



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
POGRAMA ACADÉMICO DE DOCTORADO EN
ADMINISTRACIÓN**

**Determinantes de la integración económica en la Alianza del
Pacífico 1990-2019**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Doctor en Administración**

AUTOR:

Mtro. Ricardo Fernando Cosio Borda (ORCID: 0000-0002-1765-097X)

ASESORA:

Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza (ORCID: 0000-0002-4060-5667)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gerencias Funcionales

LIMA – PERÚ

2021

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo de investigación a mis hijos Victoria y Joaquín. A mi esposa Gianinna. A Mis padres Roberto y Paulina. A Mis hermanos Rafael y Rodrigo. A mis abuelos Juan, Deidamia, Natalia y Timoteo. Son el motivo de seguir creciendo profesional y académicamente.

Agradecimiento

Mi agradecimiento con Dios por bendecirme con la posibilidad de seguir cumpliendo mis metas. A mi familia por el apoyo y motivación. A mis asesores por guiarme en el interesante camino de la investigación científica.

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras	viii
Resumen	ix
Resumo	x
Abstract	xi
I. Introducción	1
II. Marco Teórico	5
III. Método	17
3.1. Tipo y diseño de investigación	17
3.2. Variables y operacionalización	18
3.2.1. Definición conceptual	18
3.2.2. Definición operacional	18
3.3. Población	19
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19
3.4.1. Técnicas	19
3.4.2. Instrumentos	20
3.5. Procedimiento	20
3.6. Aspectos éticos	21
IV. Resultados	22
3.1. Resultados a nivel descriptivo	22
3.2. Contrastación de hipótesis	47
4.2.1 Hipótesis 1	48
4.2.2 Hipótesis 2	51
4.2.3 Hipótesis 3	52
V. Discusión	56
VI. Conclusiones	64
VII. Recomendaciones	65
VIII. Propuesta	67

Referencias	70
ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 1: Matriz de consistencia	78
Anexo 2: Operacionalización de las variables	80
Anexo 3: Figuras de la base de datos	81
Anexo 4: Artículo de investigación	88
Anexo 5: Acta de Turnitin	118
Anexo 6: Declaratoria de autenticidad del asesor	119
Anexo 7: Declaratoria de originalidad del autor	120
Anexo 8: Dictamen final	121

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Estadístico descriptivo de las Exportaciones (en miles de dólares) en los países de la Alianza del Pacífico de 1990-2019	23
Tabla 2 Estadístico descriptivo de las Importaciones (en miles de dólares) de 1990-2019	25
Tabla 3 Estadístico descriptivo del coeficiente de apertura de 1990-2019	26
Tabla 4 Estadístico descriptivo de las Exportaciones tradicionales (en millones de dólares) de 1990-2019	28
Tabla 5 Estadístico descriptivo de las exportaciones no tradicionales (en millones de dólares) de 1990-2019	30
Tabla 6 Estadístico descriptivo de la importación de bienes de consumo (en millones de dólares) de 1990-2019	32
Tabla 7 Estadístico descriptivo de la importación de bienes de capital (en millones de dólares) de 1990-2019	34
Tabla 8 Estadístico descriptivo de la importación de bienes intermedios (en millones de dólares) de 1990-2019	36
Tabla 9 Estadístico descriptivo de la inversión Extranjera Directa (en millones de dólares) de 1990-2019	38
Tabla 10 Estadístico descriptivo de la Inversión en portafolio (en millones de dólares) 1990-2019	40
Tabla 11 Estadístico descriptivo de la Presión tributaria (% del PBI) de 1990-2019	42
Tabla 12 Estadístico descriptivo de la Tasa de Interés Real (%) de 1990-2019	44
Tabla 13 Estadístico descriptivo del Índice de Precio al Consumidor de 1990-2019	45
Tabla 14 Estadístico descriptivo del Tipo de cambio (UNM por dólar americano) de 1990-2019	47
Tabla 15 Variables / Método de ingreso de datos	48
Tabla 16 Modelo en función a las exportaciones intrarregionales	49
Tabla 17 Resumen del primer modelo en función de las exportaciones intrarregionales	49
Tabla 18 Modelo en función a las importaciones intrarregionales	51
Tabla 19 Resumen del segundo modelo en función de las importaciones intrarregionales	52

