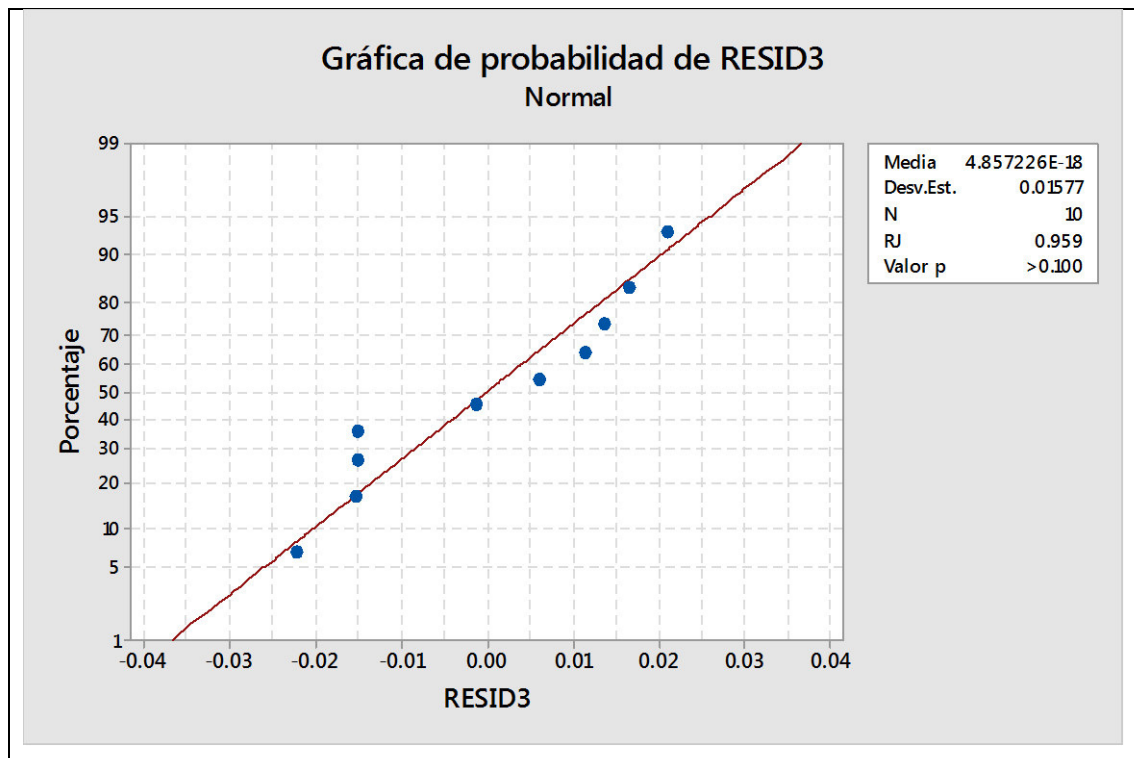
Hipótesis:

Ho: Los residuos tienen distribución normal.

H1: Los residuos no tienen distribución normal.

Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

Figura 6: Prueba de normalidad mediante el estadístico de Ryan Joiner relacionada a la hipótesis específica uno



Fuente. Elaboración propia

Decisión y Conclusión:

En la Figura 6 se observa que el estadístico de prueba es 0.959; asimismo, el valor de probabilidad es mayor que 0.10 (>0.05), entonces no se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, se puede afirmar, con un nivel de significación del 5%, que los residuos del modelo de regresión lineal simple tienen distribución normal. Se cumple el supuesto.

b. Autocorrelación de residuos.

Hipótesis:

H₀: No existe autocorrelación de residuos.

H₁: Existe autocorrelación de residuos.

Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

Salidas del software (Minitab):

Estadístico de Durbin-Watson (DW) = 1.66042

Decisión y Conclusión:

El valor del estadístico de Durbin-Watson 1.66042 se encuentra en el intervalo [1 – 3], entonces no se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, se puede afirmar, con un nivel de significación del 5%, que no existe autocorrelación de residuos. Se cumple el supuesto.

4.3.2. Verificación de supuestos del modelo de la hipótesis específica II

a. Normalidad de residuos.

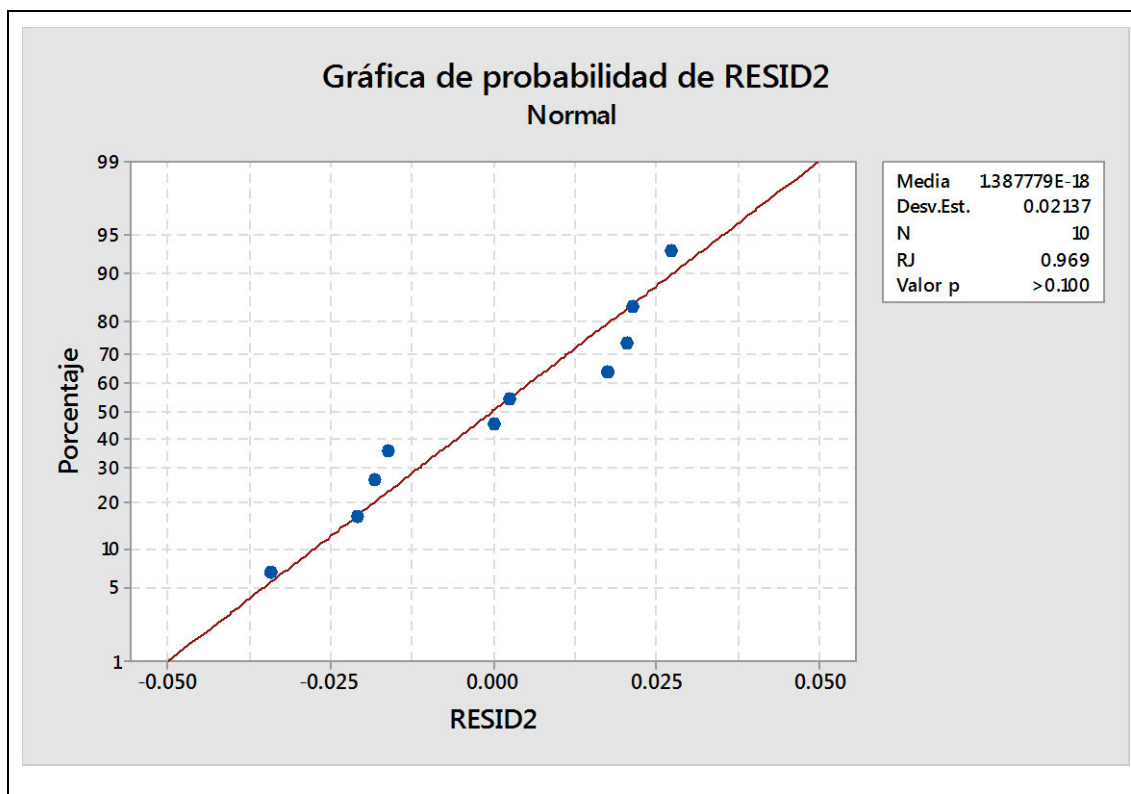
Hipótesis:

Ho: Los residuos tienen distribución normal.

H1: Los residuos no tienen distribución normal.

Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

Figura 7: Prueba de normalidad mediante el estadístico de Ryan Joiner relacionada a la hipótesis específica dos



Fuente. Elaboración propia

Decisión y Conclusión:

En la Figura 7 se observa que el estadístico de prueba es 0.969; asimismo, el valor de probabilidad es mayor que 0.10 (>0.05), entonces no se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, se puede afirmar, con un nivel de significación del 5%, que los residuos del modelo de regresión lineal simple tienen distribución normal. Se cumple el supuesto.

b. Autocorrelación de residuos.

Hipótesis:

Ho: No existe autocorrelación de residuos.

H1: Existe autocorrelación de residuos.

Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

Salidas del software (Minitab):

Estadístico de Durbin-Watson (DW)= 2.98014

Decisión y Conclusión:

El valor del estadístico de Durbin-Watson 2.98014 se encuentra dentro del intervalo $[1 - 3]$, entonces no se rechaza la hipótesis nula; por lo tanto, se puede afirmar, con un nivel de significación del 5%, que no existe autocorrelación de residuos. Se cumple el supuesto.

CAPÍTULO 5: IMPACTOS

5.1. Propuesta para la solución del problema

La presente investigación se realizó dentro del periodo 2007-2016; este intervalo de tiempo se caracterizó esencialmente por una desaceleración tanto económica como comercial a nivel mundial que se agudizaron en 2009 y que posteriormente mostraron una leve recuperación en los años posteriores. La crisis económica y financiera, que tuvo su inicio en 2007, produjo una serie de problemas tales como la pérdida de confianza en los diferentes agentes económicos y una escasez de financiamiento comercial que originaron obviamente un freno en el comercio y la producción mundiales; todas estas contrariedades acompañadas además de revueltas en algunos países árabes y de desastres naturales (el caso de Japón) marcaron este periodo lleno de fuertes oscilaciones en indicadores macroeconómicos de muchos países del orbe (OMC, 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014; 2015; FMI, 2015; 2017).

El Perú no estuvo ajeno a los diferentes hechos que se presentaron durante este lapso de tiempo. Dentro del contexto mundial que se describió líneas arriba la economía peruana presentó un comportamiento de desaceleración y recuperación; si bien la producción se contrajo en 2009, al parecer a consecuencia de la crisis internacional, lo cierto es que la tasa de crecimiento promedio del PBI real per cápita durante el periodo de estudio fue superior al del decenio anterior por casi dos puntos porcentuales (Ver Anexo 8); por otro la IED se estancó en una tasa de crecimiento promedio alrededor del 10% similar al periodo 1997-2006 (Ver Anexo 8); en cuanto al comercio internacional, tanto las exportaciones como las importaciones tuvieron un decrecimiento en el momento más crudo de la crisis económica internacional, para posteriormente mostrar una leve recuperación al finalizar el año 2016 (Ver Anexo 5)

Dentro de este contexto internacional y nacional en el que se desarrolló la presente investigación, la principal propuesta es seguir ahondando más en conocer sobre la relación que tienen estas variables en diferentes periodos de tiempo y sectores económicos de la realidad peruana.

5.2. Costos de implementación de la propuesta

Toda actividad que se desea implementar conlleva un costo, si esto se quiere expresar bajo un lenguaje cuantitativo, no se tiene una cifra exacta sobre el monto de cada investigación, pues estas están sujetas a diversos factores como a la profundidad del estudio, la cantidad de integrantes del equipo de investigación, entre otros.

5.3. Beneficios que aporta la propuesta

Todas las organizaciones para poder tomar decisiones adecuadas deben de hacerlas en base a información actualizada. Mientras la información llegue a los tomadores de decisiones en el momento oportuno el riesgo de equivocarse será menor. El beneficio principal que trae consigo esta propuesta es continuar con una serie de estudios rigurosos para que, en base a estos, los diferentes actores políticos y gremios empresariales puedan definir y plantear prioridades al momento de diseñar políticas de inversión y de comercio.

CONCLUSIONES

Con respecto a la hipótesis general que se planteó en el presente trabajo se concluye que la inversión extranjera directa y la apertura comercial inciden de manera significativa sobre el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016 (valor $p=0.004<0.05$); asimismo el 72.74% de la variación del crecimiento económico es explicado por las dos variables independientes. Es necesario mencionar que, en promedio, el crecimiento económico peruano aumentaría un 0.0343 % por año si se incrementa la IED en una unidad anual y manteniéndose constante la apertura comercial; del mismo modo, si se incrementa en una unidad la apertura comercial por año y se mantiene constante la IED entonces se estima que el crecimiento económico peruano aumentaría en 0.245 % anualmente.

Respecto a la hipótesis específica uno que indica que la apertura comercial incide significativamente en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016, se pudo concluir que sí existe tal efecto significativo y además positivo ($p=0.004<0.05$; $r=0.8152$), además, señalar que la apertura comercial explica más de la mitad (66.45%) de la variación del crecimiento económico peruano en el periodo de estudio ya antes mencionado. De esta manera este resultado apoya tanto a la literatura teórica como empírica que describen y explican los beneficios del comercio de su contribución y vínculo con el crecimiento económico.

Si bien es cierto que la IED tiene incidencia a nivel general en el crecimiento económico de un país, en el caso peruano, durante el periodo 2007-2016, se observó que no existe tal incidencia en estas dos variables en los años indicados que fueron uno de los principales motivos de esta investigación.

RECOMENDACIONES

Debido a que la apertura comercial incide significativa y positivamente en el crecimiento económico peruano durante el periodo 2007-2016, esto es una evidencia sobre la importancia que tiene esta variable para incidir en la variación de la producción nacional, razón por la que se recomienda que se diseñen políticas que busquen fomentar más la apertura comercial mediante la eliminación de barreras y la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales donde primen los intereses nacionales.

Una de las conclusiones de la presente investigación muestra que la Inversión Extranjera Directa no incide significativamente sobre el crecimiento económico peruano durante el periodo 2006-2017, esto no indica que se tenga que dejar de lado el fomento a este tipo de inversión, sino todo lo contrario, se debe seguir diseñando estrategias y políticas alineadas al crecimiento económico del país a través de un mayor flujo de Inversión Extranjera Directa hacia los diferentes sectores y regiones del Perú.

Se recomienda desarrollar futuras líneas de investigación relacionadas con estas variables, apertura comercial e inversión extranjera directa, a nivel sectorial, tal como turismo, minería, pesca, manufactura, entre otros; asimismo, realizar investigaciones vinculadas a los determinantes de la inversión extranjera directa en el Perú, tanto a nivel nacional como a nivel regional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdull A.; Ali M. 2015. The causal relationship among trade openness, financial development and economic growth: Evidence from Kuwait. *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking* 4 (1), 1385-1413. Recuperado el 09 de Set. de 2016 en <http://goo.gl/FvR72z>.
- Alfaro, L. (2003). Foreign direct investment and growth: Does the sector matter?. Recuperado el 09 de Set de 2016 en <https://goo.gl/KGW9FC>
- Álvarez A.; Barraza J.; Legato A. 2009. Inversión extranjera directa y crecimiento económico en Latinoamérica. *Información Tecnológica* 20 (6), 115-124. Recuperado el 03 de Set del 2016 en <http://www.scielo.cl/pdf/infotec/v20n6/art14.pdf>
- Amin, M. & Khalid, M. (2014). Foreign direct investment and economic growth: Literature review from 1994 to 2012. *Revista Procedia Social and Behavioral Sciences*, 129 (2014), 206-213 Recuperado el 07 de Set. de 2016 en <https://goo.gl/67OcU4>
- Anaya, A. (2012). Inversión extranjera directa y crecimiento económico. Evidencia para América Latina 1980-2010. *Revista de Economía del Caribe*, 10 (2012), 36-64. Recuperado el 03 de set de 2016 en <https://goo.gl/Vn8wE2>.
- Aponte M. 2010. Impacto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú 1950-2008 (tesis de licenciatura). Recuperado el 11 de Abr. del 2016 en <http://goo.gl/aZF6xB>.
- Arroyo, J. 2011. Introducción al comercio internacional. Lima, Perú, Editorial universitaria.
- Asociación Fondo de Investigadores y Editores. 2007. Introducción a la Economía, enfoque social. 2 ed. Lima, Perú. Lumbreras Editores
- Bayar Y. 2016. Impact of openness and economic freedom on economic growth in the transition economies of the european unión. *South-Eastern Europe Journal of Economics* 1, 7-19 Recuperado el 08 de Set. de 2016 en <http://goo.gl/1ZbqL2>.
- BCRP. s/f. Apertura comercial. Recuperado el 05 de Nov. de 2018 en <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/a.html>

- BCRP. s/f. Balanza de pagos. Recuperado el 29 de Feb. del 2016 en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Guia-Methodologica/Guia-Methodologica-12.pdf>
- BCRP. 2017. Balanza de pagos desde 1950 (Millones de US\$). Recuperado el 09 de Oct. de 2017 en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>.
- BCRP. 2017. Exportaciones por grupo de productos desde 1950 (Millones de US\$). Recuperado el 09 de Oct. de 2017 en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>.
- BCRP. 2017. Importaciones según uso o destino económico desde 1950 (Millones de US\$). Recuperado el 12 de Oct. de 2017 en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>.
- BCRP. 2017. Producto bruto interno desde 1950 (Millones de nuevos soles a precios de 2007). Recuperado el 01 de Oct. de 2017 en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>.
- BCRP. 2017. Producto bruto interno nominal desde 1950. Recuperado el 01 de Oct. de 2017 en <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>.
- Blanco J. 2008. Economía: teoría y práctica. 5 ed. Madrid, España. Mc Graw Hill.
- Casas J. 2007. Curso de economía. Valencia, España. Tirant to Blanch.
- Case K.; Fair R.; Oster S. 2012. Principios de Macroeconomía. 10 ed., México, Pearson Educación.
- Castejón R.; Méndez E.; Martínez J.; Pérez A. 2014. Introducción a la economía para turismo. 3 ed. Madrid, España. Pearson Educación S.A.
- Castillo P.; Franco C. 2013. Influencia del riesgo país en la inversión extranjera directa en el Perú, durante el periodo 1998-2013 (Tesis de Licenciatura). Recuperado el 25 de Ago. de 2016 en <http://goo.gl/2wg11w>
- Cerda H. 2012. Inversión pública, infraestructuras y crecimiento económico chileno, 1853-2010 (Tesis doctoral). Recuperado el 17 de Oct. del 2018 en <https://goo.gl/U97s1m>

- Chakraborty, C; Nunnenkamp P. (2006). Economic reforms, foreign direct investment and its economic effects in India. Recuperado el 05 de Set. de 2016 en <https://goo.gl/76aXnS>.
- Congreso de la República del Perú. (s/f). Constitución Política del Perú de 1993. Recuperado el 28 de Feb de 2016 en <http://www.congreso.gob.pe/Docs/files/constitucionpolitica-27-04-2015.pdf>
- Contreras C.; Cueto M. (2007). Historia del Perú Contemporáneo. 4 ed. Lima, Perú. Instituto de Estudios Peruanos.
- Cornejo E. 2010. Comercio internacional. Hacia una gestión competitiva. 4 ed, Lima, Perú. Editorial San Marcos.
- Cubides J. 2016. Efecto de una apertura comercial en el Ecuador (Tesis de Licenciatura). Recuperado el 05 de Set. de 2016 en <http://goo.gl/higvWA>.
- De Lira J. 2015. Karl Popper: Controversias en filosofía de la ciencia. Recuperado el 18 de Dic. de 2018 en https://www.uaa.mx/direcciones/dgdv/editorial/docs/ve_popper.pdf
- Diaz E. (2000). La posciencia: el conocimiento científico en las postrimerías de la modernidad. Buenos Aires, Editorial Biblos.
- Dornbusch R.; Fischer S.; Startz R. 2015. Macroeconomía. 12 ed. México. Mc Graw Hill Education.
- Encinas C.; Rodríguez B.; Encinas A. (2012). Apertura comercial y desarrollo económico mundial en la globalización. Nova Scientia 4 (8), 66-89. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/2033/203324394005.pdf>.
- Ershard M.; Haque M. 2016. Foreign direct investment, trade, and economic growth: An empirical analysis of Bangladesh. Economies 4 (2), 1-14. Recuperado el 11 de Set. de 2016 en <http://www.mdpi.com/2227-7099/4/2/7/htm>
- Fetahi-Vehapi M.; Sadiku L.; Petkovski M. 2015. Empirical analysis of trade openness on economic growth: An evidence for South East European Countries. Procedia Economics and Finances 19, 17-26. Recuperado el 05 de Set del 2016 en <http://goo.gl/Ng1yxg>.

- Ferina M. 2015. Trade openness and growth in developing countries: an analysis of the relationship after comparing trade indicators. *Asian Economic and Financial Review* 5 (3), 468-482. Recuperado el 06 de Set del 2016 en [http://www.aessweb.com/pdf-files/ae-fr-2015-5\(3\)-468-482.pdf](http://www.aessweb.com/pdf-files/ae-fr-2015-5(3)-468-482.pdf).
- FMI (2015) "Perspectivas de la economía mundial. Ajustándose a precios más bajos para las materias primas". Recuperado el 11 de Set. de 2017 en [file:///C:/Users/DOCENTETURISMO/Downloads/texts%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/DOCENTETURISMO/Downloads/texts%20(1).pdf).
- FMI (2017) "Perspectivas de la economía mundial: Introducción y capítulo 1 - Abril de 2017". Recuperado el 11 de Set. de 2017 en <http://www.imf.org/es/Publications/WEO>
- Foreman J. 1995. *Historia económica mundial, relaciones económicas internacionales desde 1850*. 2 ed. España, Prentice Hall
- Gárate J.; Tablas V.; Urbina J. 2008. *Análisis estructural de la relación existente entre apertura comercial y crecimiento económico de largo plazo en el Salvador (Tesis de Licenciatura)*. Recuperado el 15 de Ago. del 2016 en <http://goo.gl/xzRqtX>.
- Graue A. 2014. *Introducción a la economía*. México. Pearson Educación.
- Gil E. 2013. *Factores que determinan la Inversión Extranjera Directa en América del Sur (Tesis de Maestría)*. Recuperado el 01 de Set del 2016 en <http://goo.gl/FGifDk>
- Gui-Diby, S. 2014. Impact of foreign direct investment on economic growth in África: Evidence from three decades of panel data analyses. *Revista Research in Economics*, 68 (3), 248-256. Recuperado el 05 de Nov. de 2016 en [//goo.gl/O3RGDx](http://goo.gl/O3RGDx).
- Hardwick P.; Khan B.; Langmead J. 1995. *Economía Moderna*. 4ed Madrid, España. Minerva ediciones.
- Hernández R.; Fernández C.; Baptista P. (2006). *Metodología de la investigación*. 4 ed. México. Mc Graw-Hill.
- Herrerías A. 2010. *Fundamentos para la Historia del pensamiento económico*. 5 ed. México. Limusa.
- Hessen J. (1938) *Teoría del conocimiento*. Buenos Aires, Editorial Losada.