Tabla 20	Modelo en función al coeficiente de apertura externa	53
Tabla 21	Resumen del tercer modelo en función del coeficiente de apertura externa	54

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Exportaciones (en miles de dólares) por países de 1990-2019	23
Figura 2. Importaciones (en miles de dólares) por países de 1990-2019	24
Figura 3. Coeficiente de apertura por países de 1990-2019	26
Figura 4. Exportaciones tradicionales (en millones de dólares) por países de 1990-2019	27
Figura 5. Exportaciones no tradicionales (en millones de dólares) por países de 1990-2019	29
Figura 6. Importación de bienes de consumo (en millones de dólares) por países de 1990-2019	31
Figura 7. Importación de bienes de capital (en millones de dólares) por países de 1990-2019	33
Figura 8. Importación de bienes de intermedios (en millones de dólares) por países 1990-2019	35
Figura 9. Inversión Extranjera Directa (en millones de dólares) por países de 1990-2019	37
Figura 10. Inversión en portafolio (en millones de dólares) por países de 1990-2019	39
Figura 11. Presión tributaria (% del PBI) por países de 1990-2019	41
Figura 12. Tasa de interés real (%) por países de 1990-2019	43
Figura 13. Índice de Precio al Consumidor por países de 1990-2019	45
Figura 14. Tipo de cambio (UNM por dólar americano) por países de 1990-2019	46
Figura 15. Resumen de la relación entre las Exportaciones y las constantes de estudio	50
Figura 16. Resumen de la relación entre las Importaciones y las constantes de estudio	52
Figura 17. Resumen de la relación entre el coeficiente de apertura externa y las constantes de estudio	55

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivos: (a) Construir el modelo que explique las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019; (b) Construir el modelo que explique las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019; y, (c) Construir el modelo que explique el coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Por lo cual, se aplicó el paradigma positivista, enfoque cuantitativo, tipo sustantiva, diseño ex post facto no experimental y el método fue hipotético deductivo. La técnica de recopilación de datos que se empleó fue el análisis documental. Los datos fueron analizados con el apoyo de la estadística descriptiva e inferencial. Los resultados obtenidos mostraron tres modelos, representados en las siguientes ecuaciones: (a) Exportación Intrarregional (X) = -406002,576 + 50,331 XT + 2,706 XNT - 28,769 IP - 13,667 PT - 15369,702 IPC; (b) Importación Intrarregional (M) = -1030849,869 + 41530,637 IPC + 410,599 TC; y, (c) Coeficiente de Apertura Externa (CAE) = 10,700 - 0,002 MBC + 0,157 TIR + 0,283 IPC - 0,004 TC. En conclusión, la investigación determinó los tres modelos que explican las variables que influyen en el proceso de integración de la Alianza del Pacífico, basado en los años de 1990 al 2019.

Palabras clave: Integración económica, Alianza del Pacífico, exportaciones, importaciones, coeficiente de apertura externa.

Resumo

Os objetivos desta pesquisa foram: (a) Construir o modelo que explica as exportações intra-regionais da Aliança do Pacífico no período 1990-2019; (b) Construir o modelo que explica as importações intra-regionais da Aliança do Pacífico no período 1990-2019; e, (c) Construir o modelo que explica o coeficiente de abertura externa dos países da Aliança do Pacífico no período 1990-2019. Portanto, foi aplicado o paradigma positivista, abordagem quantitativa, tipo substantivo, design não experimental ex post facto e o método foi hipotético dedutivo. A técnica de coleta de dados utilizada foi a análise documental. Os dados foram analisados com o apoio da estatística descritiva e inferencial. Os resultados obtidos mostraram três modelos, representados nas seguintes equações: (a) Exportação Intrarregional (X) = $-40.6002.576 + 50.331 XT + 2.706 XNT - 28.769 IP - 13.667 PT - 15369.702 CPI$; (b) Importação Intrarregional (M) = $-1030849.869 + 41.530.637 CPI + 410.599 TC$; e, (c) Coeficiente de abertura externo (CAE) = $10.700 - 0,002 MBC + 0,157 TIR + 0,283 IPC - 0,004 TC$. Em conclusão, a pesquisa determinou os três modelos que explicam as variáveis que influenciam o processo de integração da Aliança do Pacífico, com base nos anos de 1990 a 2019.

Palavras-chave: integração econômica, Aliança do Pacífico, exportações, importações, coeficiente de abertura externa.

Abstract

The present investigation had as objectives: (a) Build the model that explains the intraregional exports of the Pacific Alliance in the period 1990-2019; (b) Build the model that explains the intraregional imports of the Pacific Alliance in the period 1990-2019; and, (c) Build the model that explains the coefficient of external openness of the countries of the Pacific Alliance in the period 1990-2019. Therefore, the positivist paradigm, quantitative approach, substantive type, non-experimental ex post facto design was applied and the method was hypothetical deductive. The data collection technique used was documentary analysis. The data were analyzed with the support of descriptive and inferential statistics. The results obtained showed three models, represented in the following equations: (a) Intraregional Export (X) = $-406002,576 + 50,331 XT + 2,706 XNT - 28,769 IP - 13,667 PT - 15369,702 IPC$; (b) Intraregional Import (M) = $-1030849,869 + 41530,637 IPC + 410,599 TC$; and, (c) External Opening Coefficient (CAE) = $10,700 - 0,002 MBC + 0,157 TIR + 0,283 IPC - 0,004 TC$. In conclusion, the research determined the three models that explain the variables that influence the integration process of the Pacific Alliance, based on the years from 1990 to 2019.

Keywords: Economic integration, Pacific Alliance, exports, imports, coefficient of external openness.

I. Introducción

A nivel global, Bertasiute, Massaro y Weber (2020) expusieron el significado de la integración económica para las naciones, donde se resaltó, el impacto de la implementación en la sociedad. Dicho fenómeno es crucial para la determinación del equilibrio de una nación, así como también brinda una dinámica económica estable para el país teniendo como el factor principal a la apertura comercial. Además, busca eliminar los obstáculos entre los países para garantizar la competitividad de las empresas a nivel internacional.

A esto se añade, Corbella y Sarmiento (2017) señalaron que es un proceso sistemático, donde dos o más naciones decidieron eliminar barreras de tipo comerciales con el objetivo de facilitar el intercambio entre ellos, a nivel de bienes y servicios. Además, propicia la intensificación del flujo de factores productivos, la coordinación macroeconómica o la unión monetaria; para generar crecimiento económico entre los países participantes. Mencionaron también, a la teoría del comercio internacional, la cual hace énfasis en los retornos crecientes de escala y el tamaño de los mercados, como determinantes del grado de integración de las naciones.

No obstante, Gonzáles (2015) enfatizó en los bloques económicos como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), los cuales tuvieron como principal esfuerzo el alcanzar un mayor desarrollo económico de los países miembros. A pesar de ello se evidenció más desventajas que soluciones reales a los problemas de las naciones. También se resaltó las desventajas de los tratados de libre comercio neoliberales o regionalismo abierto, e instó a que se realice un reconocimiento al estado en su papel de equilibrio entre el mercado y la sociedad.

Por otra parte, el Foro Económico Mundial (2019) estableció la capacidad de un país para generar oportunidades de desarrollo económico a sus nacionales, mediante el Índice Global de Competitividad (IGC). Según los indicadores de las 141 economías, destacan en Latinoamérica: Chile en el puesto 33, México en el 48, Uruguay en el 54, Colombia 57, Costa Rica 62, Perú 65, Panamá 65 y Brasil 71; por la razón de la estabilidad macroeconómica, infraestructura, salud, educación,

mercado financiero, empleo y entre otras variables asociados al desarrollo económico.