- Hill C. 2015. Negocios internacionales. Cómo competir en el mercado global. 10 ed. México. Mc Graw Hill Education.
- INEI. 2017. Producto Bruto Interno Total y por habitante 1950-2016 (valores a precios constantes 2007). Recuperado el 01 de Oct. de 2017 en <https://goo.gl/iQ56jh>.
- Instituto de Ciencias y Humanidades. (2008a). Historia del Perú, proceso económico, social y cultural. 3 ed. Lima, Perú. Asociación Fondo de Investigaciones y Editores.
- Instituto de Ciencias y Humanidades (2008b) Filosofía, una perspectiva crítica. Lima, Lumbreras Editores.
- Jahan S.; Saber A.; Papageorgiou C. (2014). ¿Qué es la economía keynesiana?. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>
- Jiménez F. 2006. Macroeconomía: enfoques y modelos. Tomo I. 3 ed. Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Khaliq, A.; Noy I. (2007). Foreign direct investment and economic growth: Empirical evidence from sectoral data in Indonesia. Recuperado de: <https://goo.gl/UGd2Wk>.
- Krugman P.; Wells R. 2013. Microeconomía. 3ed. España. Editorial Reverté.
- Laguna, C. s/f. Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional. Consultado el 19 de Nov. del 2015 en <http://www.ccee.edu.uy/ensenian/cateco1/docs/lectu00.PDF>
- Larrain F.; Sachs J. 2013. Macroeconomía en la economía global. 3 ed. Santiago de Chile, Chile, Pearson Educación de Chile Ltda.
- Loja L.; Torres O. 2013. La inversión extranjera directa en el Ecuador durante el periodo 1979-2011: Análisis de su incidencia en el crecimiento económico (Tesis previa a la obtención del título de Economista). Recuperado el 23 de May. Del 2016 en <http://goo.gl/h8III8>.
- Maletta H. (2015). Hacer ciencia. Teoría y práctica de la producción científica. Lima, Universidad del Pacífico.
- Mankiw N. 2012. Principios de economía. 6 ed. México. Cengage Learning Editores.

- Mankiw N. 2014. Macroeconomía. 8 ed. Barcelona, España. Antoni Bosch editor.
- Masaki S. 2006. Economía para Dummies. Bogotá, Colombia. Grupo Editorial Norma.
- Mayasa H.; Ahmad B.; Abdul S. 2014. The impact of trade liberalization on economic growth in Tanzania. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences 4 (5), 514-532. Recuperado el 09 de Set. del 2016 en http://hrmars.com/hrmars_papers/The_Impact_of_Trade_Liberalization_on_Economic_Growth_in_Tanzania.pdf
- McEachern W. 2013. Econ.Macroeconomía. 3ed. Mexico. Cengage Larning
- Melnyk, L., Kubatko, O. & Pysarenko, S. (2014). The impact of foreign direct investment on economic growth: case of post communism transition economies. Revista Problems and Perspectives in Management, 12 (1), 17-24 Recuperado el 08 de Abr. de 2017 en <https://goo.gl/UKiVW4>.
- Méndez J. 2014. Fundamentos de economía para la sociedad del conocimiento. 6 ed. México. Mc Graw Hill Education.
- Mendoza W. 2014. Macroeconomía intermedia para América Latina. Lima, Perú. Fondo Editorial de la Pontifica Universidad Católica del Perú
- Menyah K.; Nazlioglu S.; Wolde-Rufael Y. 2014. Financial development, trade openness and economic growth in African countries: New insights from a panel causality approach. Economic Modelling 37, 386-394. Recuperado el 09 de Set. del 2016 en <http://goo.gl/54B8Pc>
- Miller R. 2002. Economía hoy. 2001-2002 ed. Bogotá, Colombia. Pearson Educación de Colombia Ltda.
- MINCETUR. s/f. "Acuerdos comerciales del Perú". Recuperado el 28 de Ago. de 2017 en http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27.
- Mochón F. 2010. Principios de economía. 4 ed. México. Mc Graw Hill.
- Mochón. F. 2011. Microeconomía con aplicaciones a América Latina. México. Mc Graw Hill Educación

- Mochón F.; Carreón V. 2014. Macroeconomía con aplicaciones de América Latina. Mexico. Mc Graw Hill.
- Morán J. 2014. Claves para el diseño de la política económica en la actualidad. Madrid, España. Ediciones Pirámide.
- Monterubbianesi P. 2012. Crecimiento económico y trampas de pobreza: El rol de la salud (Tesis doctoral). Recuperado el 18 de Oct. de 2018 en <https://bit.ly/2yMBv0H>
- Nyamazana M.; Gladys N.; Jeremiah T. 2014. Trade openness and GDP growth nexus in South Africa. Global Journal of Management and Business Research 14 (7), 1-6. Recuperado el 09 Set. del 2016 en https://globaljournals.org/GJMBR_Volume14/1-Trade-Openness-and-GDP-Growth.pdf.
- O'Sullivan A.; Sheffrin S. 2004. Economía. Principios e instrumentos. 3 ed. Madrid, España. Pearson Educación.
- OMC. 2007. Informe sobre el comercio mundial. Sesenta años del sistema multilateral de comercio: logros y desafíos. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr07_s.htm.
- OMC. 2008. Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report_08_s.pdf.
- OMC. 2009. Informe sobre el comercio mundial 2009. Compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report_09_s.pdf.
- OMC. 2010. Informe sobre el comercio mundial 2010. El comercio de recursos naturales. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report_10_s.pdf.
- OMC. 2011. Informe sobre el comercio mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales de la coexistencia a la coherencia. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en

- https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf.
- OMC. 2012. Informe sobre el comercio mundial 2012. Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report12_s.pdf.
 - OMC. 2013. Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf
 - OMC. 2014. Informe sobre el comercio mundial 2014. Comercio y desarrollo: Tendencias recientes y función de la OMC. Recuperado el 11 de Set. de 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report14_s.pdf
 - OMC. 2015. Informe sobre el comercio mundial 2015. Acelerar el comercio: Ventajas y desafíos de la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC. Recuperado el 11 de Ago. De 2017 en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report15_s.pdf
 - Osorio M. 2013. Integración comercial y crecimiento económico en América Latina (Tesis doctoral). Recuperado el 17 de Oct. del 2018 en <https://goo.gl/LztawN>
 - Parkin M. 2009. Economía. 8 ed. México. Pearson Educación.
 - Paschoal J. 2008. Introducción a la economía. 3 ed. México D.F. Alfaomega Grupo Editor.
 - Peláez C. 2013. Inversión extranjera directa y su relación con el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1990-2012 (Tesis para optar el título de economista). Recuperado el 25 de May. Del 2016 en <http://goo.gl/oNWtmG>.
 - Peralta P. 2015. La inversión extranjera directa y su incidencia en el crecimiento económico de los países latinoamericanos 2000-2013 (Tesis de Licenciatura). Recuperado el 24 de Ago. del 2016 en <http://goo.gl/oMvmJq>.

- Pérez M.; Montero M. 2013. Apertura comercial y crecimiento económico: Estudios empíricos de Cuba y su comparativo con España. Revista Investigación Operacional 34 (1), 75-88. Recuperado el 12 de Abr. del 2016 en <https://rev-inv-ope.univ-paris1.fr/files/34113/34113-06.pdf>
- Proinversión. s/f. Régimen general. Recuperado el 29 de Feb. del 2016 en <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5800&sec=1>
- Proinversión. 2017. Estadísticas de Inversión Extranjera. Recuperado el 13 de Oct. de 2017 en <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1>
- Proinversión. 2017. Flujos de Inversión Extranjera Directa BCRP 1995-2018 (Estimaciones). Recuperado el 03 de Oct. de 2017 en <https://goo.gl/mF7XVq>.
- Proinversión. 2017. Principales inversionistas 2011-2016. Recuperado el 14 de Oct. de 2017 en <http://www.proinversion.gob.pe/modulos/LAN/landing.aspx?are=0&pfl=1&lan=10&tit=proinversi%C3%B3n-institucional>
- Pugel T. 2004. Economía internacional. 12 ed. España. Mc Graw Hill.
- Ramírez A. 2011. La inversión extranjera directa como elemento clave para el desarrollo de las economías latinoamericanas: El caso Ecuador 2007-2010 (Tesis para optar el título de economista). Recuperado el 25 de Ago. del 2016 en <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2537/1/Ramirez%20Aviles%20Angela%20Isabel.pdf>
- Rodríguez A. 2005. El papel de la apertura comercial en el crecimiento económico y la balanza comercial de México, 1980-2002. Recuperado el 08 de Abr. del 2016 en <http://goo.gl/jTpTg0>
- Roca S.; Simabuko L. (2004). Apertura comercial y especialización productiva: ¿es beneficiosa para américa latina?. Recuperado de <http://goo.gl/UmdUa8>

- Rozenberg A. 2011. La economía peruana y la globalización. Aportes y comentarios actualizados. Lima, Perú. CENTRUM Publishing
- Ruiz D. (1972). Filosofía general. Buenos Aires, Editorial Stella.
- Salinas E. (1998). Una historia del desarrollo latinoamericano. Recuperado de: <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/edmar1.pdf>
- Samuelson P.; Nordhaus W. 2010. Economía con aplicaciones a Latioamérica. 19 ed. Perú. Mc Graw Hill.
- Santivañez J. 2013. Fundamentos de economía. Perú. Editorial San Marcos.
- Shafi, M. (2014). Relationship between FDI inflows and economic growth: A review. Revista Singaporean Journal of Business economics, and management studies, 2 (9) 67-77. Recuperado de: <https://goo.gl/Njw832>
- Solimano A. (2013). Neoliberalismo: orígenes, influencia y crisis. Consultado el 19 de Oct. Del 2015 en <http://goo.gl/RR33Bv>
- Stiglitz J. 2004. Macroeconomía. 2 ed. Barcelona, España. Editorial Ariel S.A.
- Suanes M. 2015. Tres Ensayos sobre Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Económico en América Latina (tesis doctoral). Recuperado el 26 de May. del 2016 en <http://goo.gl/TY3DIF>
- Suanes M.; Roca-Sagalés O. 2015. Inversión extranjera directa, crecimiento económico y desigualdad en América Latina. El Trimestre Económico LXXII (327), 675-706. Recuperado el 04 de Set. del 2016 en <http://www.redalyc.org/pdf/313/31342334006.pdf>.
- Taylor J. 2007. Economía. México. Grupo editorial Patria.
- Torres J. 2011. Introducción a la economía. España. Ediciones Pirámide
- Torres J. 2013. Economía política. 4 ed. Madrid, España. Ediciones Pirámide
- Valderrama S. (2013). Pasos para elaborar proyectos de investigación científica cuantitativa, cualitativa y mixta. 2 ed. Lima, Perú. Editorial San Marcos.
- Vargas G. 2002. Introducción a la teoría económica. Aplicaciones a la economía mexicana. México. Pearson Educación

- Viera D. 2012. Análisis de los factores determinantes de las decisiones de localización de la inversión extranjera directa en Chile (Tesis doctoral). Recuperado el 23 de Ago. del 2016 en <http://goo.gl/wIF4W0>
- Villegas C. 2012. Relación de causalidad entre el crecimiento económico de México y la Inversión Extranjera Directa (IED): Un Modelo de Granger. Recuperado el 08 de May. del 2016 en <http://goo.gl/xeKtmB>
- Viñas A.; Pérez L.; Sánchez A. 2013. Análisis del entorno económico internacional. Instrumentos y Políticas. España. Garceta Grupo Editorial.
- Yusoff M.; Nuh R. 2015. Foreign direct investment, trade openness and economic growth: empirical evidence from Thailand. *Foreign Trade Review* 50 (2), 73-84. Recuperado el 11 de Set. del 2016 en <http://goo.gl/YUpZlY>.

ANEXOS

Anexo 1: Flujo de Inversión Extranjera Directa en el Perú (en millones de US\$)

AÑOS	INV. DIRECTA EXTRANJERA BCRP	VARIACIÓN
1995	2,557.0	
1996	3,471.1	35.8%
1997	2,139.3	-38.4%
1998	1,643.9	-23.2%
1999	1,940.0	18.0%
2000	809.7	-58.3%
2001	1,144.3	41.3%
2002	2,155.8	88.4%
2003	1,335.0	-38.1%
2004	1,599.0	19.8%
2005	2,578.7	61.3%
2006	3,466.5	34.4%
2007	5,491.0	58.4%
2008	6,923.7	26.1%
2009	6,430.7	-7.1%
2010	8,454.6	31.5%
2011	7,664.9	-9.3%
2012	11,917.8	55.5%
2013	9,298.1	-22.0%
2014	7,884.5	-15.2%
2015	8,272.0	4.9%
2016	6,863.0	-17.0%
2017 2/	6,100.0	-11.1%
2018 2/	6,109.0	0.1%

1/ Incluye reinversiones, aportes y otras operaciones de capital, y préstamos netos con la casa matriz.

2/ Proyección: Reporte de Inflación BCRP - Junio 2017.

Fuente. Proinversión (2017)

Anexo 2: Producto Bruto Interno del Perú desde 1950 (Millones de nuevos soles a precios de 2007)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Demanda Interna	144,696	149,775	149,741	157,824	178,776	198,931	201,177	213,839	211,515	203,985	207,189	205,923	214,585	222,243	228,321	237,916	264,934	296,928	337,214	326,203	374,652	403,390	432,737	464,425	474,625	488,364	492,979
a. Consumo privado	105,735	109,665	108,852	113,680	124,433	136,275	139,501	144,555	141,698	139,666	143,191	144,629	151,674	155,487	160,769	166,654	177,006	192,316	209,437	215,885	235,492	252,507	271,305	286,837	298,063	308,207	318,707
b. Consumo público	16,249	16,568	17,037	17,563	19,086	20,708	21,619	23,262	23,844	24,679	25,444	25,240	25,240	26,224	27,299	29,783	32,046	33,424	35,226	39,811	42,036	44,063	47,634	50,802	53,845	59,148	58,839
c. Inversión bruta interna	22,712	23,542	23,852	26,581	35,257	41,948	40,057	46,022	45,973	39,640	38,554	36,054	37,671	40,532	40,253	41,479	55,882	71,188	92,552	70,507	97,124	106,820	113,798	126,786	122,717	121,009	115,433
Inversión bruta fija	21,823	22,227	22,546	25,141	34,352	40,803	40,119	46,389	46,234	41,987	39,663	35,883	35,458	37,394	39,802	44,441	53,147	64,948	80,809	79,532	97,807	103,538	120,318	129,637	126,970	120,082	114,707
- Privada	17,159	17,154	16,450	18,028	25,088	31,946	31,247	36,241	35,373	29,981	29,461	28,089	28,145	29,915	32,335	36,217	43,482	53,626	66,453	60,439	75,841	84,028	97,011	103,749	101,370	96,906	91,381
- Pública	4,664	5,073	6,096	7,113	9,264	8,857	8,872	10,148	10,861	12,006	10,202	7,794	7,313	7,479	7,467	8,224	9,665	11,322	14,356	19,093	21,965	19,509	23,307	25,887	25,600	23,175	23,326
Variación de inventarios	889	1,315	1,306	1,440	904	1,145	-62	-366	-261	-2,348	-1,109	171	2,214	3,138	451	-2,963	2,735	6,240	11,742	-9,025	-683	3,282	-6,520	-2,851	-4,253	927	726
2. Exportaciones	25,797	27,297	28,482	29,371	35,057	37,001	40,282	45,559	48,099	51,774	55,911	59,729	64,237	68,194	78,580	90,527	91,251	97,501	104,429	103,641	105,044	112,310	118,819	117,286	116,294	121,053	132,542
4. Importaciones	19,001	22,219	24,205	25,102	31,789	40,396	40,450	45,370	46,424	39,381	40,893	42,073	43,049	44,845	49,131	54,471	61,587	74,736	92,720	77,260	97,316	108,648	120,283	125,345	123,640	126,620	123,822
3. Producto Bruto Interno	151,492	154,854	154,017	162,093	182,044	195,536	201,009	214,028	213,190	216,377	222,207	223,580	235,773	245,593	257,770	273,971	294,598	319,693	348,923	352,584	382,380	407,052	431,273	456,366	467,280	482,797	501,699

Fuente. BCRP (2017)

Anexo 3: Perú, Producto Bruto Interno Total y por Habitante (valores a precios constantes 2007)

Año	Producto Bruto Interno		Población ^{1/}	Producto Bruto Interno por habitante		Precios ^{2/} (Var. %)
	Millones de Soles	Tasas Anuales de Crecimiento	Personas	Soles	Tasas Anuales de Crecimiento	
1990	151,492	-5.0	21,764,515	6,961	-6.9	7481.7
1991	154,854	2.2	22,203,931	6,974	0.2	409.5
1992	154,017	-0.5	22,640,305	6,803	-2.5	73.5
1993	162,093	5.2	23,073,150	7,025	3.3	48.6
1994	182,044	12.3	23,501,974	7,746	10.3	23.7
1995	195,536	7.4	23,926,300	8,172	5.5	11.1
1996	201,009	2.8	24,348,132	8,256	1.0	11.5
1997	214,028	6.5	24,767,794	8,641	4.7	8.5
1998	213,190	-0.4	25,182,269	8,466	-2.0	7.3
1999	216,377	1.5	25,588,546	8,456	-0.1	3.5
2000	222,207	2.7	25,983,588	8,552	1.1	3.8
2001	223,580	0.6	26,366,533	8,480	-0.8	2.0
2002	235,773	5.5	26,739,379	8,817	4.0	0.2
2003	245,593	4.2	27,103,457	9,061	2.8	2.3
2004	257,770	5.0	27,460,073	9,387	3.6	3.7
2005	273,971	6.3	27,810,540	9,851	4.9	1.6
2006	294,598	7.5	28,151,443	10,465	6.2	2.0
2007	319,693	8.5	28,481,901	11,224	7.3	1.8
2008	348,870	9.1	28,807,034	12,111	7.9	5.8
2009	352,693	1.1	29,132,013	12,107	0.0	2.9
2010	382,081	8.3	29,461,933	12,969	7.1	1.5
2011	406,256	6.3	29,797,694	13,634	5.1	3.4
2012	431,199	6.1	30,135,875	14,308	4.9	3.7
2013P/	456,435	5.9	30,475,144	14,977	4.7	2.8
2014P/	467,181	2.4	30,814,175	15,161	1.2	3.2
2015E/	482,370	3.3	31,151,643	15,485	2.1	3.5
2016E/	501,098	3.9	31,488,625	15,914	2.8	3.6

^{1/} Perú: Estimaciones y Proyecciones de población 1950 - 2050.
^{2/} Variación promedio anual del Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana.

Fuente. INEI (2017)

Anexo 4: Producto Bruto Interno nominal desde 1990

	Millones de soles																										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Demanda Interna	5,217	26,858	45,317	70,756	99,297	124,152	139,252	158,352	168,691	171,019	181,485	184,338	192,819	204,572	219,027	231,585	261,493	296,928	354,510	350,084	405,103	445,716	488,301	538,755	586,063	628,232	659,251
a. Consumo privado	4,080	20,635	34,766	53,216	71,308	85,519	97,738	109,188	116,023	119,244	128,075	131,392	137,902	144,193	154,995	162,815	174,582	192,316	220,107	232,368	256,465	281,718	310,040	335,904	374,835	401,402	429,928
b. Consumo público	398	2,034	3,535	5,533	8,672	11,880	14,048	15,860	17,854	19,617	20,678	21,387	21,514	23,537	25,657	28,697	31,688	33,424	36,755	42,117	44,531	48,111	55,002	61,210	67,800	77,205	79,444
c. Inversión bruta interna	739	4,190	7,016	12,007	19,317	26,753	27,466	33,304	34,814	32,158	32,732	31,559	33,403	36,842	38,375	40,073	55,223	71,188	97,648	75,599	104,107	115,887	123,259	141,641	143,428	149,625	149,879
Inversión bruta fija	803	3,988	6,702	11,522	18,912	26,105	27,584	33,637	35,094	34,133	33,770	31,392	31,394	33,949	37,962	42,939	52,521	64,948	84,976	85,031	104,892	112,187	130,600	145,182	148,471	148,790	149,073
- Privada	627	3,057	4,853	8,302	14,172	20,435	21,752	26,672	27,565	25,690	26,410	25,572	25,791	28,006	31,421	35,377	43,227	53,626	69,092	64,215	80,164	89,524	103,061	113,572	116,029	118,338	117,337
- Pública	176	932	1,850	3,220	4,739	5,671	5,832	6,966	7,528	8,443	7,359	5,820	5,604	5,943	6,542	7,562	9,294	11,322	15,883	20,817	24,728	22,663	27,539	31,610	32,443	30,452	31,736
Variación de existencias	-64	202	314	485	406	647	-118	-333	-280	-1,975	-1,038	167	2,008	2,894	412	-2,866	2,702	6,240	12,673	-9,432	-785	3,699	-7,341	-3,541	-5,043	835	806
2. Exportaciones	858	3,260	5,628	8,627	12,590	15,118	17,975	22,272	22,076	25,855	29,868	29,820	32,682	38,061	51,042	65,647	86,234	97,501	100,996	91,915	111,470	139,337	137,922	131,624	129,036	129,586	146,082
3. Importaciones	753	3,862	6,954	11,304	15,922	21,991	24,754	29,219	31,014	29,907	33,434	33,167	34,009	37,254	42,384	50,151	60,013	74,736	99,857	77,579	98,429	120,219	127,687	135,672	138,719	145,314	146,618
4. Producto Bruto Interno	5,322	26,256	43,990	68,079	95,965	117,279	132,473	151,406	159,753	166,967	177,918	180,991	191,492	205,379	227,684	247,081	287,713	319,693	355,650	364,420	418,144	464,833	498,536	534,707	576,380	612,504	658,715

Fuente. BCRP (2017)

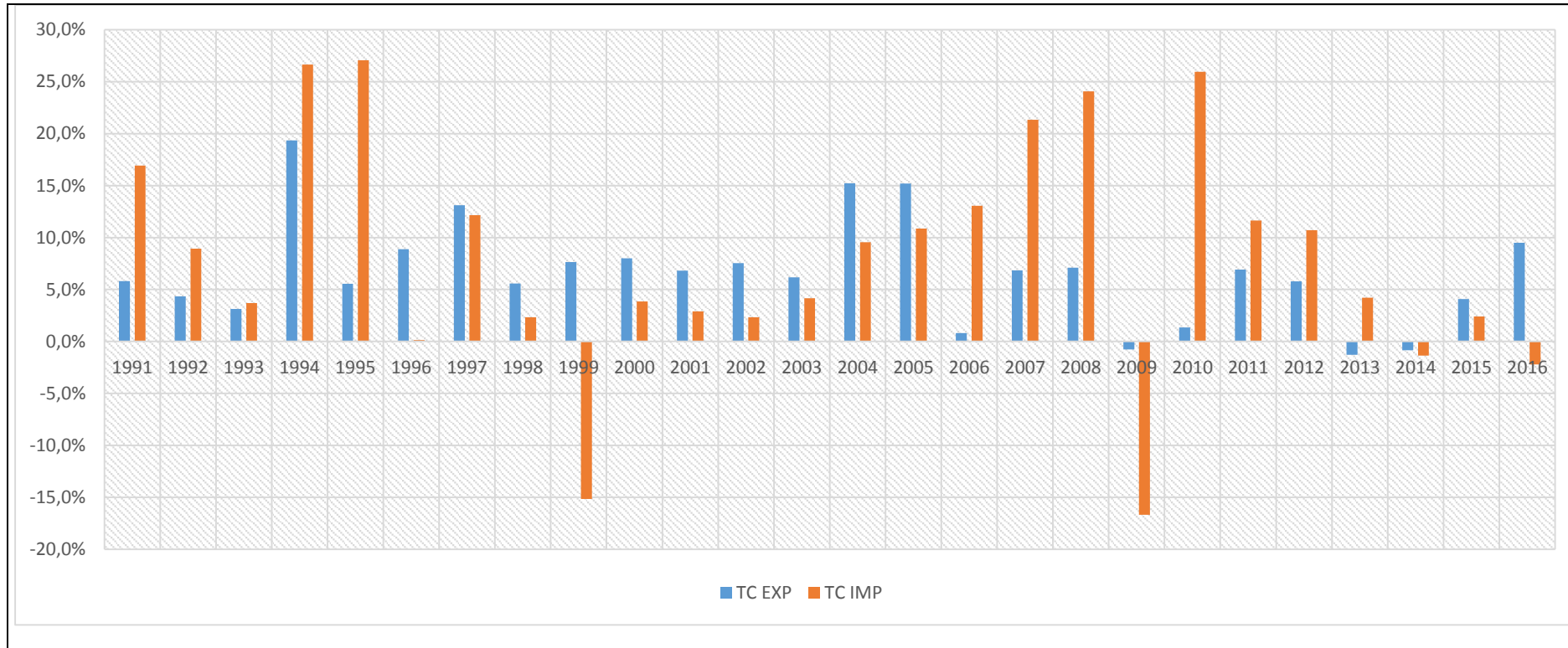
Anexo 5: Tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones e importaciones peruanas, 1991-2016