A nivel nacional, Alarco (2016) determinó el impacto que tiene la firma de un TLC (Tratado de Libre Comercio) en la economía de una nación a base de estadísticas de quiebre estructural. Dicho estudio se aplicó a Chile, México y Perú; pretendiendo determinar el vínculo de la firma de acuerdos comerciales con el crecimiento económico. Destacando que un TLC debe ser influyente en el incremento del PBI de esas tres naciones. Sin embargo, en la práctica el resultado fue totalmente diferente, puesto que, a pesar de haber un incremento en el volumen de las exportaciones, no existió incidencia en el crecimiento del PIB de dichas economías. Resaltando incluso que las mayores tasas de incremento de producción se habían logrado antes de entrada en vigor de cada TLC firmado.

Del mismo modo, Carhuaricra y Parra (2016) manifestaron que las inversiones extranjeras directas provenientes de economías del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), tuvieron un efecto positivo sobre las exportaciones del Perú. Por esa razón, conocer el impacto de la Inversión Extranjera Directa (IED) para una economía debe estar dentro de sus prioridades, ya que va a permitir comprender el efecto en su capacidad exportadora. Es decir, permite conocer si son inversiones que estimulan la industrialización orientada a la exportación. Así mismo, hacen referencia al índice de competitividad global del World Economic Forum, donde se observó que los indicadores más bajos del Perú son la innovación y preparación tecnológica; siendo estos dos, aspectos importantes tomados en cuenta para la inversión extranjera.

De igual importancia, Cuba (2015) realizó un análisis sobre la desaceleración de la economía del Perú durante los años 2004 – 2013. Entre las razones se menciona la caída de los principales metales, la evolución del tipo de cambio nominal y el bajo porcentaje de participación de la inversión privada. Además, se reflexionó sobre el crecimiento de la economía peruana diferenciándose entre las tres regiones (costa, sierra y selva), siendo los dos primeros los más desarrollados y dinámicos a diferencia del resto del país. Además, resaltó que un factor repetitivo es la baja competitividad internacional del Perú, por lo que se debe diseñar e implementar mejoras sustantivas a nivel económico y del sector productivo.

A nivel local, en el bloque del Alianza del Pacífico, no existió un criterio armonizado de manejo de políticas macroeconómicas. Cada uno de los países miembros establece de manera independiente sus lineamientos con respecto a su economía, al no existir un mecanismo o entidad reguladora a nivel del bloque. Dicho escenario dificulta el proceso de integración, ya que es necesario un manejo coordinado de las políticas macroeconómicas para lograr una estabilidad en las economías participantes y ello pueda facilitar los procesos de integración. A diferencia de ello, existieron otros aspectos en los que se brindaron facilidades como el intercambio comercial a nivel del bloque y la facilidad para el movimiento de capital entre los cuatro países miembros. Sin embargo, no existió claridad en aquellos aspectos determinantes en el proceso de integración económica de la Alianza del Pacífico o que modelos pueden permitir explicar mejor dicho fenómeno aplicado al bloque mencionado.

Por lo antes dicho, se plantearon tres problemas de estudio que son: (a) ¿Cuáles fueron los determinantes de las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico, en el periodo 1990-2019?; (b) ¿Cuáles fueron los determinantes de las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico, en el periodo 1990-2019?; (c) ¿Cuáles fueron los determinantes del coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico, en el periodo 1990-2019?

La justificación radicó en la posibilidad de generalizar los resultados de la presente investigación, debido a que los modelos propuestos pueden ser aplicados a otros procesos de integración económica, más allá de la Alianza del Pacífico. Así también, los resultados del presente texto contribuyen a explicar el comportamiento de la integración económica, intercambio comercial, inversión extranjera y políticas económicas. De igual forma, se sugieren aportes que pueden derivar en futuras investigaciones, debido a que dichos modelos pueden ser probados en otros bloques económicos. Por último, es válido manifestar que se contribuye a la definición de variables y conceptos; que parten desde el marco teórico hasta los resultados, porque estos últimos permiten comprender a mayor detalle las relaciones entre dichas variables.

Los objetivos fueron: (a) Construir el modelo que explique las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019; (b) Construir el modelo que explique las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico

en el periodo 1990-2019; y, (c) Construir el modelo que explique el coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Dichos objetivos establecen el alcance de la presente investigación.