Año	Exportaciones (Millones de soles de 2007)	TC EXP	Importaciones (Millones de soles de 2007)	TC IMP
1990	25,797	---	19,001	---
1991	27,297	5.8%	22,219	16.9%
1992	28,482	4.3%	24,205	8.9%
1993	29,371	3.1%	25,102	3.7%
1994	35,057	19.4%	31,789	26.6%
1995	37,001	5.5%	40,396	27.1%
1996	40,282	8.9%	40,450	0.1%
1997	45,559	13.1%	45,370	12.2%
1998	48,099	5.6%	46,424	2.3%
1999	51,774	7.6%	39,381	-15.2%
2000	55,911	8.0%	40,893	3.8%
2001	59,729	6.8%	42,073	2.9%
2002	64,237	7.5%	43,049	2.3%
2003	68,194	6.2%	44,845	4.2%
2004	78,580	15.2%	49,131	9.6%
2005	90,527	15.2%	54,471	10.9%
2006	91,251	0.8%	61,587	13.1%
2007	97,501	6.8%	74,736	21.3%
2008	104,429	7.1%	92,720	24.1%
2009	103,641	-0.8%	77,260	-16.7%
2010	105,044	1.4%	97,316	26.0%
2011	112,310	6.9%	108,648	11.6%
2012	118,819	5.8%	120,283	10.7%
2013	117,286	-1.3%	125,345	4.2%
2014	116,294	-0.8%	123,640	-1.4%
2015	121,053	4.1%	126,620	2.4%
2016	132,542	9.5%	123,822	-2.2%

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
TC PROMEDIO 1997-2006	8.61%	4.60%
TC PROMEDIO 2007-2016	3.87%	8.01%

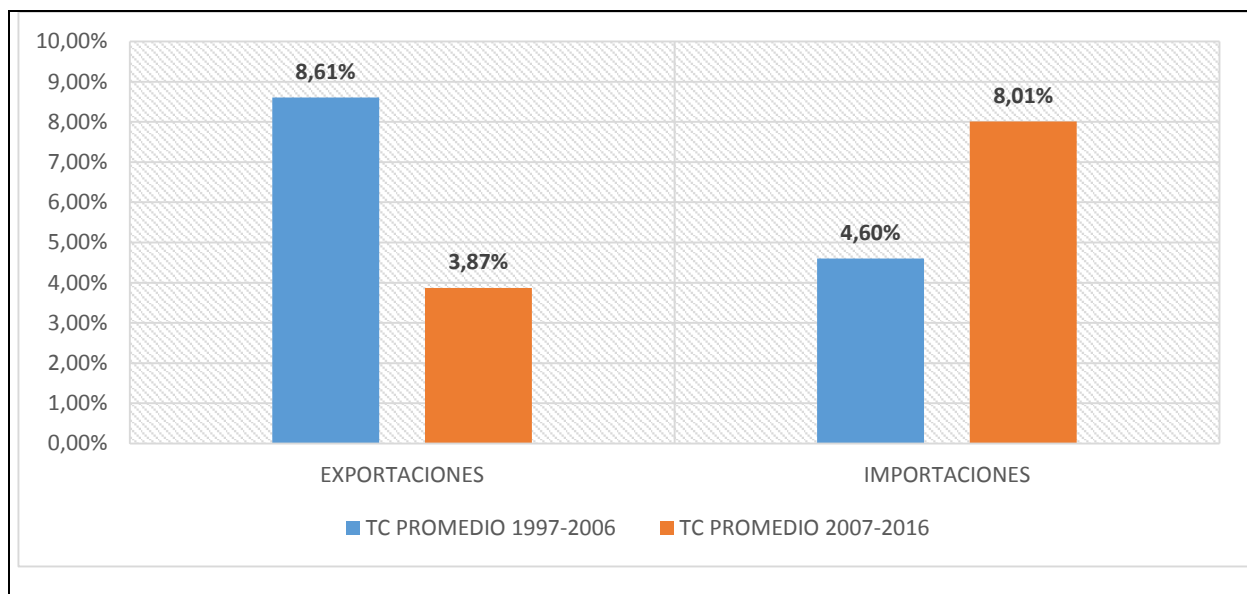
Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 6: Evolución del volumen de las tasas de crecimiento las exportaciones e importaciones peruanas 1991-2016



Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 7: Comparación de tasas de crecimiento promedio de las exportaciones e importaciones peruanas.



Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

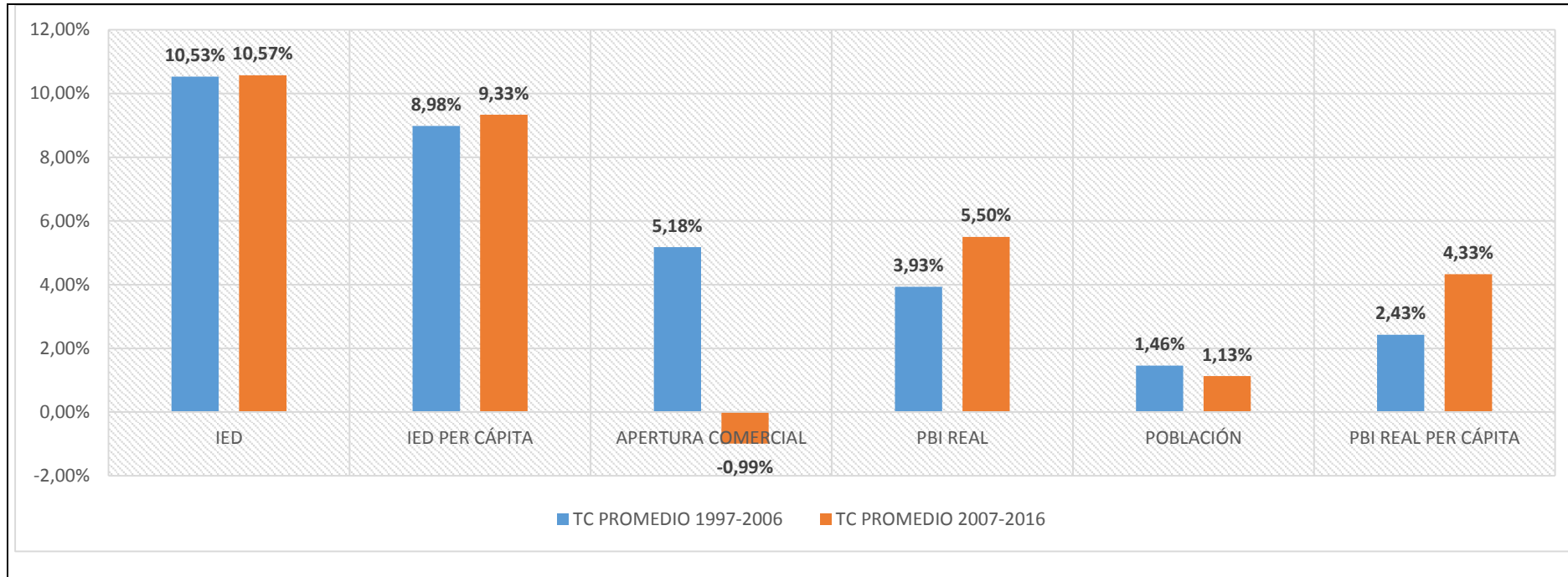
Anexo 8: Tasas de crecimiento de las variables de estudio

AÑOS	IED (millones de US\$)	TASA DE CRECIMIENTO IED	IED per cápita (US\$)	TASA DE CRECIMIENTO IED per cápita	APERTURA COMERCIAL	TASA DE CRECIMIENTO APERTURA COMERCIAL	PBI real	TASA DE CRECIMIENTO PBI real	POBLACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIÓN	PBI per cápita (S/.)	TASA DE CRECIMIENTO PBI real per cápita
1991					27.12%		154.854		22.203.931		6.974.17	
1992					28.60%	5.45%	154.017	-0.54%	22.640.305	1.97%	6.802.78	-2.46%
1993					29.28%	2.36%	162.093	5.24%	23.073.150	1.91%	7.025.18	3.27%
1994					29.71%	1.49%	182.044	12.31%	23.501.974	1.86%	7.745.89	10.26%
1995	2.557.0		106.87		31.64%	6.50%	195.536	7.41%	23.926.300	1.81%	8.172.43	5.51%
1996	3.471.1	35.75%	142.56	33.40%	32.25%	1.94%	201.009	2.80%	24.348.132	1.76%	8.255.63	1.02%
1997	2.139.3	-38.37%	86.37	-39.41%	34.01%	5.44%	214.028	6.48%	24.767.794	1.72%	8.641.40	4.67%
1998	1.643.9	-23.15%	65.28	-24.42%	33.23%	-2.28%	213.190	-0.39%	25.182.269	1.67%	8.465.88	-2.03%
1999	1.940.0	18.01%	75.82	16.14%	33.40%	0.50%	216.377	1.49%	25.588.546	1.61%	8.456.00	-0.12%
2000	809.7	-58.26%	31.16	-58.90%	35.58%	6.53%	222.207	2.69%	25.983.588	1.54%	8.551.81	1.13%
2001	1.144.3	41.32%	43.40	39.27%	34.80%	-2.19%	223.580	0.62%	26.366.533	1.47%	8.479.67	-0.84%
2002	2.155.8	88.40%	80.62	85.78%	34.83%	0.07%	235.773	5.45%	26.739.379	1.41%	8.817.44	3.98%
2003	1.335.0	-38.07%	49.26	-38.91%	36.67%	5.30%	245.593	4.16%	27.103.457	1.36%	9.061.30	2.77%
2004	1.599.0	19.78%	58.23	18.22%	41.03%	11.90%	257.770	4.96%	27.460.073	1.32%	9.387.08	3.60%
2005	2.578.7	61.27%	92.72	59.23%	37.81%	-7.85%	273.971	6.29%	27.810.540	1.28%	9.851.34	4.95%
2006	3.466.5	34.43%	123.14	32.80%	50.83%	34.43%	294.598	7.53%	28.151.443	1.23%	10.464.75	6.23%
2007	5.491.0	58.40%	192.79	56.56%	53.88%	5.99%	319.693	8.52%	28.481.901	1.17%	11.224.43	7.26%
2008	6.923.7	26.09%	240.35	24.67%	56.47%	4.82%	348.923	9.14%	28.807.034	1.14%	12.112.42	7.91%
2009	6.430.7	-7.12%	220.74	-8.16%	46.51%	-17.64%	352.584	1.05%	29.132.013	1.13%	12.102.97	-0.08%
2010	8.454.6	31.47%	286.97	30.00%	50.20%	7.93%	382.380	8.45%	29.461.933	1.15%	12.978.78	7.24%
2011	7.664.9	-9.34%	257.23	-10.36%	55.84%	11.24%	407.052	6.45%	29.797.694	1.14%	13.660.52	5.25%
2012	11.917.8	55.48%	395.47	53.74%	53.28%	-4.59%	431.273	5.95%	30.135.875	1.13%	14.310.95	4.76%
2013	9.298.1	-21.98%	305.10	-22.85%	49.99%	-6.17%	456.366	5.82%	30.475.144	1.13%	14.975.01	4.64%
2014	7.884.5	-15.20%	255.87	-16.14%	46.45%	-7.07%	467.280	2.39%	30.814.175	1.11%	15.164.44	1.26%
2015	8.272.0	4.91%	285.54	3.78%	44.88%	-3.39%	482.797	3.32%	31.151.643	1.10%	15.498.29	2.20%
2016	6.863.0	-17.03%	217.95	-17.92%	44.44%	-0.99%	501.899	3.91%	31.488.625	1.08%	15.932.69	2.80%

	IED	IED PER CÁPITA	APERTURA COMERCIAL	PBI REAL	POBLACIÓN	PBI REAL PER CÁPITA
TC PROMEDIO 1997-2006	10.53%	8.98%	5.18%	3.93%	1.46%	2.43%
TC PROMEDIO 2007-2016	10.57%	9.33%	-0.99%	5.50%	1.13%	4.33%

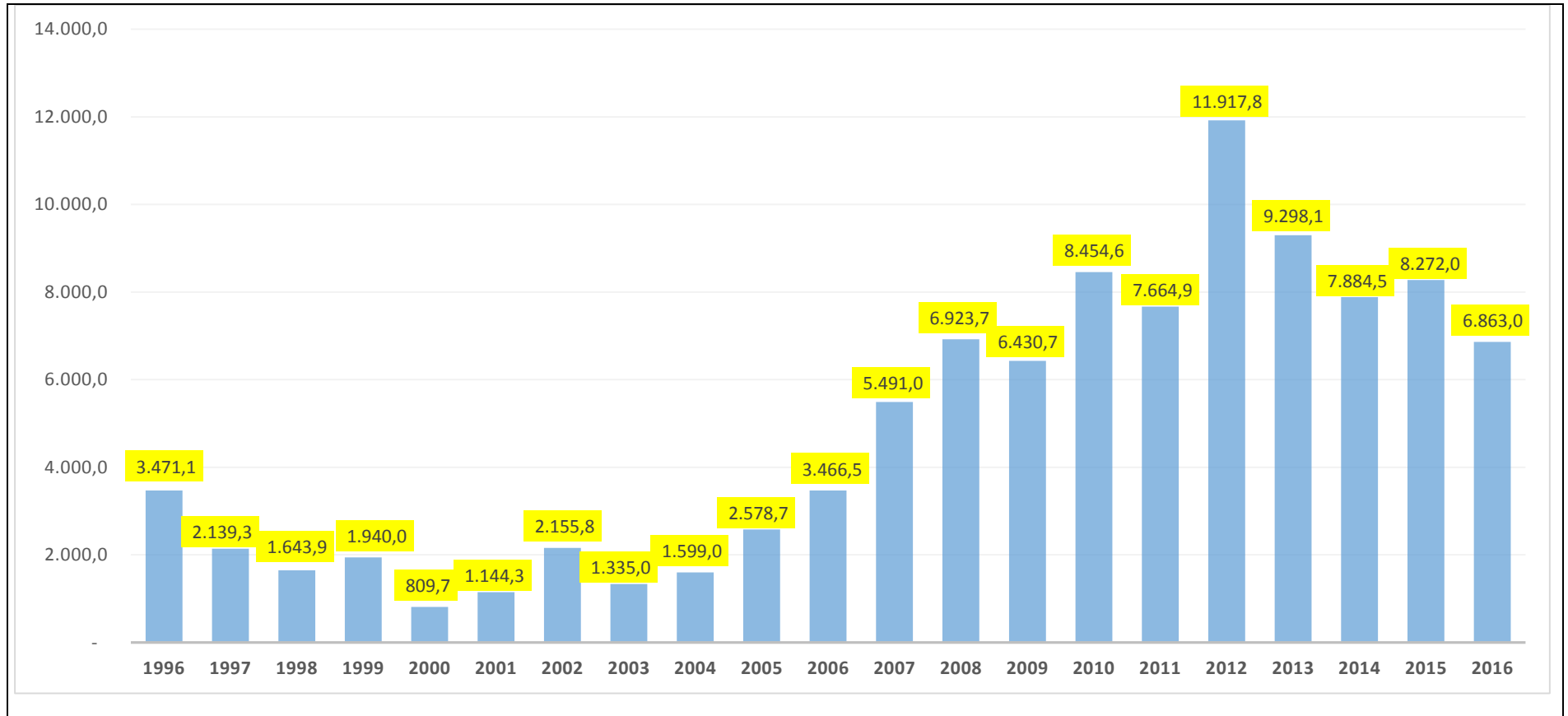
Fuente. Elaboración propia en base a datos de Proinversión (2017), INEI (2017) y BCRP (2017)

Anexo 9: Comparación de las tasas de crecimiento promedio de las variables de estudio



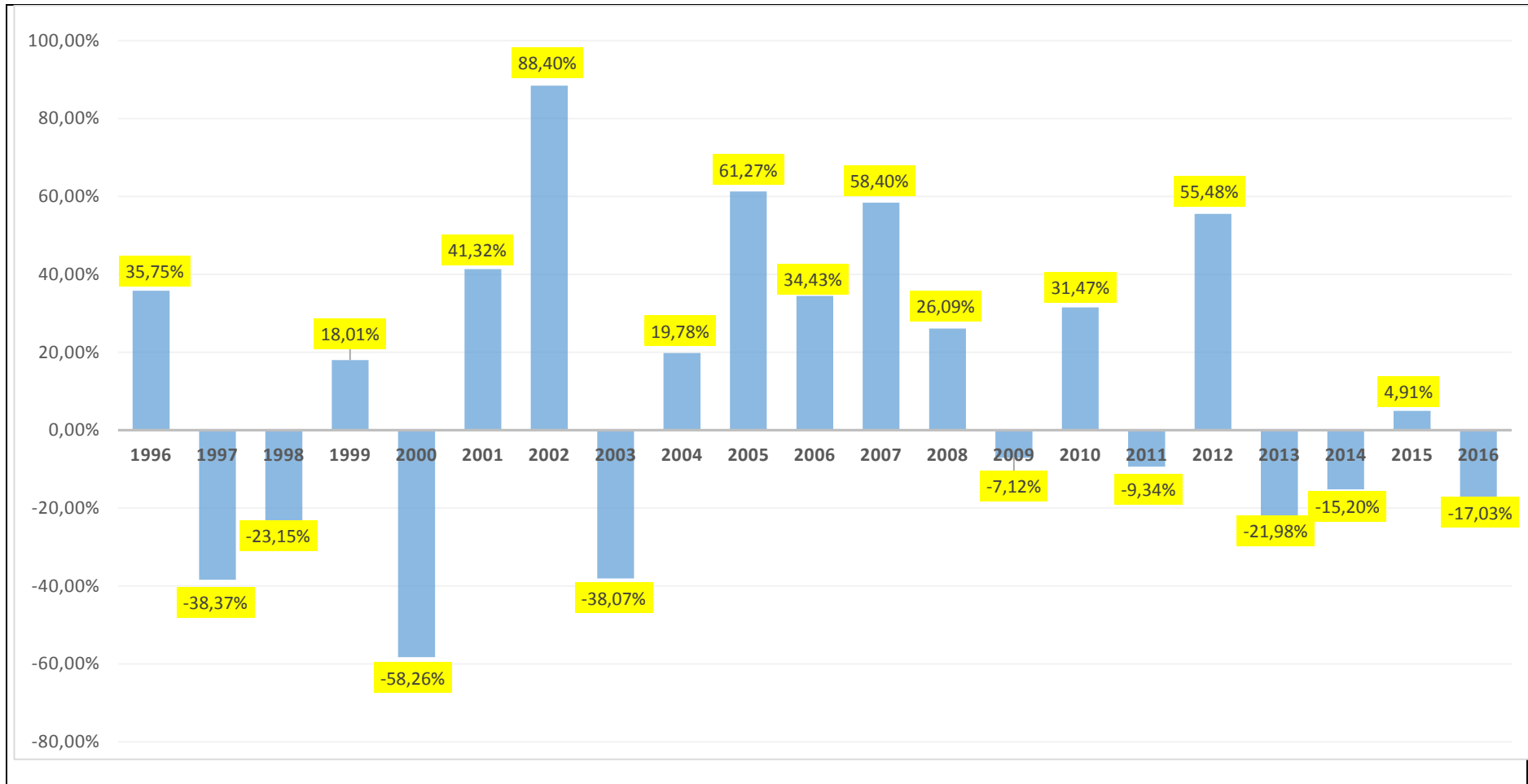
Fuente. Elaboración propia en base a datos de Proinversión (2017), INEI (2017) y BCRP (2017)

Anexo 10: Evolución de los flujos de entrada Inversión Extranjera Directa (millones de dólares) en el Perú, 1996-2016



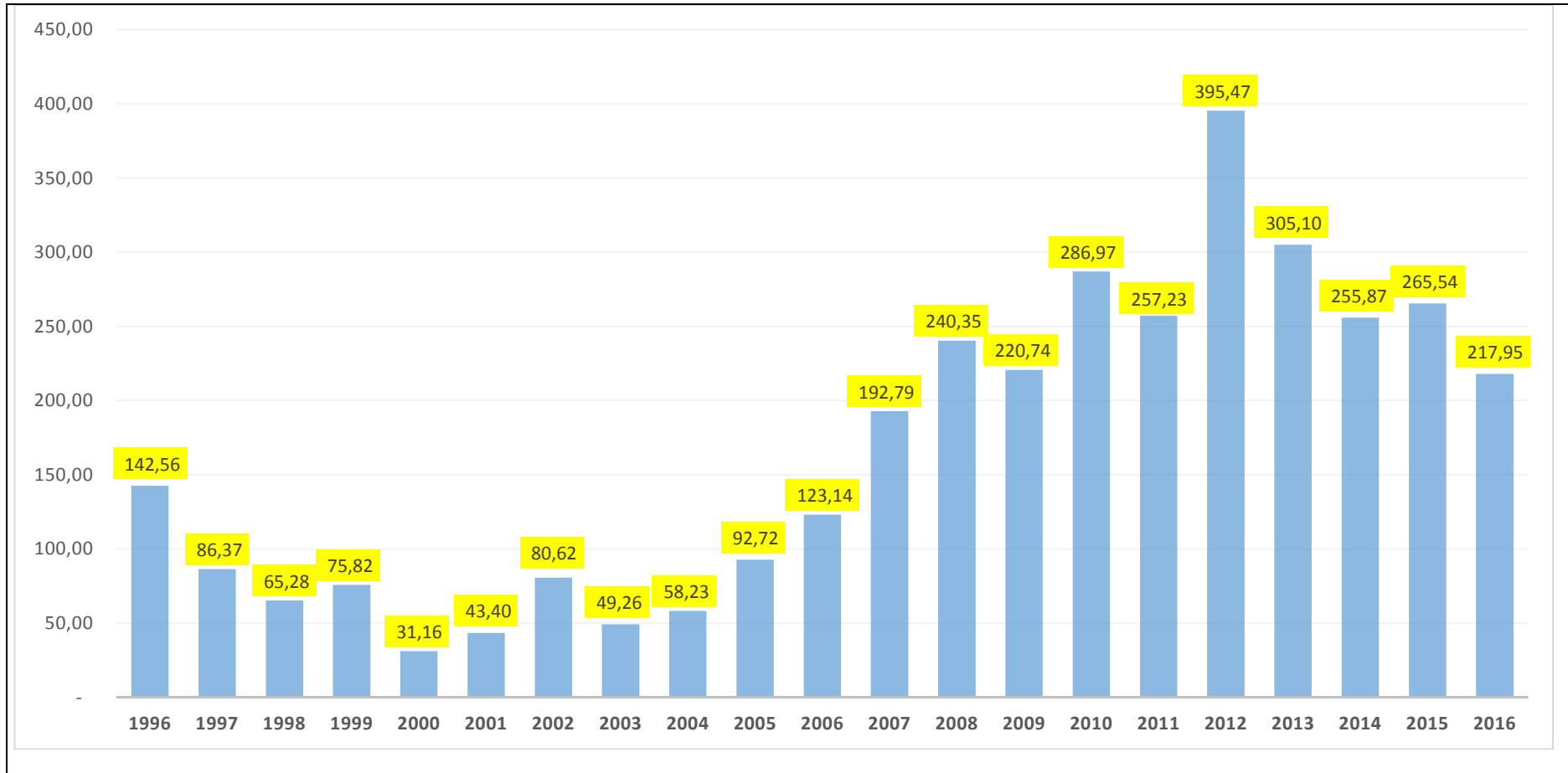
Fuente. Elaboración propia en base a datos de Proinversión (2017)

Anexo 11: Evolución de la tasa de crecimiento de los flujos de entrada Inversión Extranjera Directa (millones de dólares) en el Perú, 1996-2016



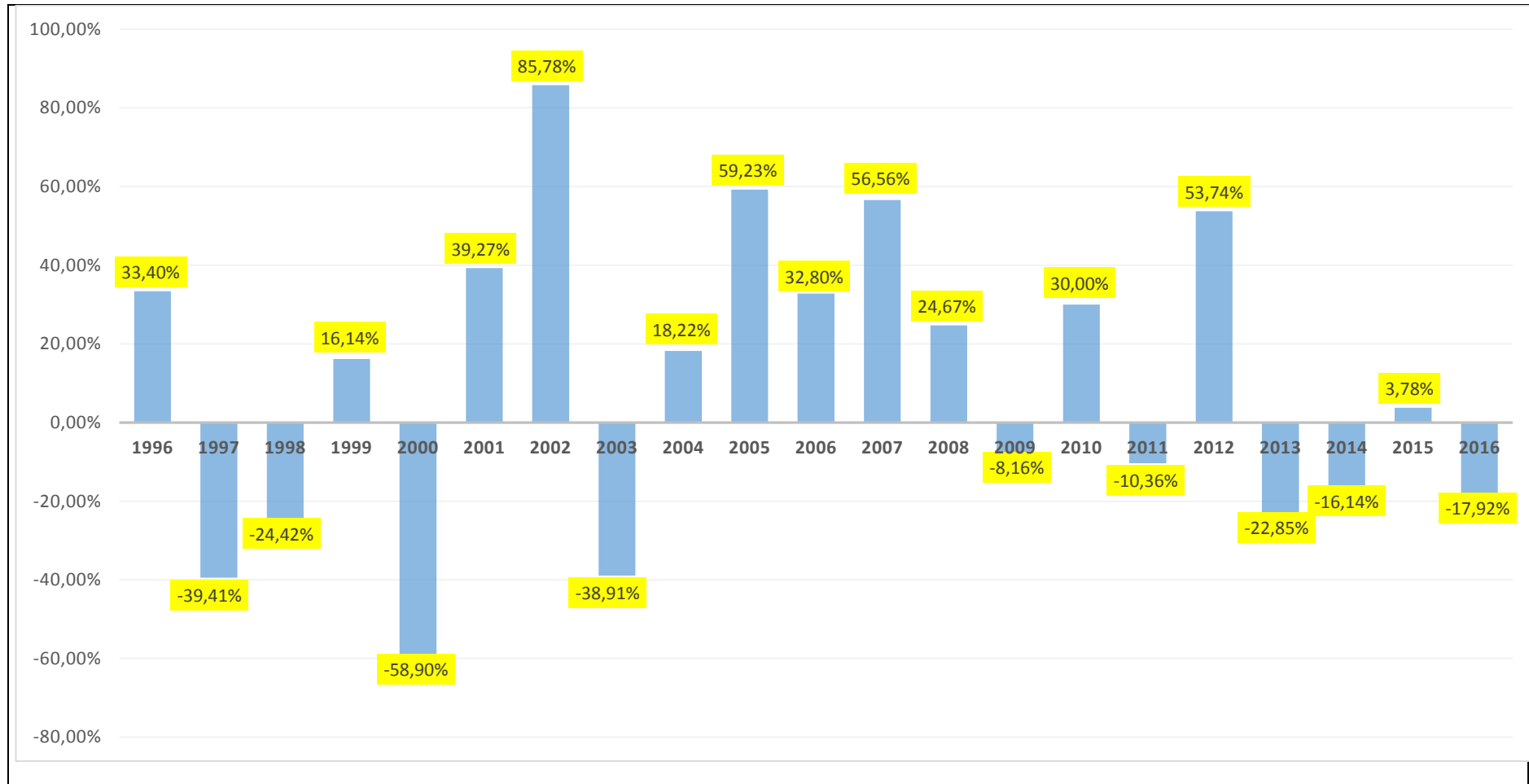
Fuente. Elaboración propia en base a datos de Proinversión (2017)

Anexo 12: Evolución de los flujos de entrada Inversión Extranjera Directa per cápita (dólares) en el Perú, 1996-2016

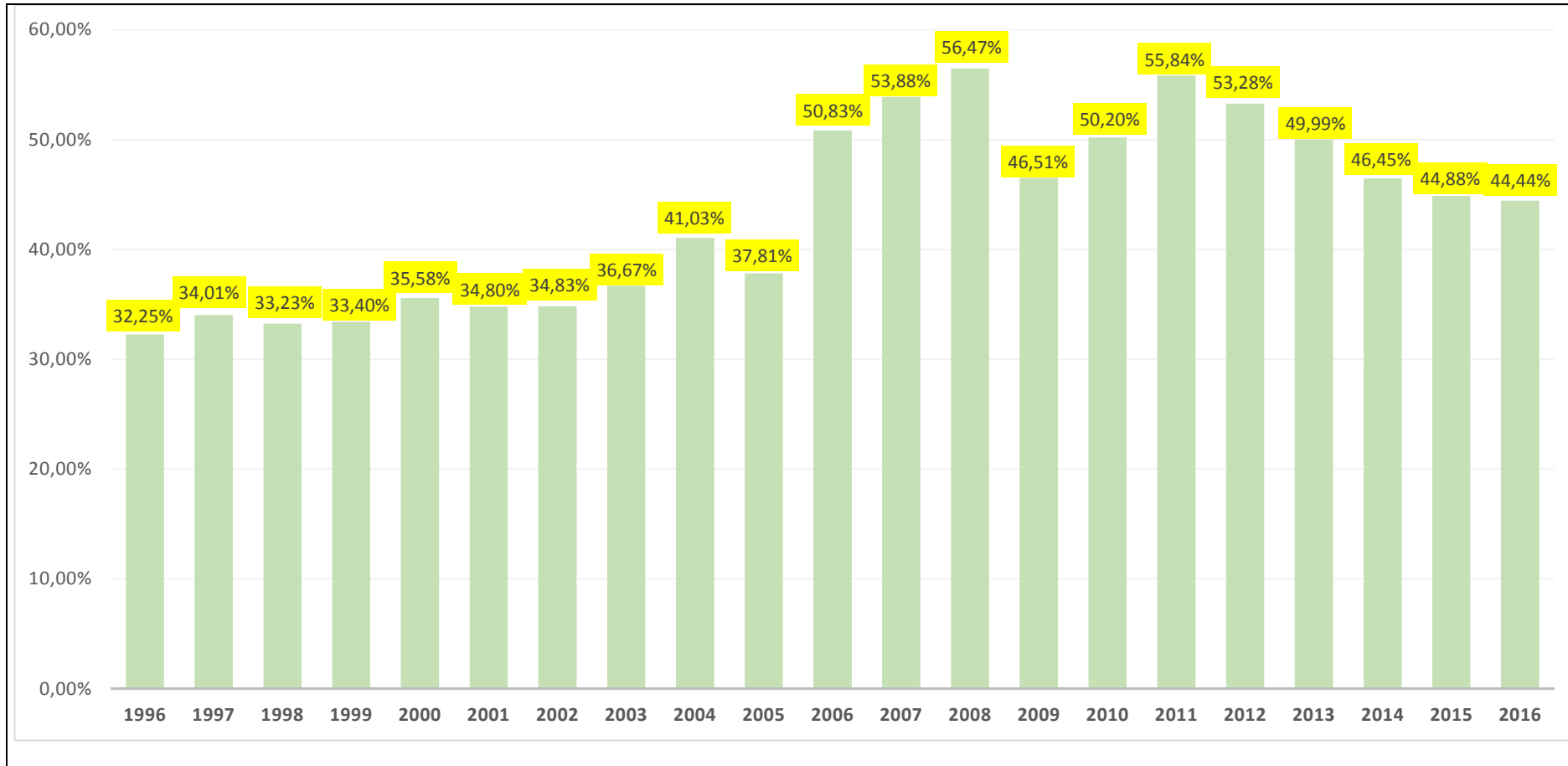


Fuente. Elaboración propia en base a datos de Proinversión (2017) e INEI (2017)

Anexo 13: Evolución de la tasa de crecimiento de los flujos de entrada Inversión Extranjera Directa per cápita (dólares) en el Perú, 1996-2016

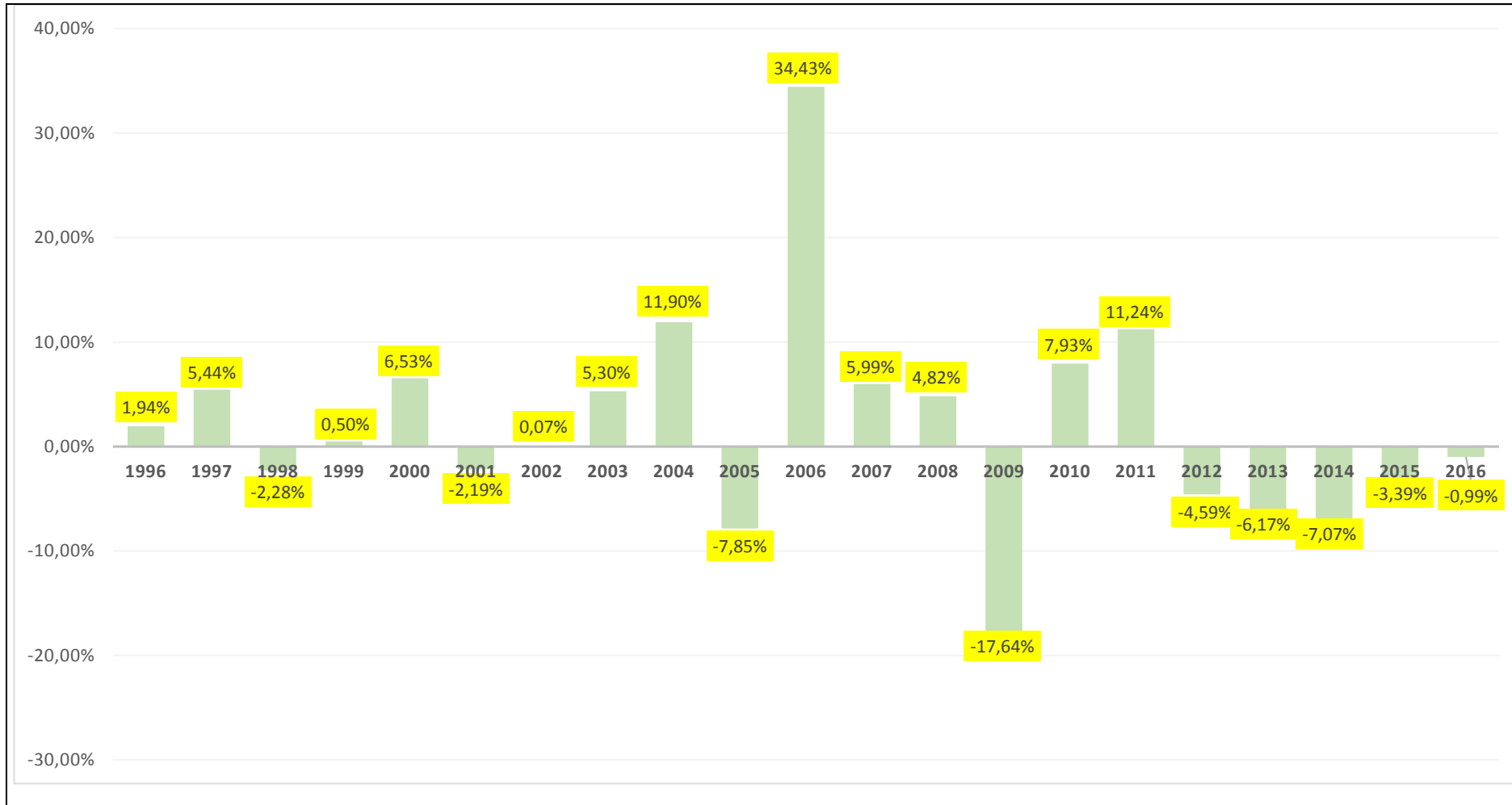


Fuente. Elaboración propia en base a datos de Proinversión (2017) e INEI (2017)

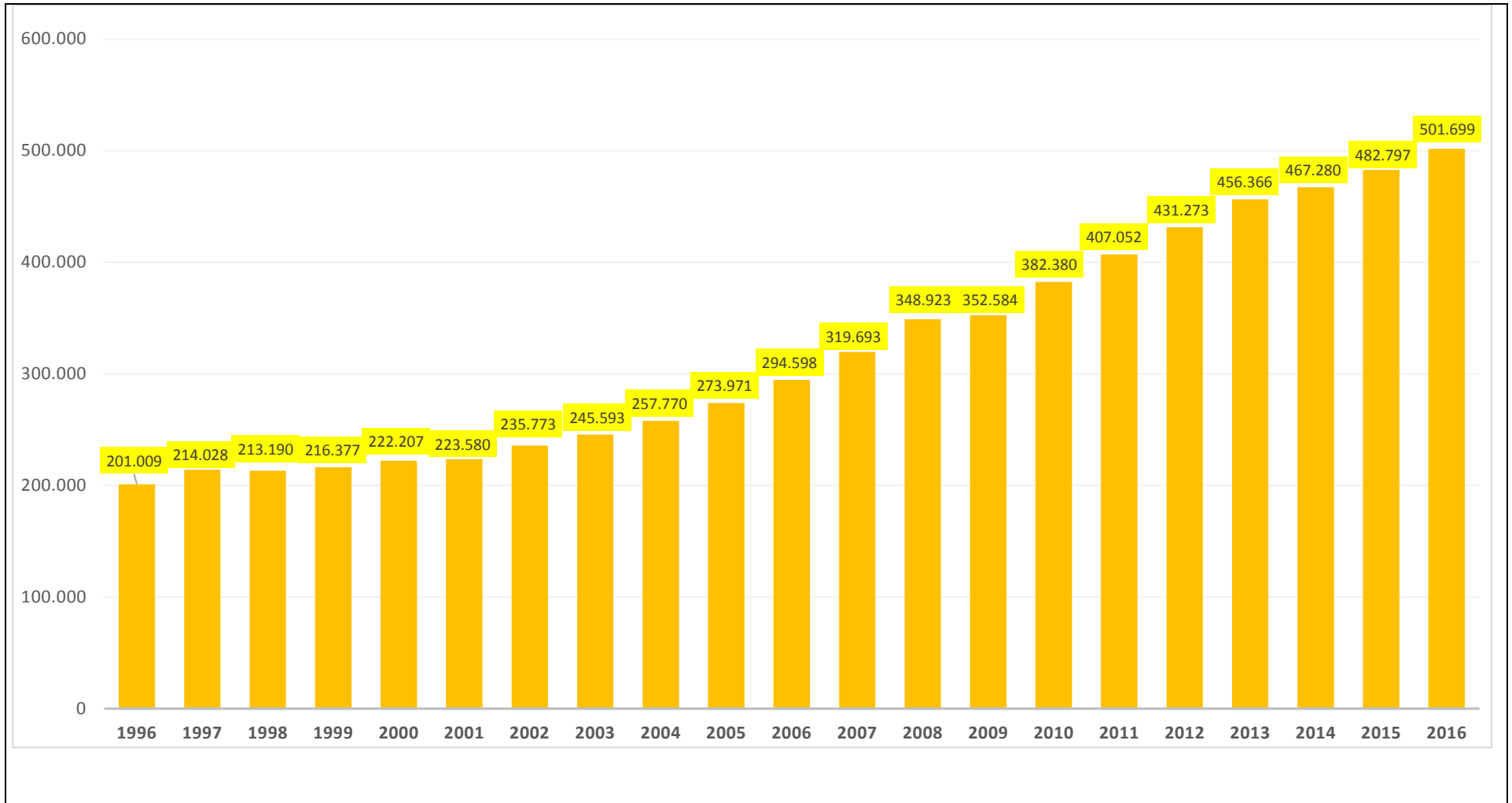
Anexo 14: Evolución de la Apertura Comercial en el Perú, 1996-2016

Fuente. *Elaboración propia en base a datos de BCRP (2017)*

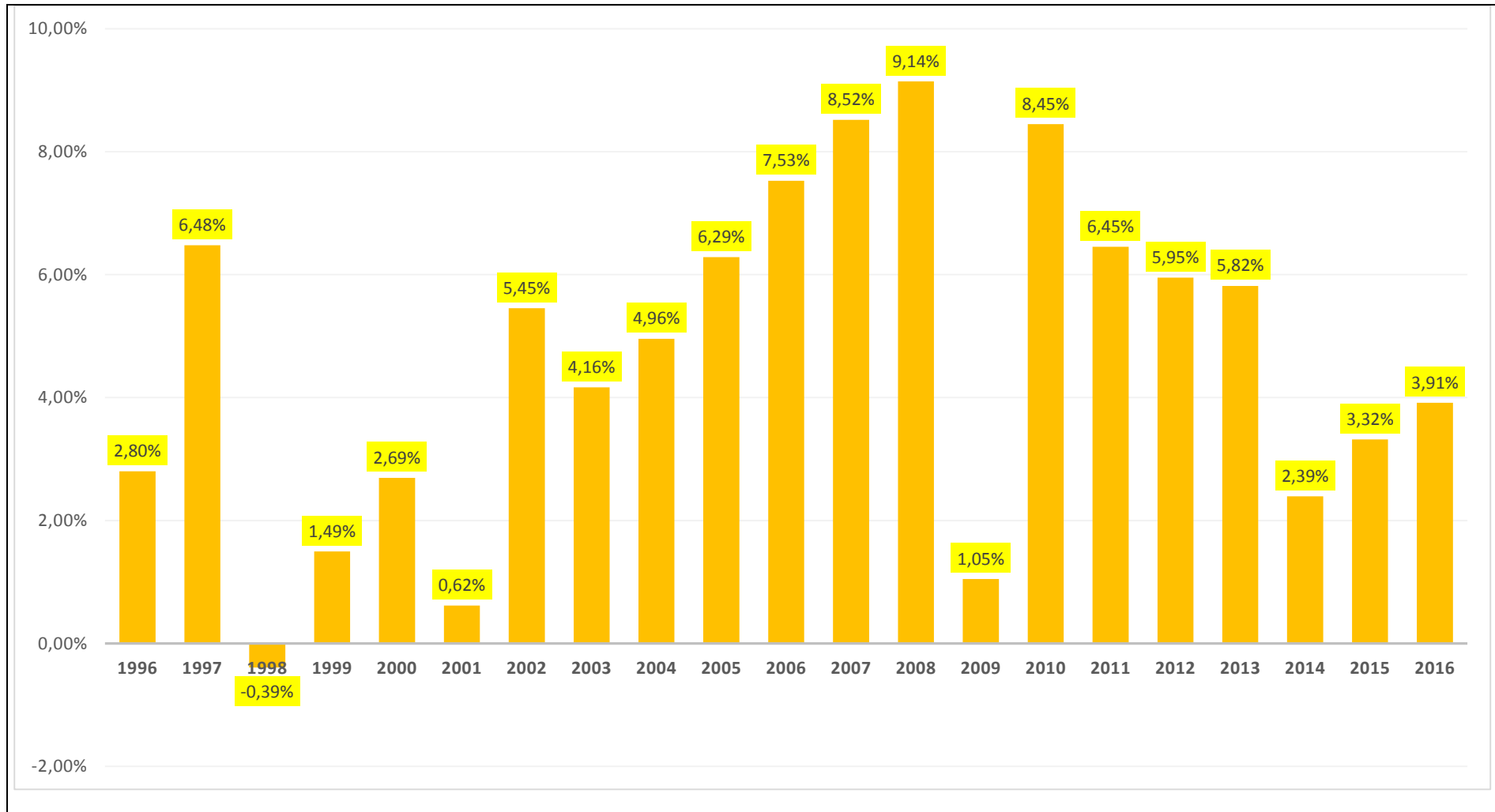
Anexo 14: Evolución de la tasa de crecimiento de la Apertura Comercial en el Perú, 1996-2016