Las hipótesis fueron: (a) Existe un modelo que explica las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019; (b) existe un modelo que explica las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019; y, (c) Existe un modelo que explica el coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Las cuales fueron contrastadas en el apartado de resultados.

II. Marco Teórico

Para la investigación se revisaron estudios a nivel nacional, Cosío (2020) demostró que el proceso de integración económica conlleva una serie de etapas que culminan en una integración económica total, esto no implica que todos los países que comiencen dicho proceso tengan la necesidad de alcanzar el último nivel para determinar su éxito. Dependerá de los objetivos de los países miembros y del bloque en general, establecer el nivel de integración más pertinente según su realidad. De igual forma, estableció una relación entre cada nivel de integración con la armonización de políticas económicas de los países miembros; para ello ejemplificó el esquema planteado con el caso de la Alianza del Pacífico. Por ello, tomó indicadores que permitan medir cada política económica. Para el caso de la política fiscal, empleó como referencia la presión tributaria; en el caso de la política monetaria, utilizó la tasa de interés de referencia y la inflación; en la política cambiaria, hizo alusión al tipo de cambio; en el caso de la política comercial, se refirió al coeficiente de apertura externa y a la evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales. En la comparación de los datos de los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú), se estableció que únicamente existe un nivel de armonización parcial en la política comercial y cambiaria.

De igual manera, Valladares y Gonzalo (2019) expresaron que es demasiado pronto para considerar a la Alianza del Pacífico como una plataforma alternativa para los países miembros que reemplace a la negociación en el sistema multilateral, debido a que están regidos y englobados por la normativa desarrollada por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Además, se afirmó que hay debilitamiento de la Organización Internacional mencionada, lo cual motiva a las economías latinoamericanas a priorizar acuerdos regionales o mega regionales, generando así una integración económica más dinámica. Por lo tanto, resaltaron que la Alianza del Pacífico se constituyó como una alternativa innovadora que puede demarcar el futuro de las relaciones comerciales internacionales, más allá de la OMC.

Además, Paredes (2018) confirmó con su estudio el impacto positivo del acuerdo de la Alianza del Pacífico para el Perú. Sobre todo, realizó especial énfasis

en las exportaciones, las cuales en el caso peruano mostraron un incremento en los productos no tradicionales dirigidos a Chile, Colombia y México; en el periodo comprendido entre el 2011 al 2015. Dicho beneficio acumulado en los años señalados fue de \$874 millones de dólares, lo cual representó 0.49% de aporte al PBI del Perú en el dicho periodo. En concordancia con lo dicho, es necesario precisar que aquellos sectores económicos no tradicionales más favorecidos fueron el químico, textil y la agricultura.

Sobre el asunto, Rodríguez (2016) demostró la incidencia de los acuerdos comerciales sobre el nivel de exportaciones peruanas durante el periodo 1994 – 2014, fue positiva, por lo que afirmó que el nivel de exportaciones peruanas hacia cada uno de los socios comerciales (ya sean países o bloques económicos), han mostrado una evolución muy favorable para la nación durante el periodo previamente mencionado. El autor validó su hipótesis planteada en la investigación, con la prueba de estadística aplicada, confirmando así la importancia que tienen la implementación de los acuerdos comerciales y, además la relevancia de la integración entre naciones para un desarrollo social y económico del país.

De igual relevancia, Villanueva (2015) afirmó que la Macrorregión Norte es un conjunto de estructuras económicas diversificadas, que a nivel de cada una de ellas se pudieron identificar algunos sectores importantes, como lo son la agricultura, el comercio, la minería y demás, siendo el sector agricultor la que tiene un mayor alcance entre todas las actividades. Hace sugerencia también, de realizar un estudio exhaustivo por región de manera cuantitativa, que permita conocer la verdadera naturaleza de cada región, siendo la conjunción de gobierno regional, gobierno local, empresa y universidad importantes para este caso. Además, resaltó que la diversificación productiva puede ser la base de una integración creciente y esta a su vez, la base del desarrollo económico macrorregional. En este sentido recomendó que el estado debe tener mayor participación y desarrollar políticas sectoriales que promuevan economías de escala, con una mayor incidencia en el intercambio comercial.