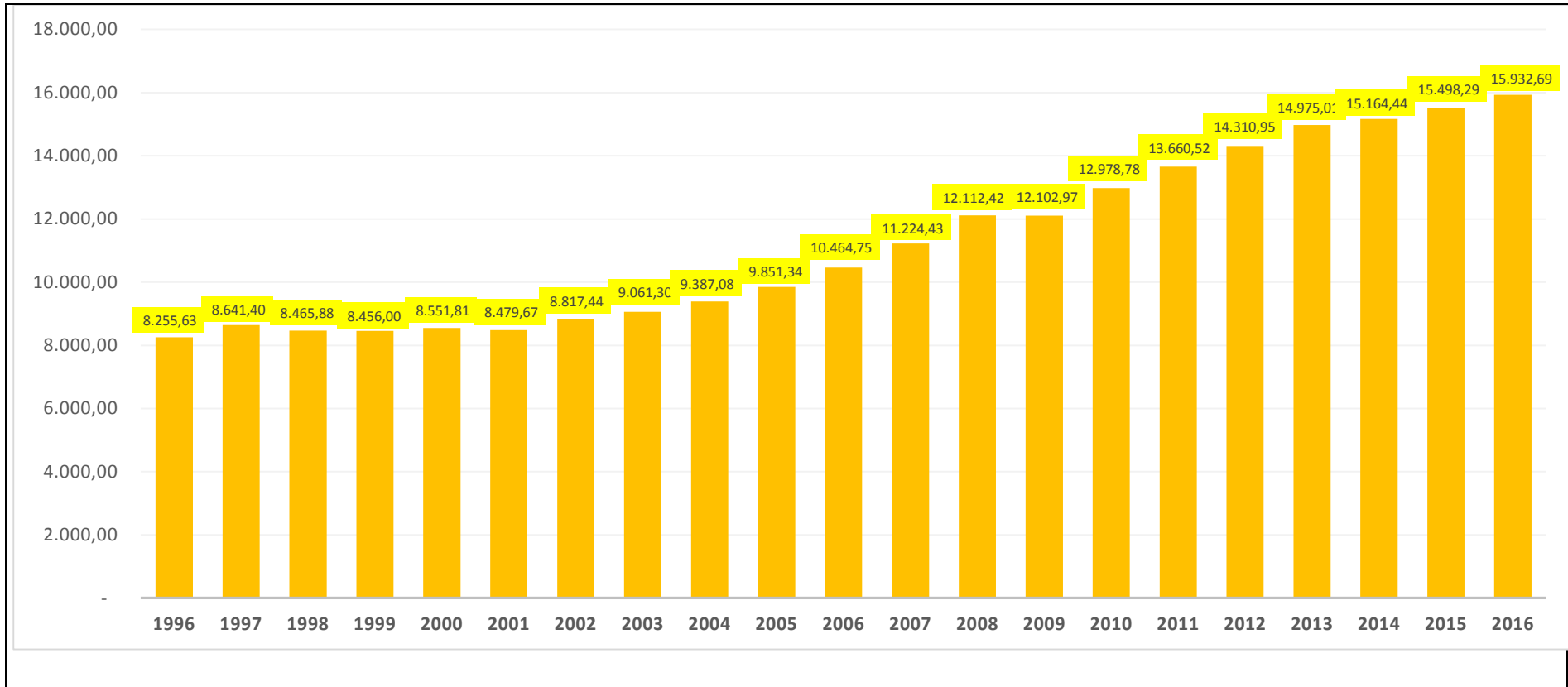
Fuente. Elaboración propia en base a datos de BCRP (2017)

Anexo 14: Evolución del PBI real del Perú (millones de soles), 1996-2016

Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

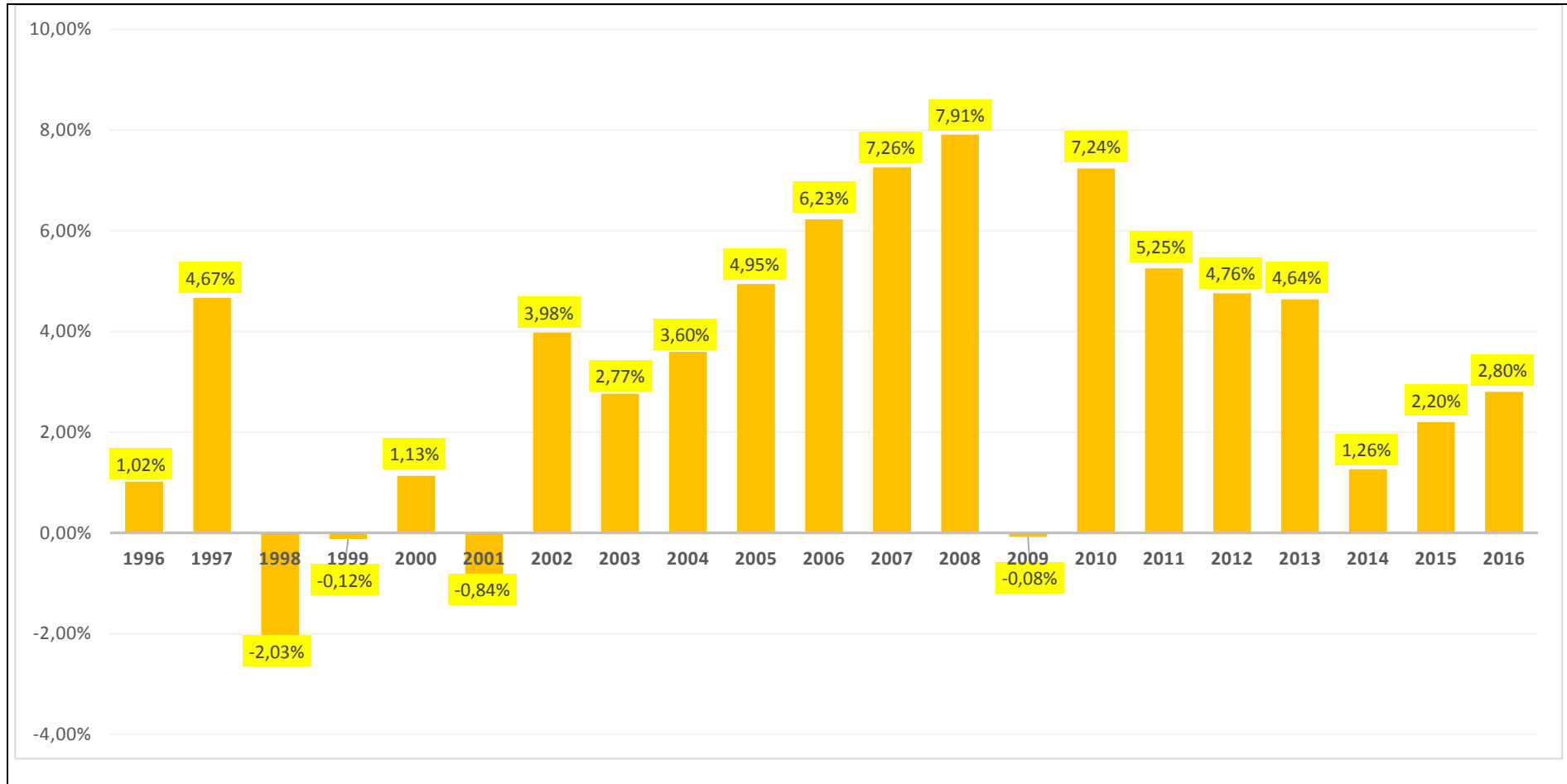
Anexo 15: Evolución de la tasa de crecimiento del PBI real del Perú (millones de soles), 1996-2016

Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 16: Evolución del PBI real per cápita del Perú (soles), 1996-2016

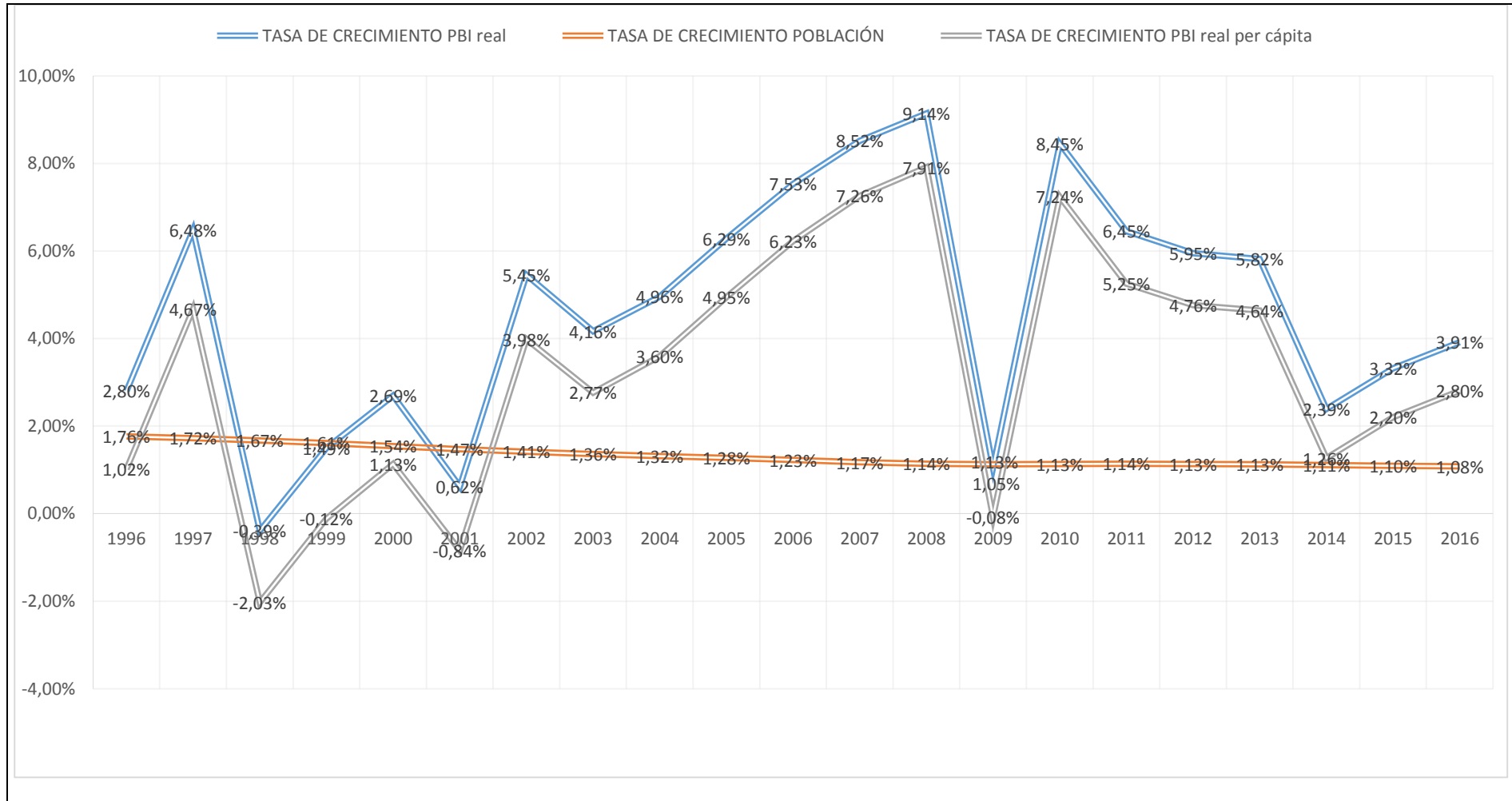
Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017) e INEI (2017)

Anexo 16: Evolución de la tasa de crecimiento del PBI real per cápita del Perú (soles), 1996-2016



Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017) e INEI (2017)

Anexo 17: Evolución de las tasas de crecimiento del PBI real, población y PBI real per cápita, Perú 1996-2016



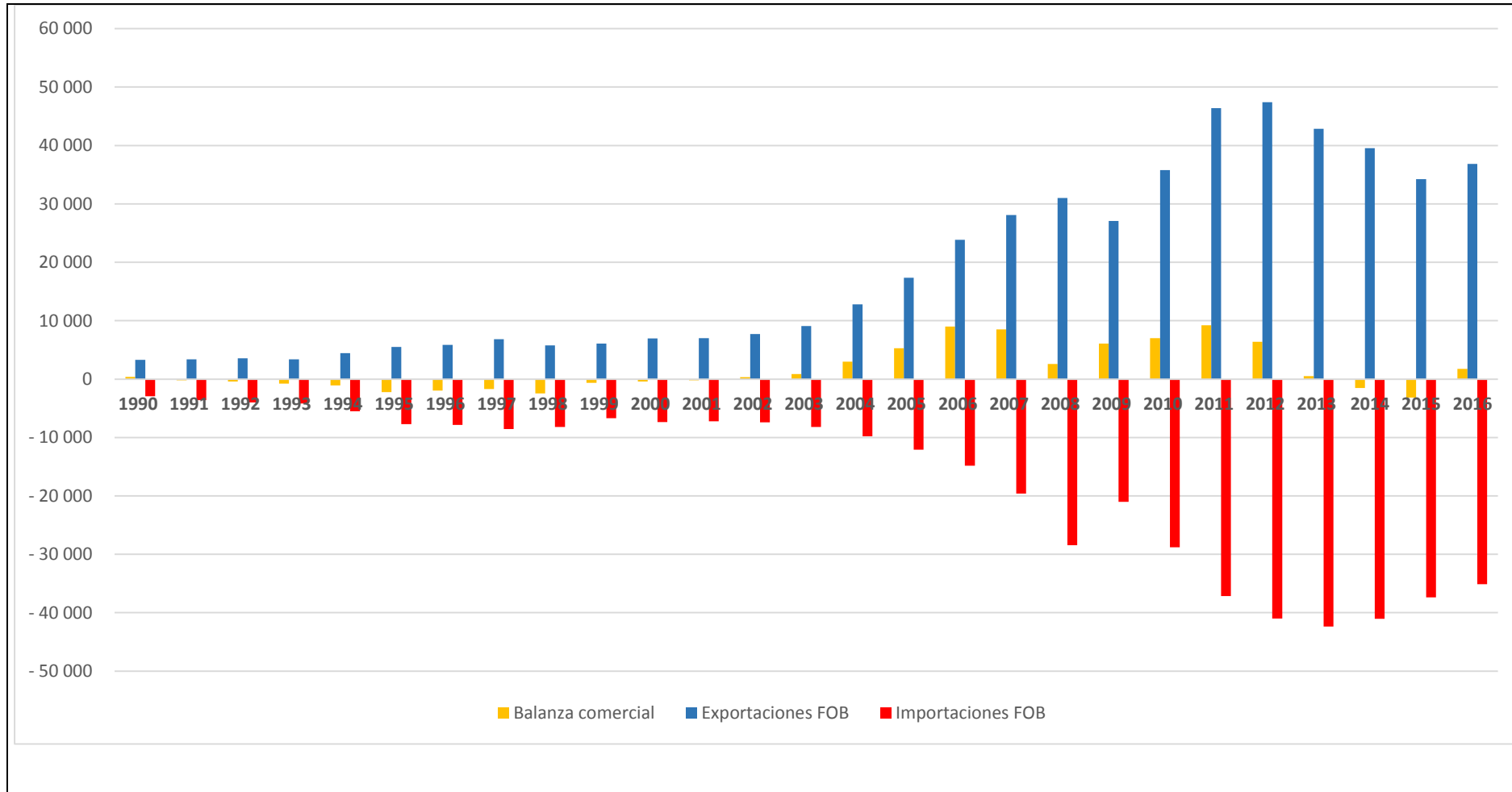
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017) e INEI (2017)

Anexo 18: Evolución de la balanza comercial del Perú 1990-2016 (Millones de US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
I. BALANZA EN CUENTA CORRIENT	-1 459	-1 519	-1 916	-2 464	-2 701	-4 625	-3 644	-3 368	-3 336	-1 380	-1 546	-1 203	-1 094	- 930	60	1 159	2 912	1 521	-5 285	- 614	-3 569	-2 990	-5 388	-9,387	-8,925	-9,402	-5,461
1. Balanza comercial	358	- 202	- 423	- 776	- 1 075	-2 241	-1 987	-1 711	-2 462	- 623	- 403	- 179	321	886	3 004	5 286	8 986	8 503	2 569	6 060	6 988	9 224	6 393	504	-1,509	-3,150	1,730
a. Exportaciones FOB	3 280	3 393	3 578	3 385	4 424	5 491	5 878	6 825	5 757	6 088	6 955	7 026	7 714	9 091	12 809	17 368	23 830	28 094	31 018	27 071	35 803	46 376	47 411	42,861	39,533	34,236	36,838
b. Importaciones FOB	-2 922	-3 595	-4 001	-4 160	-5 499	-7 733	-7 864	-8 536	-8 219	-6 710	-7 358	-7 204	-7 393	-8 205	-9 805	-12 082	-14 844	-19 591	-28 449	-21 011	-28 815	-37 152	-41 018	-42,356	-41,042	-37,385	-35,107
2. Servicios	- 365	- 413	- 559	- 550	- 470	- 733	- 671	- 786	- 657	- 588	- 735	- 963	- 994	- 900	- 732	- 834	- 737	-1 192	-2 056	- 1 176	-2 353	-2 244	-2 495	-2,022	-1,895	-2,040	-1,974
a. Exportaciones	799	826	836	837	1 064	1 131	1 414	1 553	1 775	1 624	1 555	1 437	1 455	1 716	1 993	2 289	2 660	3 152	3 649	3 636	3 693	4 264	4 916	5,812	5,340	6,236	6,312
b. Importaciones	-1 164	-1 238	-1 396	-1 387	-1 534	-1 864	-2 085	-2 339	-2 432	-2 212	-2 290	-2 400	-2 449	-2 616	-2 725	-3 123	-3 397	-4 344	-5 704	-4 812	-6 046	-6 508	-7 411	-7,835	-7,835	-8,276	-8,287
3. Renta de factores	-1 733	-1 371	-1 392	-1 670	-1 944	-2 482	-1 899	-1 822	-1 204	-1 112	-1 410	-1 101	-1 440	-2 125	-3 645	-5 065	-7 522	-8 299	-8 742	-8 385	-11 230	-13 171	-12 592	-11,215	-9,893	-7,544	-9,184
a. Privado	- 35	- 55	14	- 287	- 493	-1 080	-1 001	-1 324	- 762	- 549	- 896	- 550	- 751	-1 301	-2 758	-4 238	-6 870	-7 895	-8 746	-8 450	-10 976	-12 633	-11 861	-10,357	-9,183	-6,813	-8,322
b. Público	-1 698	-1 316	-1 406	-1 383	-1 451	-1 402	- 898	- 498	- 442	- 563	- 513	- 551	- 690	- 825	- 888	- 827	- 652	- 403	4	65	- 254	- 538	- 731	-859	-710	-731	-862
4. Transferencias corrientes	281	467	458	532	788	832	912	952	987	943	1 001	1 040	1 019	1 209	1 433	1 772	2 185	2 508	2 943	2 887	3 026	3 201	3 307	3,346	4,372	3,331	3,967
II. CUENTA FINANCIERA	- 713	- 56	627	1 778	3 835	3 743	3 916	5 808	1 792	583	1 023	1 544	2 055	636	2 091	211	273	8 497	8 624	2 287	13 582	9 247	19 286	10,439	6,630	9,454	6,418
1. Sector privado	47	139	4	1 300	3 958	3 072	4 338	2 833	1 805	1 678	1 481	983	2 369	301	983	896	2 495	8 154	9 569	4 200	11 467	8 947	15 750	15,319	7,574	8,792	3,709
2. Sector público	-1 067	- 129	- 411	341	- 260	- 172	- 417	505	58	381	277	372	480	187	879	- 449	- 993	-1 722	-1 507	172	2 372	682	1 466	-1,803	-67	3,110	2,657
3. Capitales de corto plazo	308	- 66	1 034	137	137	843	- 5	2 471	- 72	-1 476	- 735	189	- 794	147	230	- 236	-1 229	2 065	562	-2 085	- 258	- 381	2 070	-3,077	-878	-2,448	52
III. FINANCIAMIENTO EXCEPCIONAL	2 491	1 390	1 490	768	1 506	1 512	904	- 711	244	24	- 58	- 1	14	64	26	100	27	67	57	36	19	33	19	5	10	0	0
IV. ERRORES Y OMISIONES NETOS	- 301	972	515	575	338	295	756	4	295	- 2	388	110	- 142	707	174	158	- 459	- 430	- 226	- 666	1 160	-1 605	890	1,850	107	21	-788
V. FLUJO DE RESERVAS NETAS DEL (V = I + II + III + IV)	18	788	716	657	2 978	925	1 932	1 733	-1 005	- 774	- 192	450	833	477	2 351	1 628	2 753	9 654	3 169	1 043	11 192	4 686	14 806	2,907	-2,178	73	168

Fuente. BCRP (2017)

Anexo 18: Comparaciones anuales de la balanza comercial del Perú 1990-2016 (Millones de US\$)



Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 19: Exportaciones por grupo de productos (Valores FOB, millones de US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1. Productos tradicionales	2 259	2 359	2 562	2 318	3 156	3 984	4 214	4 705	3 712	4 142	4 804	4 730	5 369	6 356	9 199	12 950	18 461	21 666	23 266	20 720	27 850	35 896	35 869	31 553	27 686	23 291	26 004	
Pesqueros	345	453	435	581	780	787	909	1 126	410	601	955	926	892	821	1 104	1 303	1 335	1 460	1 797	1 683	1 884	2 114	2 312	1 707	1 731	1 449	1 267	
Agrícolas	174	202	112	83	247	346	297	472	323	282	249	207	216	224	325	331	574	460	686	634	975	1 689	1 095	786	847	704	876	
Mineros	1 481	1 535	1 820	1 473	1 971	2 616	2 654	2 731	2 747	3 008	3 220	3 205	3 809	4 690	7 124	9 790	14 735	17 439	18 101	16 482	21 903	27 526	27 467	23 789	20 545	18 836	21 652	
Petróleo y derivados	258	169	196	182	159	236	353	377	233	251	381	391	451	621	646	1 526	1 818	2 306	2 681	1 921	3 088	4 568	4 996	5 271	4 562	2 302	2 210	
2. Productos no tradicionales	989	994	966	1 016	1 215	1 445	1 590	2 046	1 967	1 876	2 044	2 183	2 256	2 620	3 479	4 277	5 279	6 313	7 562	6 196	7 699	10 176	11 197	11 069	11 677	10 857	10 733	
Agropecuarios	119	150	167	187	226	275	323	340	302	406	394	437	550	624	801	1 008	1 220	1 512	1 913	1 828	2 203	2 836	3 083	3 444	4 231	4 387	4 667	
Pesqueros	107	97	93	137	201	224	212	278	225	190	177	197	164	205	277	323	433	500	622	518	644	1 049	1 017	1 030	1 155	934	907	
Textiles	364	392	343	324	396	441	455	573	534	575	701	664	677	823	1 092	1 275	1 473	1 736	2 026	1 495	1 561	1 990	2 177	1 928	1 800	1 329	1 195	
Maderas y papeles, y sus manufactura	13	12	14	17	26	31	33	56	69	101	123	142	177	172	214	261	333	362	428	336	359	402	438	427	416	352	321	
Químicos	90	87	74	74	102	133	167	207	197	195	212	247	256	316	415	538	602	805	1 041	838	1 228	1 655	1 636	1 510	1 515	1 402	1 334	
Minerales no metálicos	16	18	23	25	29	30	37	51	52	51	47	58	68	74	94	118	135	165	176	148	252	492	722	722	664	698	640	
Sidero-metalúrgicos y joyería	220	174	184	191	179	257	268	363	355	255	265	242	222	262	391	493	829	906	909	571	949	1 130	1 301	1 320	1 149	1 080	1 084	
Metal-mecánicos	43	40	44	42	40	40	49	57	105	76	97	160	110	99	136	191	164	220	328	369	393	476	545	544	581	525	442	
Otros	18	24	25	19	15	14	46	121	129	27	29	36	33	45	58	70	89	107	121	94	110	147	277	143	165	150	143	
3. Otros	33	40	50	50	53	62	74	73	78	69	107	113	89	114	131	141	91	114	190	154	254	304	345	238	171	87	100	
4. TOTAL EXPORTACIONES	3 280	3 393	3 578	3 385	4 424	5 491	5 878	6 825	5 757	6 088	6 955	7 026	7 714	9 091	12 809	17 368	23 830	28 094	31 018	27 071	35 803	46 376	47 411	42 861	39 533	34 236	36 838	
ESTRUCTURA PORCENTUAL (%)																												
Pesqueros	10.5	13.3	12.1	17.2	17.6	14.3	15.5	16.5	7.1	9.9	13.7	13.2	11.6	9.0	8.6	7.5	5.6	5.2	5.8	6.2	5.3	4.6	4.9	4.0	4.4	4.2	3.4	
Agrícolas	5.3	6.0	3.1	2.5	5.6	6.3	5.1	6.9	5.6	4.6	3.6	3.0	2.8	2.5	2.5	1.9	2.4	1.6	2.2	2.3	2.7	3.6	2.3	1.8	2.1	2.1	2.4	
Mineros	45.1	45.2	50.9	43.5	44.5	47.6	45.2	40.0	47.7	49.4	46.3	45.6	49.4	51.6	55.6	56.4	61.8	62.1	58.4	60.9	61.2	59.4	57.9	55.5	52.0	55.0	58.8	
Petróleo y derivados	7.9	5.0	5.5	5.4	3.6	4.3	6.0	5.5	4.0	4.1	5.5	5.6	5.8	6.8	5.0	8.8	7.6	8.2	8.6	7.1	8.6	9.8	10.5	12.3	11.5	6.7	6.0	
TRADICIONALES	68.8	69.5	71.6	68.6	71.3	72.5	71.8	68.9	64.4	68.0	69.1	67.4	69.6	69.9	71.7	74.6	77.4	77.1	75.0	76.5	77.8	77.4	75.6	73.6	70.0	68.0	70.6	
NO TRADICIONALES	30.1	29.3	27.0	30.0	27.5	26.3	27.0	30.0	34.2	30.8	29.4	31.1	29.2	28.8	27.2	24.6	22.2	22.5	24.4	22.9	21.5	21.9	23.6	25.8	29.5	31.7	29.1	
OTROS	1.1	1.2	1.4	1.4	1.2	1.2	1.2	1.1	1.4	1.2	1.5	1.5	1.2	1.3	1.1	0.8	0.4	0.4	0.6	0.6	0.7	0.7	0.8	0.6	0.5	0.3	0.3	
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

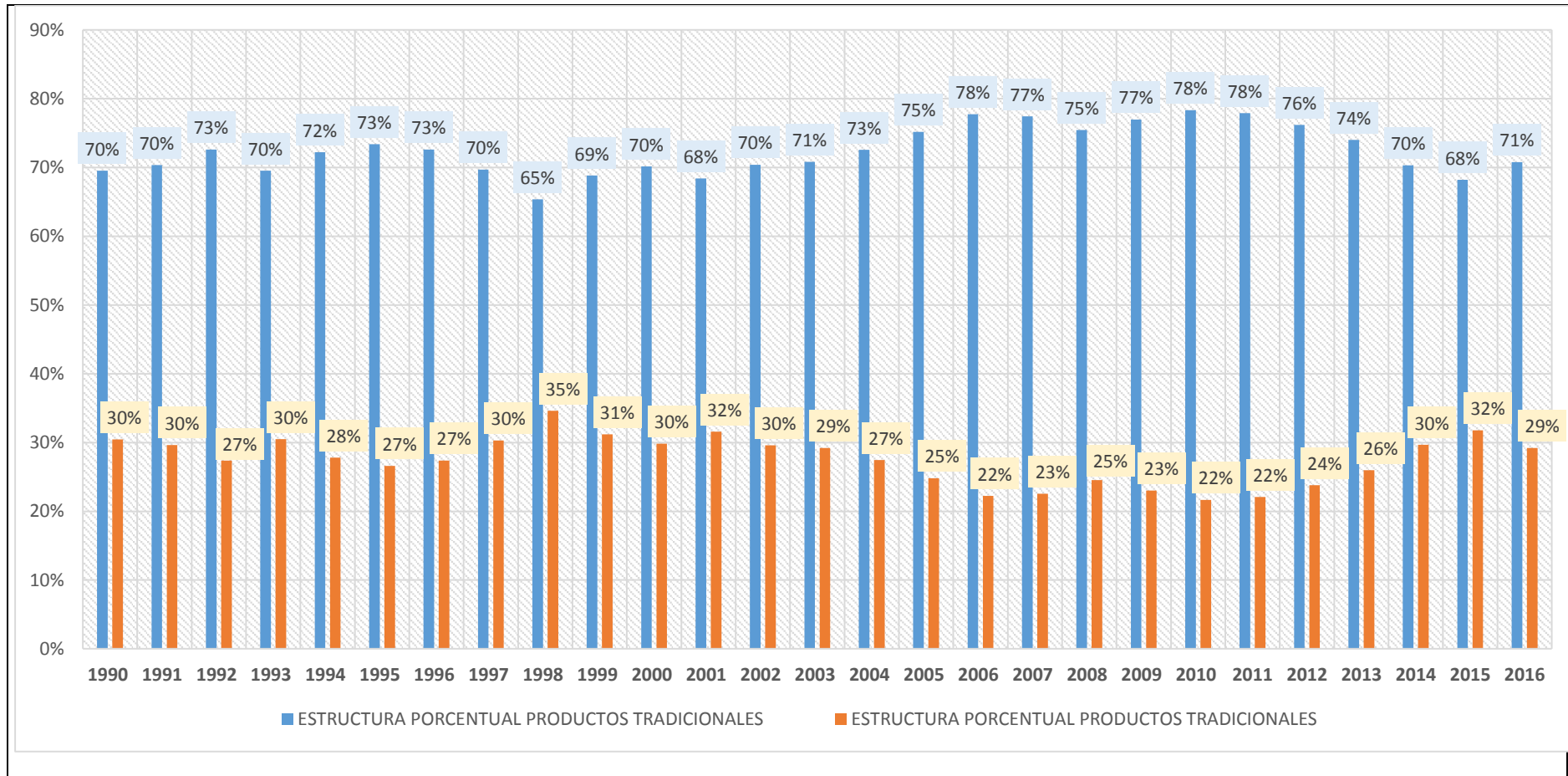
Fuente. BCRP (2017)

Anexo 20: Estructura porcentual de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales del Perú 1990-2016

	PRODUCTOS TRADICIONALES (Valores FOB, millones de US\$)	PRODUCTOS NO TRADICIONALES (Valores FOB, millones de US\$)	TOTAL EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES (Valores FOB, millones de US\$)	ESTRUCTURA PORCENTUAL PRODUCTOS TRADICIONALES	ESTRUCTURA PORCENTUAL PRODUCTOS NO TRADICIONALES	TOTAL
1990	2 259	989	3 247	70%	30%	100%
1991	2 359	994	3 353	70%	30%	100%
1992	2 562	966	3 528	73%	27%	100%
1993	2 318	1 016	3 335	70%	30%	100%
1994	3 156	1 215	4 371	72%	28%	100%
1995	3 984	1 445	5 429	73%	27%	100%
1996	4 214	1 590	5 803	73%	27%	100%
1997	4 705	2 046	6 751	70%	30%	100%
1998	3 712	1 967	5 679	65%	35%	100%
1999	4 142	1 876	6 018	69%	31%	100%
2000	4 804	2 044	6 848	70%	30%	100%
2001	4 730	2 183	6 913	68%	32%	100%
2002	5 369	2 256	7 625	70%	30%	100%
2003	6 356	2 620	8 977	71%	29%	100%
2004	9 199	3 479	12 678	73%	27%	100%
2005	12 950	4 277	17 227	75%	25%	100%
2006	18 461	5 279	23 740	78%	22%	100%
2007	21 666	6 313	27 980	77%	23%	100%
2008	23 266	7 562	30 828	75%	25%	100%
2009	20 720	6 196	26 916	77%	23%	100%
2010	27 850	7 699	35 549	78%	22%	100%
2011	35 896	10 176	46 072	78%	22%	100%
2012	35 869	11 197	47 066	76%	24%	100%
2013	31 553	11 069	42 622	74%	26%	100%
2014	27 686	11 677	39 362	70%	30%	100%
2015	23 291	10 857	34 148	68%	32%	100%
2016	26 004	10 733	36 737	71%	29%	100%

Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 21: Evolución Estructura porcentual de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales del Perú 1990-2016



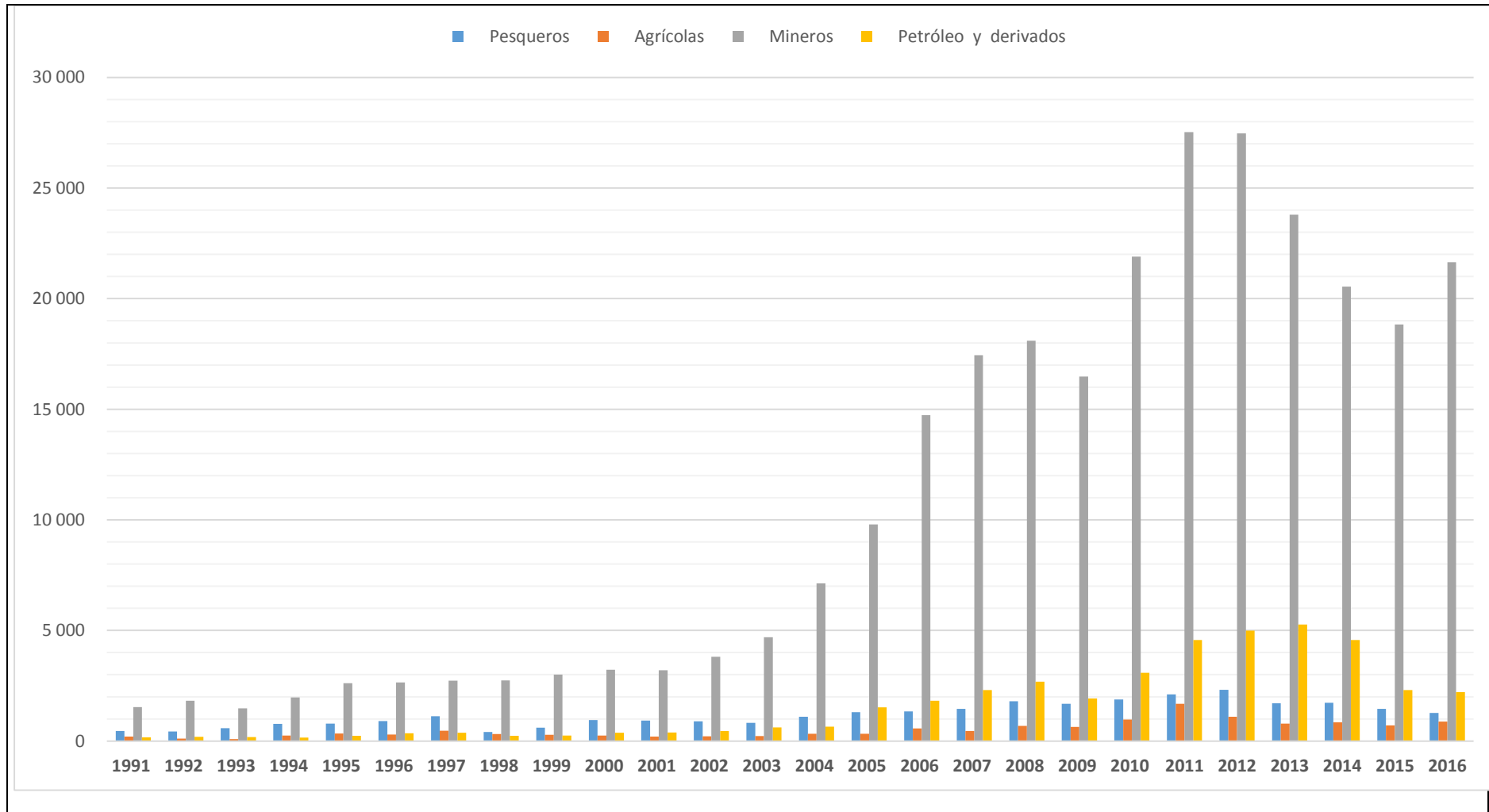
Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 22: Productos tradicionales peruano 1991-2016 (Valores FOB, millones de US\$)

	Productos tradicionales	Pesqueros	Agrícolas	Mineros	Petróleo y derivados
1991	2 359	453	202	1 535	169
1992	2 562	435	112	1 820	196
1993	2 318	581	83	1 473	182
1994	3 156	780	247	1 971	159
1995	3 984	787	346	2 616	236
1996	4 214	909	297	2 654	353
1997	4 705	1 126	472	2 731	377
1998	3 712	410	323	2 747	233
1999	4 142	601	282	3 008	251
2000	4 804	955	249	3 220	381
2001	4 730	926	207	3 205	391
2002	5 369	892	216	3 809	451
2003	6 356	821	224	4 690	621
2004	9 199	1 104	325	7 124	646
2005	12 950	1 303	331	9 790	1 526
2006	18 461	1 335	574	14 735	1 818
2007	21 666	1 460	460	17 439	2 306
2008	23 266	1 797	686	18 101	2 681
2009	20 720	1 683	634	16 482	1 921
2010	27 850	1 884	975	21 903	3 088
2011	35 896	2 114	1 689	27 526	4 568
2012	35 869	2 312	1 095	27 467	4 996
2013	31 553	1 707	786	23 789	5 271
2014	27 686	1 731	847	20 545	4 562
2015	23 291	1 449	704	18 836	2 302
2016	26 004	1 267	876	21 652	2 210

Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 23: Evolución de los productos tradicionales peruano 1991-2016 (Valores FOB, millones de US\$)



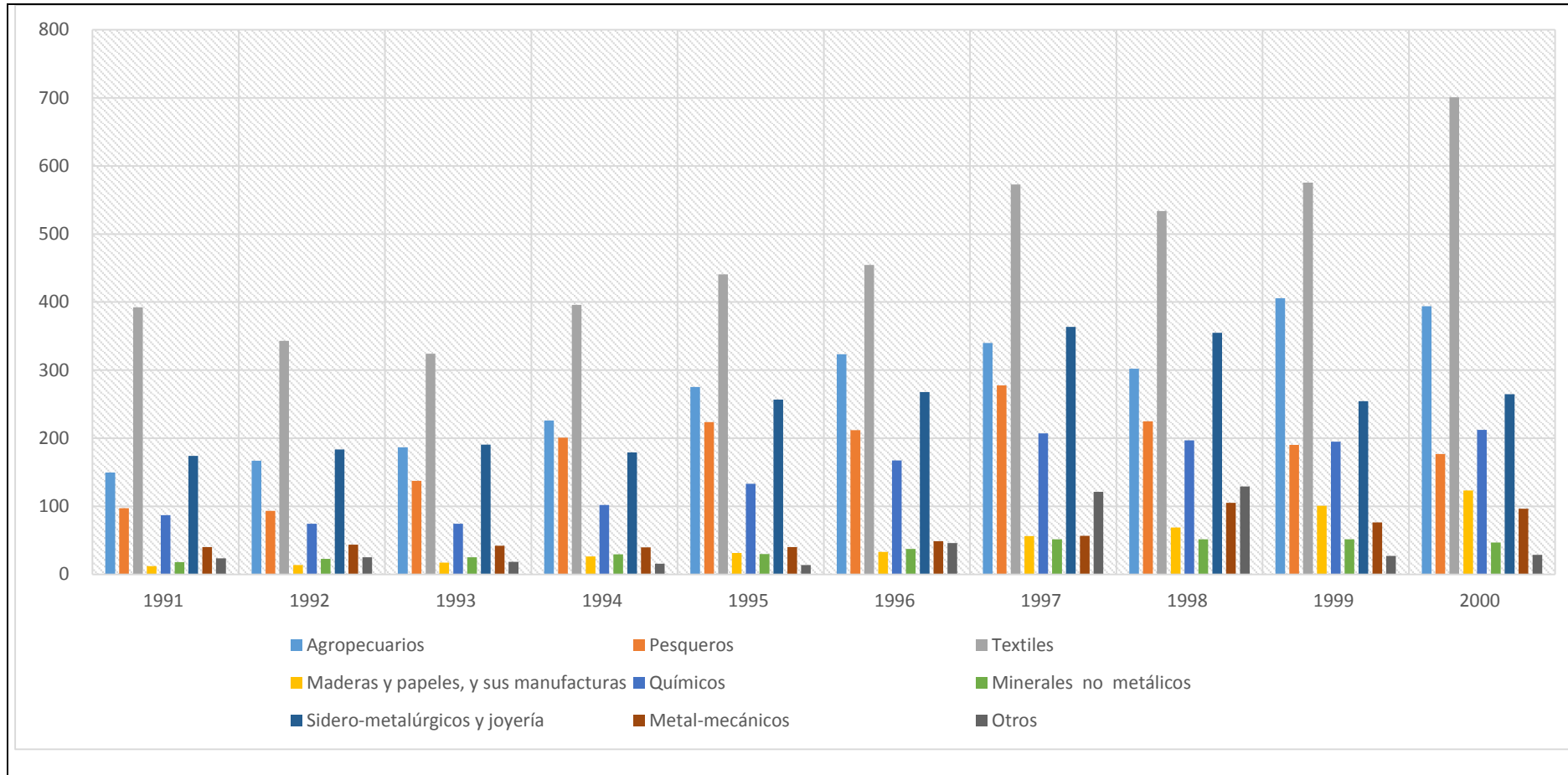
Fuente. Elaboración propia en base a los datos del BCRP (2017)

Anexo 24: Productos no tradicionales peruano 1991-2016 (Valores FOB, millones de US\$)

	Productos no tradicionales	Agropecuarios	Pesqueros	Textiles	Maderas y papeles, y sus manufacturas	Químicos	Minerales no metálicos	Siderometalúrgicos y joyería	Metalmecánicos	Otros
1991	994	150	97	392	12	87	18	174	40	24
1992	966	167	93	343	14	74	23	184	44	25
1993	1 016	187	137	324	17	74	25	191	42	19
1994	1 215	226	201	396	26	102	29	179	40	15
1995	1 445	275	224	441	31	133	30	257	40	14
1996	1 590	323	212	455	33	167	37	268	49	46
1997	2 046	340	278	573	56	207	51	363	57	121
1998	1 967	302	225	534	69	197	52	355	105	129
1999	1 876	406	190	575	101	195	51	255	76	27
2000	2 044	394	177	701	123	212	47	265	97	29
2001	2 183	437	197	664	142	247	58	242	160	36
2002	2 256	550	164	677	177	256	68	222	110	33
2003	2 620	624	205	823	172	316	74	262	99	45
2004	3 479	801	277	1 092	214	415	94	391	136	58
2005	4 277	1 008	323	1 275	261	538	118	493	191	70
2006	5 279	1 220	433	1 473	333	602	135	829	164	89
2007	6 313	1 512	500	1 736	362	805	165	906	220	107
2008	7 562	1 913	622	2 026	428	1 041	176	909	328	121
2009	6 196	1 828	518	1 495	336	838	148	571	369	94
2010	7 699	2 203	644	1 561	359	1 228	252	949	393	110
2011	10 176	2 836	1 049	1 990	402	1 655	492	1 130	476	147
2012	11 197	3 083	1 017	2 177	438	1 636	722	1 301	545	277
2013	11 069	3 444	1 030	1 928	427	1 510	722	1 320	544	143
2014	11 677	4 231	1 155	1 800	416	1 515	664	1 149	581	165
2015	10 857	4 387	934	1 329	352	1 402	698	1 080	525	150
2016	10 733	4 667	907	1 195	321	1 334	640	1 084	442	143

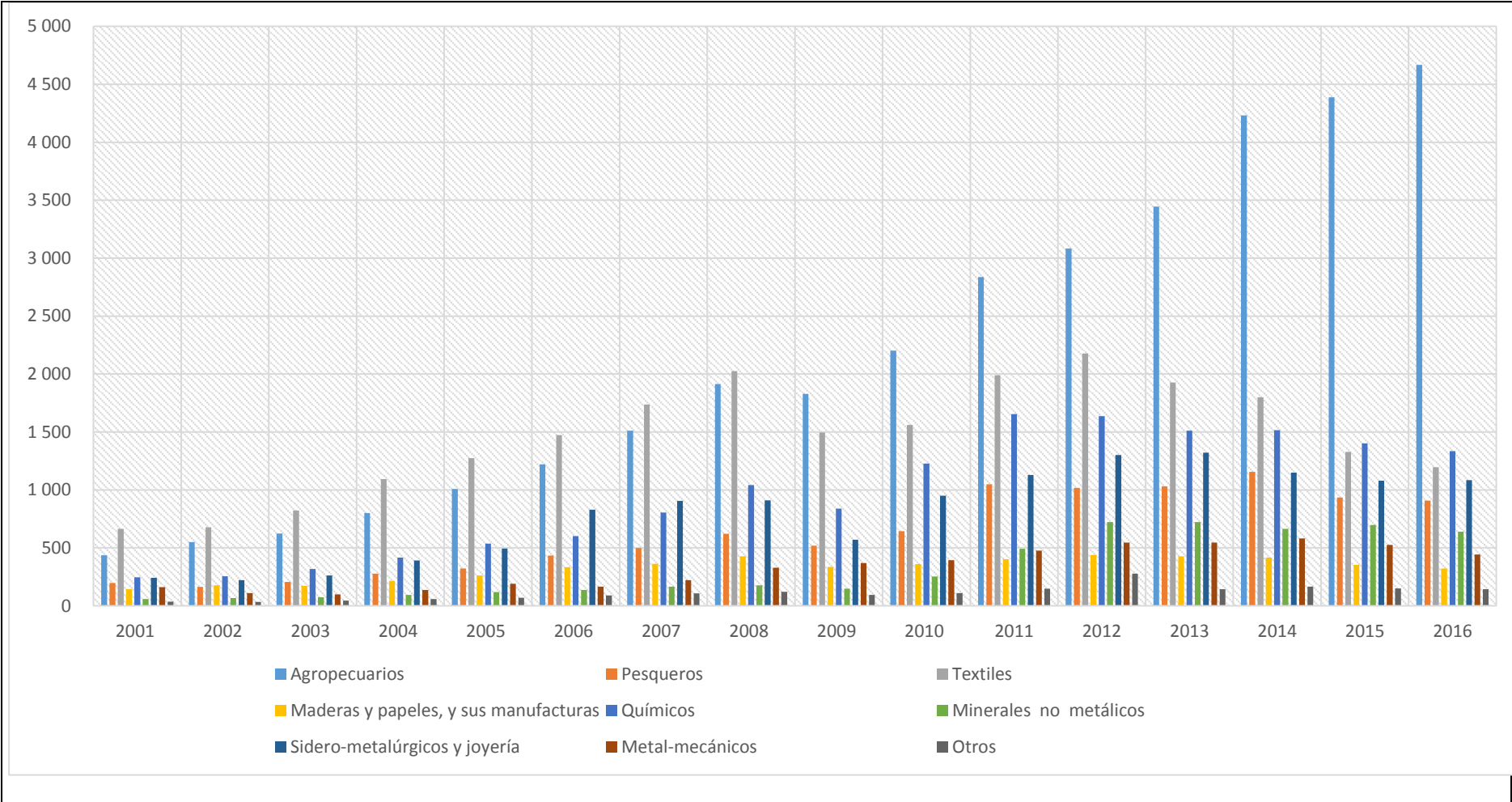
Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 25: Evolución de los productos no tradicionales peruano 1991-2000 (Valores FOB, millones de US\$)



Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 26: Evolución de los productos no tradicionales peruano 2001-2016 (Valores FOB, millones de US\$)



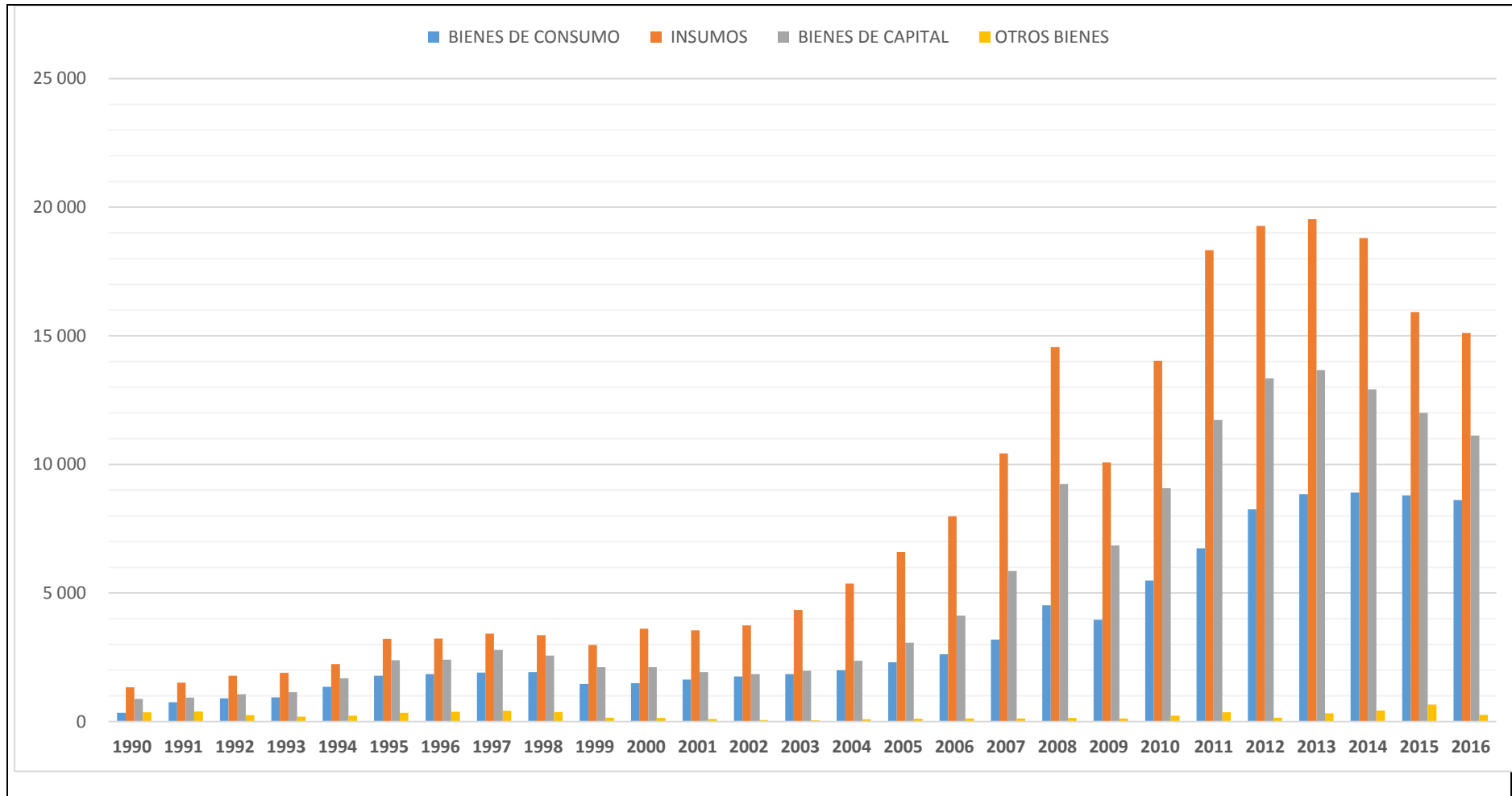
Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 27: Importaciones por grupo de productos, Perú 1990-2016 (Valores FOB, millones de US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. BIENES DE CONSUMO	338	755	904	941	1 354	1 785	1 847	1 900	1 922	1 468	1 494	1 635	1 754	1 841	1 995	2 308	2 616	3 189	4 520	3 962	5 489	6 734	8 252	8 843	8 899	8 791	8 612
No duraderos	300	454	492	561	712	924	1 071	1 096	1 166	944	888	987	1 032	1 035	1 153	1 338	1 463	1 751	2 328	2 137	2 809	3 489	4 082	4 502	4 657	4 767	4 636
Duraderos	38	300	412	381	642	861	776	803	756	524	606	648	722	807	842	970	1 154	1 438	2 192	1 825	2 680	3 245	4 170	4 342	4 243	4 024	3 976
2. INSUMOS	1 333	1 514	1 781	1 890	2 232	3 221	3 230	3 422	3 360	2 980	3 611	3 551	3 740	4 340	5 364	6 600	7 981	10 429	14 556	10 076	14 023	18 332	19 273	19 528	18 797	15 923	15 115
Combustibles, lubricantes y conexos	305	368	396	371	316	589	734	803	582	641	1 083	908	975	1 376	1 754	2 325	2 808	3 631	5 225	2 929	4 063	5 752	5 885	6 454	5 754	3 671	3 800
Materias primas para la agricultura	84	79	107	115	135	162	188	204	204	185	212	229	249	278	349	384	436	588	874	773	868	1 092	1 292	1 244	1 339	1 237	1 211
Materias primas para la industria	945	1 067	1 278	1 404	1 781	2 470	2 308	2 416	2 573	2 154	2 315	2 414	2 516	2 686	3 261	3 890	4 738	6 209	8 458	6 374	9 093	11 488	12 096	11 830	11 704	11 016	10 104
3. BIENES DE CAPITAL	886	935	1 063	1 142	1 683	2 385	2 407	2 791	2 562	2 117	2 114	1 921	1 842	1 974	2 361	3 064	4 123	5 854	9 233	6 850	9 074	11 730	13 347	13 664	12 911	12 007	11 116
Materiales de construcción	36	46	59	68	114	206	189	244	216	196	213	168	272	199	192	305	470	590	1 305	854	1 087	1 449	1 488	1 443	1 422	1 420	1 112
Para la agricultura	40	11	13	37	31	36	21	28	41	59	30	21	20	17	29	37	31	50	90	72	80	111	137	131	141	160	144
Para la industria	568	561	570	703	992	1 485	1 719	2 017	1 743	1 386	1 430	1 361	1 227	1 422	1 661	2 114	2 784	3 958	5 765	4 498	5 539	7 345	8 168	8 327	8 689	7 842	7 271
Equipos de transporte	242	317	420	334	546	659	478	503	563	477	441	371	323	336	480	607	838	1 256	2 073	1 426	2 369	2 825	3 554	3 762	2 660	2 583	2 588
4. OTROS BIENES	364	392	254	187	230	342	381	422	375	146	139	97	56	49	85	110	123	119	140	122	229	356	145	321	435	664	264
5. TOTAL IMPORTACIONES	2 922	3 595	4 001	4 160	5 499	7 733	7 864	8 536	8 219	6 710	7 358	7 204	7 393	8 205	9 805	12 082	14 844	19 591	28 449	21 011	28 815	37 152	41 018	42 356	41 042	37 385	35 107

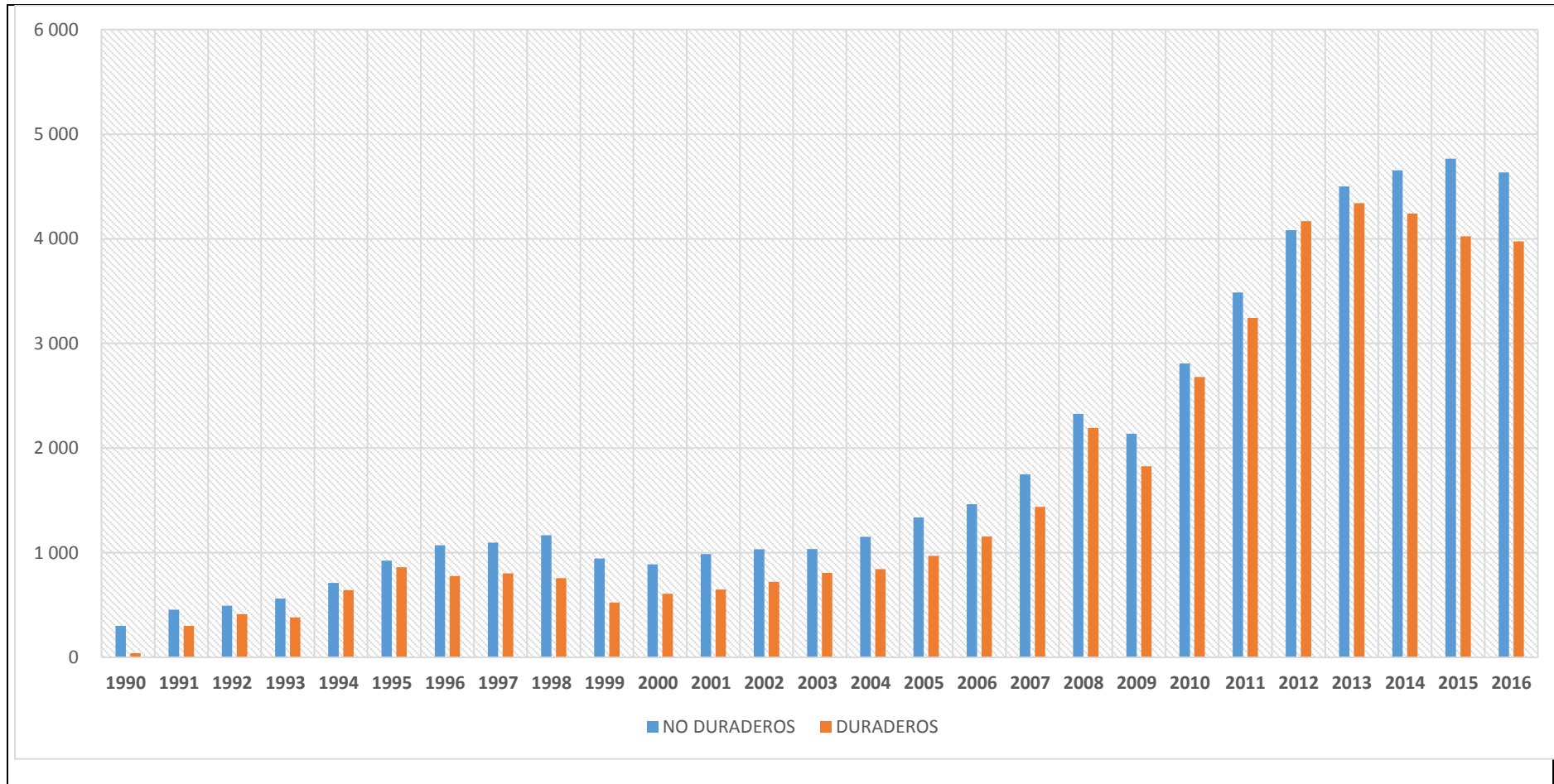
Fuente. BCRP (2017)

Anexo 28: Evolución de las importaciones por grupo de productos, Perú 1990-2016 (Valores FOB, millones de US\$)



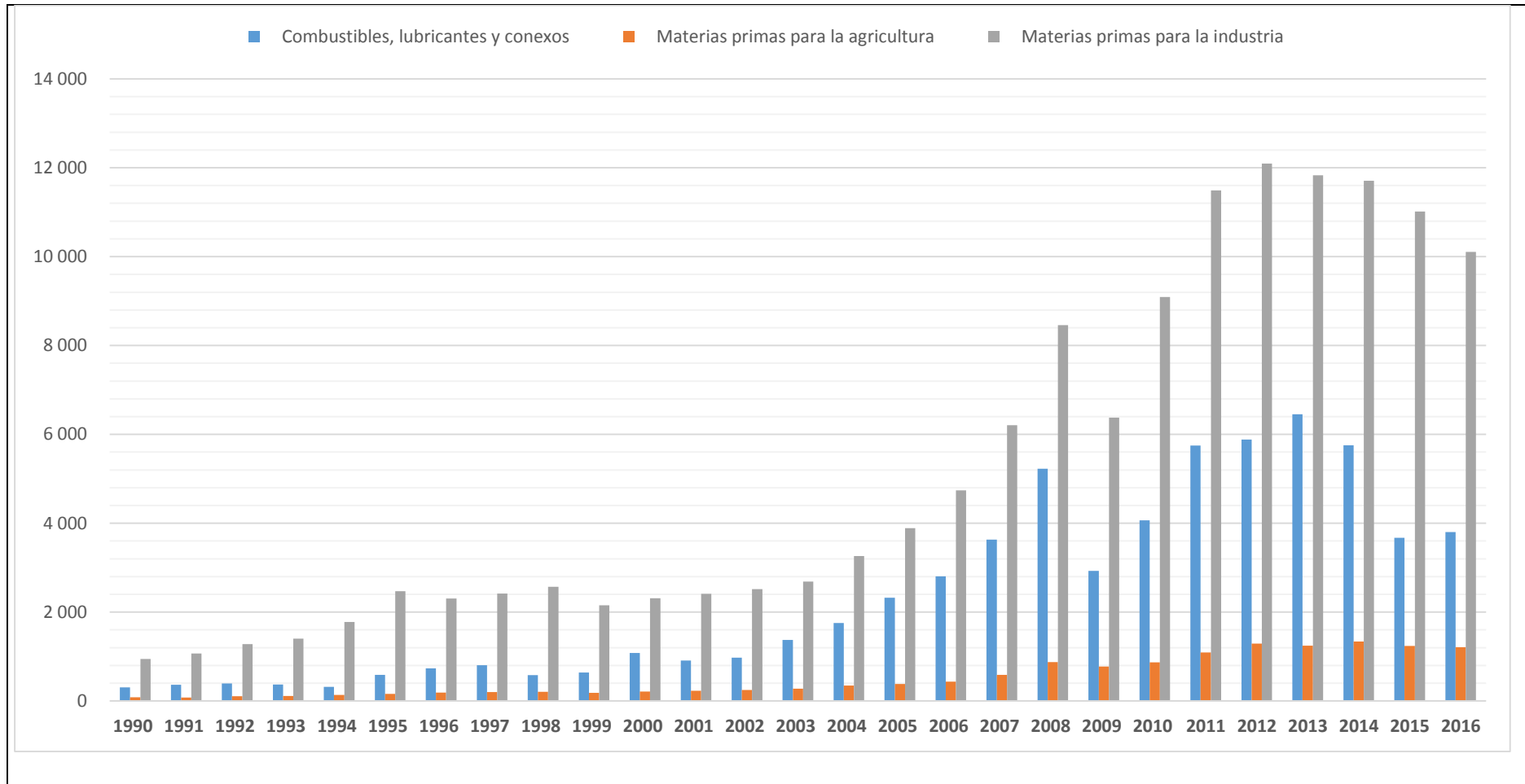
Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 29: Evolución de las importaciones de bienes de consumo duraderos y no duraderos, Perú 1990-2016 (Valores FOB, millones de US\$)



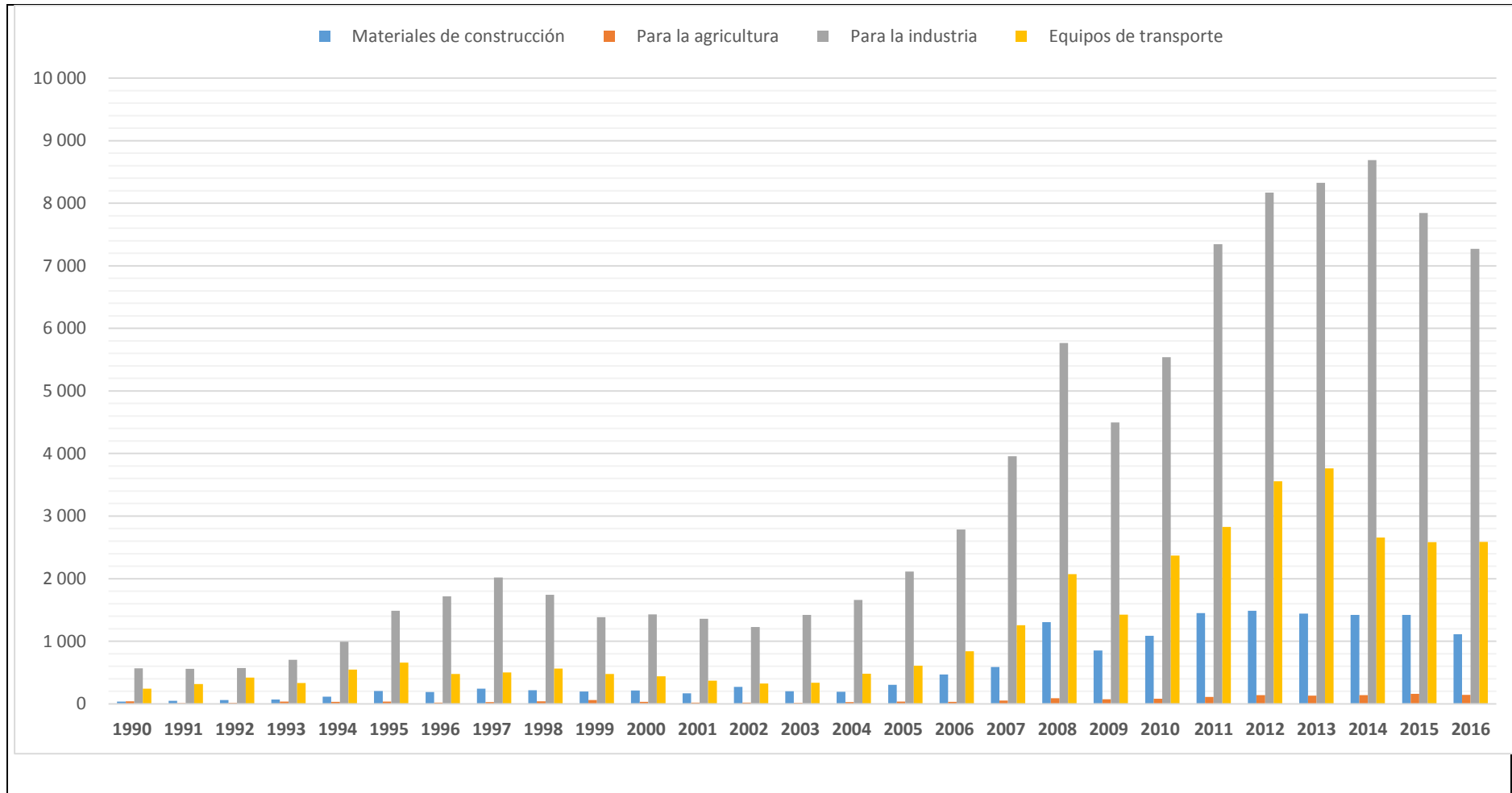
Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 30: Evolución de las importaciones de insumos por grupo de productos, Perú 1990-2016 (Valores FOB, millones de US\$)



Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 31: Evolución de las importaciones de bienes de capital por grupo de productos, Perú 1990-2016 (Valores FOB, millones de US\$)



Fuente. Elaboración propia en base a datos del BCRP (2017)

Anexo 32: Principales inversionistas que ha efectuado aportes de capital, periodo 2011-2016