Por otra parte, Zevallos (2015) afirmó que los acuerdos comerciales con Estados Unidos, Panamá y la Unión Europea, incluyendo los TLC con Canadá, Singapur y China contribuyeron al crecimiento económico sostenible del país, lo cual constató con el crecimiento de las empresas (38.89%), que tuvieron un

incremento significativo, además de la inversión extranjera (48.15%), la cual tuvo un aumento medianamente importante para la economía.

Con respecto a los antecedentes internacionales, Abrusci (2017) mencionó que hablar de integración implica también valorar y evaluar un escenario geopolítico, teniendo en cuenta los factores políticos, económicos y sociales de una región (en este caso, de América Latina). Así mismo, afirmó que cuando se habla de una integración regional supone definir primero qué es una región y cuál es la región que se quiere integrar, teniendo presente los objetivos de esta. En el caso de América, se mencionó una situación particular, ya que tenemos elementos como Norteamérica, Latinoamérica, Centroamérica y Sudamérica, poniendo en manifiesto complejas interacciones entre las naciones.

De igual forma, Armas (2017) desde su perspectiva personal, mencionó que los errores evidenciados en los organismos estudiados, fue la imagen del comportamiento común de los latinoamericanos, y es por ello que, para que exista un cambio significativo y real de consolidación regional con miras a la cooperación social y la creación de proyectos conjuntos, se debe iniciar trabajando desde la concientización del ciudadano común, demostrando los beneficios que se pueden alcanzar con el nacimiento de este tipo de organismos gubernamentales, que buscan maximizar el beneficio en todas las ramas de la sociedad civil, ya que con la participación activa y constante de ellos se puede obtener la idea de una integración económica regional Latinoamérica.

Bartesaghi (2015) dentro de este marco, afirmó que la constitución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) causó la suscripción de acuerdos por parte de Estados Unidos y de la Unión Europea con América Latina generando una participación de los US\$ 23 mil millones en 2001 a los US\$ 74 mil millones en 2012. Sin embargo, más allá de que las negociaciones en términos operativos comenzaron bien en la entrada de la década de los noventa, las diversas situaciones alrededor del mundo, como la crisis asiática y luego la crisis rusa, comenzó a gestar una crisis de dimensión también en Sudamérica. La devaluación de Brasil provocó en 1999 desastres económicos y políticos en Argentina y Uruguay, siendo el inicio del estancamiento definitivo del MERCOSUR. También se manifestó que los países comenzaron a aplicar medidas unilaterales de corte

proteccionista, dificultando el ejercicio de apertura comercial originando la incertidumbre para los socios económicos.

Consecuentemente, Vega (2015) afirmó que, en Centroamérica el proceso de integración estuvo basado en criterios sociales, tales como: políticos, económicos, ambientales y culturales; por tanto, mediante la suscripción de los tratados, y demás instrumentos, se buscó alcanzar como principal objetivo la conformación de un sistema de integración en el cual se observe el crecimiento de la producción, libre tránsito de personas y respeto hacia la protección de los derechos humanos. Todo ello tuvo como objetivo consecuente, alcanzar una apertura comercial internacional en la región.

En este sentido, Yin-Shi (2013) señaló que las tres economías (EEUU, Unión Europea y China) interactuaron con América Latina de distintas maneras generando un crecimiento del 82% del comercio total, mientras que EEUU y la Unión Europea centraron su enfoque de negociación que permitió la sustentabilidad de un modelo de integración para Latinoamérica, China no estuvo interesado en ello. Esta economía se centró en la obtención de recursos e insumos proveniente de los países latinos, dispuesto a pagar grandes cantidades de dinero, pero no permitió que haya algún vínculo más allá que una transacción comercial, cerrando la posibilidad de alianza para los países en vías de desarrollo. Por otra parte, a pesar de que el modelo chino pudo resultar interesante a corto plazo, por las ventajas de financiación y el precio de las materias primas, no fue la mejor opción para los países de Latinoamericanos, ya que a largo plazo se logró crear bases sólidas de comercialización con EEUU y la Unión Europea, a pesar de tener una negociación más larga y posibles socios en un futuro.