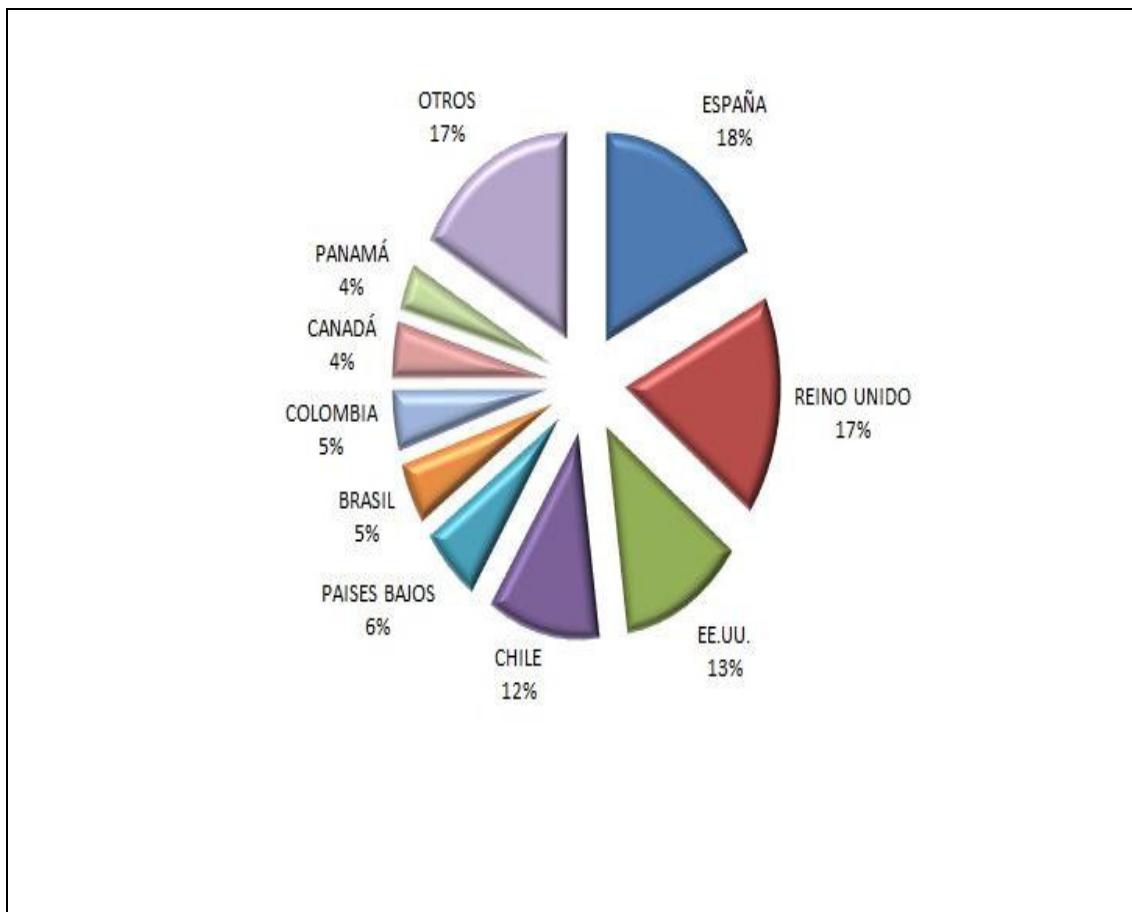
INVERSIONISTA	PAÍS	EMPRESA RECEPTORA DE INVERSIÓN	SECTOR
EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A.	CHILE	ENTEL PERÚ S.A. (ANTES NEXTEL DEL PERU S.A.)	COMUNICACIONES
TELEFONICA LATINOAMERICA HOLDING, S.L.	ESPAÑA	TELEFONICA DEL PERU S.A.A.	COMUNICACIONES
INVERSIONES INVERFAL PERU SPA	CHILE	FALABELLA PERÚ S.A.A	FINANZAS
PERU COPPER SYNDICATE LTD.	REINO UNIDO	MINERA CHINALCO PERÚ S.A.	MINERIA
ODEBRECHT LATIN FINANCE S.A.R.L.	LUXEMBURGO	ODEBRECHT ENERGIA DEL PERU S.A.	ENERGIA
IC POWER HOLDINGS (KALLPA) LIMITED	BERMUDA ISLAS	CERRO DEL ÁGUILA S.A.	ENERGIA
		SAMAY I S.A.	ENERGIA
HUBBAY PERU INC.	CANADA	HUBBAY PERÚ S.A.C.	MINERIA
DIA BRAS EXPLORATION INC.	CANADA	DIA BRAS PERÚ S.A.C	FINANZAS
ECOPETROL GLOBAL ENERGY S.L.U.	ESPAÑA	ECOPETROL DEL PERU S.A.	PETROLEO
NII MERCOSUR TELECOM, S.L.	ESPAÑA	ENTEL PERÚ S.A. (ANTES NEXTEL DEL PERU S.A.)	COMUNICACIONES
INTERNATIONAL POWER S.A. (ANTES SUEZ - TRACTEBEL S.A.)	BELGICA	ENGIE ENERGÍA PERÚ S.A. (ANTES ENERSUR S.A.)	ENERGIA
ENAGAS INTERNACIONAL S.L.	ESPAÑA	TRANSPORTADORA DE GAS DEL PERU S.A.	TRANSPORTE
		GASODUCTO SUR PERUANO S.A.	ENERGIA
ENTEL INVERSIONES S.A.	CHILE	ENTEL PERÚ S.A. (ANTES NEXTEL DEL PERU S.A.)	COMUNICACIONES
BANCO SANTANDER S.A.	ESPAÑA	BANCO SANTANDER PERU S.A.	FINANZAS
		SANTANDER CONSUMO PERÚ S.A.	FINANZAS
ENERSIS S.A.	CHILE	GENERALIMA S.A.C.	ENERGIA
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA LIMITED	CHINA	ICBC PERÚ BANK	FINANZAS
PORCELANITE LAMOSA, S.A. DE C.V.	MEXICO	KERAMICA PERU S.A.C.	COMERCIO
INTERCONEXIÓN ELÉCTRICA S.A.E.S.P.	COLOMBIA	CONSORCIO TRANSMANTARO S.A.	ENERGIA
ODEBRECHT PARTICIPAÇÕES E INVESTIMENTOS S.A.	BRASIL	H2OLMOS S.A.	SERVICIOS
		EMPRESA DE GENERACION HUALLAGA S.A.	ENERGIA
		RUTAS DE LIMA S.A.C.	CONSTRUCCION
		CONCESIONARIA CHAVIMOCHIC	AGRICULTURA

EMPRESA DE ENERGÍA DE BOGOTÁ S.A.E.S.P.	COLOMBIA	CONSORCIO TRANSMANTARO S.A.	ENERGIA
		CONTUGAS S.A.C.	PETROLEO
EEB PERU HOLDINGS LTD. (ANTES AEI PERU HOLDINGS LTD.)	CAYMAN ISLAS	GAS NATURAL DE LIMA Y CALLAO S.A.	ENERGIA
COBRA CONCESIONES S.L.	ESPAÑA	PARQUE EÓLICO TRES HERMANAS S.A.C.	ENERGIA
HIDALGO E HIDALGO S.A.	ECUADOR	CONSTRUCCION Y ADMINISTRACION S.A.	CONSTRUCCION
		CONCESIONARIA PUERTO AMAZONAS S.A.	TRANSPORTE
LANDY S.A.	SUIZA	BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS S.A.	FINANZAS
BRITTON S.A.	SUIZA	BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS S.A.	FINANZAS
CONTOURGLOBAL LATAM S.A.	COLOMBIA	ENERGIA EOLICA S.A.	ENERGIA
PROMIGAS S.A. E.S.P.	COLOMBIA	GAS NATURAL DE LIMA Y CALLAO S.A.	ENERGIA
		GASES DEL PACÍFICO S.A.C.	ENERGIA
RED ELECTRICA INTERNACIONAL S.A.	ESPAÑA	RED ELECTRICA DEL SUR S.A.	ENERGIA
		TRANSMISORA ELECTRICA DEL SUR S.A.	ENERGIA
		TRANSMISORA ELECTRICA DEL SUR 2 S.A.	ENERGIA
		TRANSMISORA ELECTRICA DEL SUR 3 S.A.	ENERGIA
INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION	EE.UU.	BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS S.A.	FINANZAS
CEMENTOS BIO BIO S.A.	CHILE	CEMENTOS PORTLAND S.A.	INDUSTRIA
VOTORANTIM CIMENTOS S.A.	BRASIL	CEMENTOS PORTLAND S.A.	INDUSTRIA
MINAS PEÑOLES S.A DE C.V.	MEXICO	MINERA PEÑOLES DE PERU S.A.	MINERIA
FORUM SERVICIOS FINANCIEROS S.A.	CHILE	FORUM COMERCIALIZADORA DEL PERÚ S.A.	FINANZAS
		FORUM DISTRIBUIDORA DEL PERU S.A.	FINANZAS
OCEANO DEVELOPMENT CORPORATION	PANAMA	CONFECCIONES TEXTIMAX S.A.	INDUSTRIA
FITESA LIMITED	REINO UNIDO	FITESA PERÚ S.A.C.	INDUSTRIA
ACS SERVICIOS, COMUNICACIONES Y ENERGIA S.L.	ESPAÑA	PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES TABOADA S.A.	ENERGIA
ODEBRECHT ENERGÍA S.A.	BRASIL	ODEBRECHT ENERGIA DEL PERU S.A.	ENERGIA
CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT S.A.	BRASIL	RUTAS DE LIMA S.A.C.	CONSTRUCCION
		CONCESIONARIA CHAVIMOCHIC	AGRICULTURA

GLL LATIN AMERICA PROPERTIES FUND FCP-FIS	LUXEMBURGO	GLL LATAM FIBRA S.A.C.	VIVIENDA
SANSTATO HOLDING A.G.	SUIZA	FARMAKONSUMA S.A.	INDUSTRIA
FRESNILLO PLC	REINO UNIDO	FRESNILLO PERÚ S.A.C.	MINERIA
HORTIFRUT	CHILE	HORTIFRUT-TALL	AGRICULTURA
PAN PACIFIC COPPER CO., LTD.	JAPON	COMPAÑIA MINERA QUECHUA S.A.	MINERIA
ENAGÁS INTERNACIONAL S.L.U.	ESPAÑA	GASODUCTO SUR PERUANO S.A.	ENERGIA
PROYECTOS, ASESORÍAS Y SERVICIOS DOS S.P.A	CHILE	ESMETAL S.A.C.	INDUSTRIA
GRUPO T-SOLAR GLOBAL S.A.	ESPAÑA	GTS MAJES S.A.C	ENERGIA
		GTS REPARTICION S.A.C	ENERGIA
TAWA SOLAR FUND L.P.	EE.UU.	PANAMERICANA SOLAR S.A.C.	ENERGIA
		TACNA SOLAR S.A.C.	ENERGIA
TRI MARINE INTERNATIONAL S.R.L.	PANAMA	CONSERVERA DE LAS AMERICAS S.A.	INDUSTRIA
ZIBO HONGDA MINING CO. LTD.	CHINA	JINZHAO MINIG PERU S.A.	MINERIA
CAPRICORN FOREST FUND K/S	DINAMARCA	BUNYAN HOLDINGS INVESTMENT S.A.C.	FINANZAS
FERROVÍAS PARTICIPACIONES S.A.	ARGENTINA	GYM FERROVIAS S.A.	TRANSPORTE
CARTERA DE INVERSIONES MELCA S.L.	ESPAÑA	BK GESTIÓN S.A.C.	CONSTRUCCION
SAN ISIDRO L.P.	CANADA	EFE HOLDING S.A.	FINANZAS
APM TERMINALS B.V.	PAISES BAJOS	APM TERMINALS CALLAO S.A.	TRANSPORTE
INVERSIONES NITTRA S.A.	CHILE	HOLDING NITRATOS S.A	FINANZAS
WORLD CEMENT GROUP S.L.	ESPAÑA	CEMENTOS PORTLAND S.A.	INDUSTRIA
COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS S.A.	ESPAÑA	PLANTA DE RESERVA FRIA DE GENERACION DE ETEN S.A.	ENERGIA
		CONCESIONARIA LINEA DE TRANSMISIÓN CCNCM S.A.C.	ENERGIA
RIO TINTO MINING AND EXPLORATION LIMITED	REINO UNIDO	MINERA IRL S.A .	MINERIA
INDRA SISTEMAS S.A.	ESPAÑA	INDRA PERU S.A.	SERVICIOS
TALBOT HOTELS S.A.	CHILE	AFINMUEBLES S.A.C.	SERVICIOS
TRANSMASIVO S.A.	COLOMBIA	PERU MASIVO S.A.	TRANSPORTE
HABITAT ANDINA S.A.	CHILE	AFP HABITAT S.A.	FINANZAS
SALLY CHILE HOLDING SPA	CHILE	SALLY PERÚ HOLDINGS S.A.C.	COMERCIO
ABBVIE SAS	COLOMBIA	ABBVIE SAS, SUCURSAL DEL PERÚ	INDUSTRIA

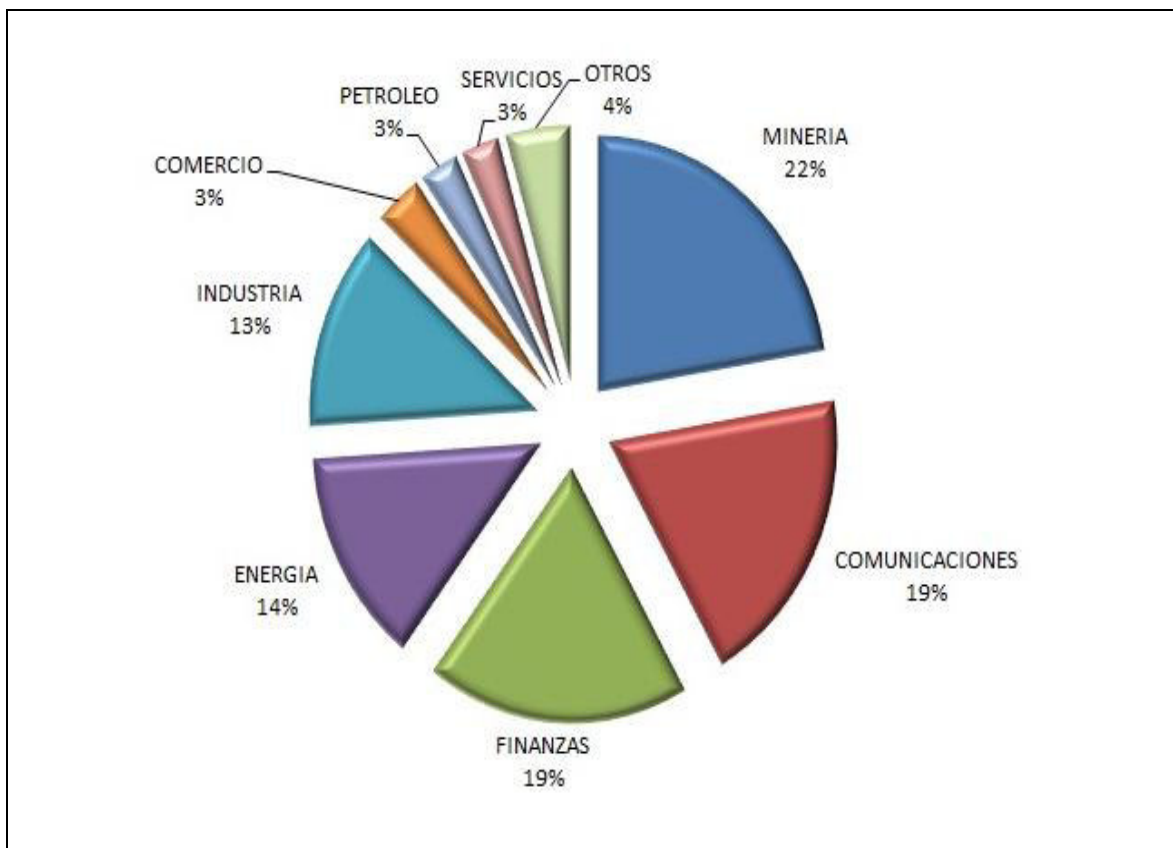
SKBERGÉ S.A.	CHILE	SANTANDER CONSUMO PERÚ S.A.	FINANZAS
REXEL DEVELOPPEMENT SAS	FRANCIA	REXEL PERÚ HOLDING S.A.C.	COMERCIO
CONCAY S.A.	COLOMBIA	DESARROLLO VIAL DE LOS ANDES S.A.C	TRANSPORTE
LATAM ENERGY CHILE SPA	CHILE	HIDROELÉCTRICA LAGUNA AZUL S.R.L.	ENERGIA
INVERSIONES ALTAIR S.A.	CHILE	INVERSIONES ALTAIR S.A.C.	FINANZAS
PAMPUL HOLDCO S.L.	ESPAÑA	MOQUEGUA FV S.A.C.	ENERGIA
DREAMS PERÚ S.A.	CHILE	DREAMS CORPORATION S.A.C.	TURISMO
URION HOLDING LTD	MALTA	CASTROVIRREYNA COMPAÑIA MINERA S.A	MINERIA
CALLAO PORT HOLDING B.V.	PAISES BAJOS	APM TERMINALS CALLAO S.A.	TRANSPORTE
IRIDIUM CONCESIONES DE INFRAESTRUCTURAS S.A.	ESPAÑA	METRO DE LIMA LÍNEA 2 S.A.	TRANSPORTE
GRUPO ELJURI CIA. LTDA.	ECUADOR	VIÑA OCUCAJE S.A.	INDUSTRIA
VIALIA SOCIEDAD GESTORA DE CONCESIONES DE INFRAESTRUCTURAS S	ESPAÑA	METRO DE LIMA LÍNEA 2 S.A.	TRANSPORTE
SALINI IMPREGILO S.P.A.	ITALIA	METRO DE LIMA LÍNEA 2 S.A.	TRANSPORTE
ENERGÍA RENOVABLE S.A. DE C.V.	HONDURAS	PLANTA DE RESERVA FRIA DE GENERACION DE ETEN S.A.	ENERGIA
TRANSPORTADORA DE GAS INTERNACIONAL - TGI S.A. E.S.P.	COLOMBIA	CONTUGAS S.A.C.	PETROLEO
ANSALDO S.T.S. S.P.A	ITALIA	METRO DE LIMA LÍNEA 2 S.A.	TRANSPORTE
KANDEO FUND I (COLOMBIA) FCP (KFIC)	COLOMBIA	MAREAUTO PERÚ S.A.	SERVICIOS
ACCIONA AGUA S.A.U.	ESPAÑA	CONCESIONARIA LA CHIRA S.A.	VIVIENDA
HIDROSTAL HOLDING A.G.	SUIZA	HIDROSTAL S.A.	INDUSTRIA

Fuente. Proinversión (2017)

Anexo 33: Saldo de inversión extranjera directa por país 1/

1/Considera aportes provenientes del exterior destinados al capital social de empresas nacionales.

Fuente. Proinversión (2017)

Anexo 34: Saldo de inversión extranjera directa por sector económico

Fuente. Proinversión (2017)

Anexo 35 : Acuerdos Comerciales vigentes que tiene el Perú

Organización Mundial de Comercio	1° de enero de 1995 (Perú es miembro fundador desde este año)
Comunidad Andina (Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador)	26 de mayo de 1969 (inicia con el acuerdo de Cartagena)-Acuerdo de Integración
MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay)	Entra en vigencia a partir del 2 de enero de 2006 con Argentina, Brasil y Uruguay; desde el 6 de febrero del mismo año con Paraguay.
Cuba	9 de marzo de 2001 entra en vigencia (acuerdo de complementación económica)
Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico-APEC	Perú ingresa en 1998
Chile	El acuerdo de Libre Comercio se encuentra vigente des el 1° de Marzo de 2009.
México	El Acuerdo de Integración Comercial entre ambos países entró en vigencia el 1 de febrero de 2012.
Estados Unidos	El Acuerdo de Promoción Comercial entre ambos países entró en vigencia el 1 de febrero del 2009.
Canadá	El Tratado de Libre Comercio entre ambos países entró en vigencia el 1 de agosto de 2009.
Singapur	El Tratado de Libre Comercio entre ambos países entró en vigencia el 1 de agosto del 2009.
China	El Tratado de Libre Comercio entre ambos países entró en vigencia el 1 de marzo de 2010.
Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia)	El Acuerdo de Libre Comercio con Suiza y Liechtenstein entró en vigencia el 1 de julio de 2011, con Islandia el 1 de octubre de 2011, y con Noruega el 1 de julio de 2012.
Corea del Sur	El Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países está vigente desde el 1 de agosto de 2011.
Tailandia	El Protocolo original y los tres protocolos adicionales están vigentes desde el 31 de diciembre de 2011.

Japón	El Acuerdo de Asociación Económica entre ambos países se encuentra vigente desde el 1 de marzo del 2012.
Panamá	El Tratado de Libre Comercio entre ambos países se encuentra vigentes a partir del 1 de mayo del 2012.
Unión Europea	El Acuerdo Comercial con este bloque entró en vigencia el 1 de marzo del 2013
Costa Rica	El Tratado de Libre Comercio entre ambos países entró en vigencia el 1 de junio del 2013.
Venezuela	El Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre ambos países se encuentra vigente desde el 1 de agosto del 2013
Alianza del Pacífico (Perú, México, Colombia y Chile; además Panamá y Costa Rica como países observadores)	El Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico para impulsar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas fue suscrito el 6 de junio del 2012.
Honduras	El Tratado de Libre Comercio entre ambos países entró en vigencia el 1 de enero del 2017

Fuente. Elaboración propia en base a MINCETUR (s.f.)

Anexo 36 : Acuerdos Comerciales por entrar en vigencia que posee el Perú

Guatemala	El Tratado de Libre Comercio entre ambos países se suscribió el 6 de diciembre del 2011
Acuerdo de Asociación Transpacífico (Canadá, EE.UU., México, Chile, Perú, Japón, Singapur, Malasia, Vietnam, Brunéi, Australia, Nueva Zelanda)	El 4 de febrero del 2016 se firmó el TPP entre los doce países pertenecientes a América, Asia y Oceanía.
Brasil	El Acuerdo de Profundización Económico Comercial entre ambos países se suscribió el 29 de abril del 2016

Fuente. Elaboración propia en base a MINCETUR (s.f.)

Anexo 37: Cronología sobre los acuerdos comerciales vigentes que tiene el Perú con otros países

1969	1995	1998	2001	2006	2009	2010	2011	2012	2013	2017
Comunidad Andina (Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador)	Perú es miembro fundador de la Organización Mundial de Comercio	Perú ingresa al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico-APEC	Cuba	MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay)	Chile Estados Unidos Canadá Singapur	China	Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia) Corea del Sur Tailandia	México Japón Panamá Alianza del Pacífico (Perú, México, Colombia y Chile; además Panamá y Costa Rica como países observadores)	Unión Europea Costa Rica Venezuela	Honduras

Fuente. Elaboración propia en base a MINCETUR (s.f.)

Anexo 38: Matriz de consistencia

Problema de investigación	Objetivos de investigación	Hipótesis de investigación	Metodología	Variables	Indicadores	Escala de medición
<p>Problema general</p> <p>¿Cuál es el efecto de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>P1. ¿Cuál es el efecto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú durante el</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar el efecto de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La apertura comercial y la inversión extranjera directa inciden en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>H1. La apertura comercial incide en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016</p>	<p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Tipo: Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Técnica de análisis: Análisis de varianza para el modelo de regresión.</p> <p>Población: Todos los datos de las variables e indicadores.</p> <p>Muestra: Datos de las variables de indicadores del</p>	Inversión extranjera directa (IED)	IED per cápita del año en curso.	Escala de razón
				IED per cápita del año anterior	Escala de razón	
	Apertura comercial			Apertura comercial del año en curso	Escala de razón	
				Apertura comercial del año anterior	Escala de razón	
	Crecimiento económico			PBI real per cápita del año en curso	Escala de razón	
				PBI real per cápita del año anterior	Escala de razón	

<p>periodo 2007-2016?</p> <p>P2. ¿Cuál es el efecto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016?</p>	<p>O2.Determinar el efecto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016</p>	<p>H2.La inversión extranjera directa incide en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2007-2016</p>	<p>periodo 2007 al 2016.</p> <p>Muestreo: Por conveniencia</p> <p>Unidad de análisis: Economía peruana.</p> <p>Técnica de investigación: Recopilación de datos de fuentes secundarias del BCRP, INEI y Proinversión.</p>			
---	---	--	---	--	--	--

Fuente. Elaboración propia