Por lo que se refiere a las teorías, Baldwin (2017) a través de la teoría de la Gran Convergencia, hizo referencia a la innovación y su importancia en el comercio internacional para lograr la competitividad internacional. Manifestó que los mercados sufren cambios multidimensionales a gran magnitud, situaciones que deben de afrontar para sobrevivir. La experiencia del crecimiento internacional demandó que los países entiendan las reglas por las cuales se rigen, las posibilidades de cada escenario y, las fuerzas sociales y económicas que también son parte fundamental del mismo.

Según Clemente et. Al. (2015) la teoría de post regionalismo, mencionaron que el desarrollo y la construcción de las relaciones internacionales globales son un desafío para todas las economías del mundo, especialmente para las economías de Latinoamérica que tienen que afrontar muchas situaciones difíciles en cada toma de decisiones en cuando a su política y economía. Sin embargo, destacó que el proceso de integración permitió a estas naciones una construcción política necesaria, para establecer una dinámica de crecimiento. Además, según los estudios presentados, se evidenció que países en desarrollo se encontraron en una situación de declive frente a los países desarrollados, por lo que, se dio una iniciativa de buscar una integración y bienestar para sus economías.

Sierralta (2014) en la teoría evolutiva del comercio internacional mencionó que los países casi en su totalidad, se concentran en introducirse en el comercio internacional, sin embargo, muchos de ellos en el proceso tienden a descuidar sus mercados y producciones nacionales, sucede que cuando la competencia extranjera es fuerte y entra a participar en la competencia interna de una nación, si el mercado interno no está debidamente resguardado con diferentes políticas y modalidades, puede ser dañado por esta nueva competencia, por eso Sierralta argumentó sobre la importancia de planificar del escenario después de un lazo de intercambio mercantil, cuidando así las actividades económicas, políticas y sociales de una nación.

Fuentes (1994) afirmó que la teoría del regionalismo abierto tiene como fin incrementar la economía y el bienestar en las naciones; que una herramienta a utilizar es la conformación de una integración regional. Las naciones participantes deben establecer una serie de medidas políticas, comerciales y económicas, para que exista una ventaja para sus empresas productoras nacionales en un mercado de empresas internacionales. Cabe resaltar que, en este proceso también se tuvo presente la protección de los mercados internos, con diferentes medidas ya sean arancelarias o no arancelarias.

Dunning (1993) en su teoría ecléctica, complementó las teorías de la Inversión Extranjera Directa (IED), con tres condiciones importantes para su explicación y aplicación. La condición de propiedad, ventaja que las empresas tienen sobre otras en diferentes países logrando que se dé una diferenciación, mejor utilidad y capacidad de recursos. La condición de internacionalización, las

empresas pueden tomar más provecho de estas ventajas, minimizando costos, lograr que su producto sea diferenciado y extensión de sus actividades. La condición de localización, los principales factores vendrían a ser la calidad y costos inputs, el transporte y la comunicación, además que añade un valor agregado a la infraestructura de la empresa.

Heckscher y Ohlin (1977) en su teoría manifestaron que la integración regional permite que las economías de los países se fortalezcan, puesto que les da una estabilidad económica, política y social a medida que profundicen la integración. Las naciones buscaban la especialización y la explotación de sus recursos dotados en abundancia, a medida de la práctica. Cabe mencionar que la competitividad también es una consecuencia de la mencionada integración. Además de la producción planificada y la distribución del bienestar económico.

Marchal (1970) en su teoría estructuralista, expresó la relación con el proceso de integración económico regional que buscaron los países de Latinoamérica, puesto que se evidenció que efectivamente los países no son homogéneos en una realidad, sino que cada uno tiene sus propias fortalezas y debilidades y que no necesariamente una oportunidad para un país signifique que lo sea para otro. Por lo que para comprender un proceso de integración económico regional, se debió de partir de la teoría estructuralista.

Balassa (1964) mencionó en la teoría de integración económica las etapas del proceso de integración, además el autor consideró que la economía internacional es un fenómeno mundial y comercial, en el cual se involucró aspectos como el comercio de bienes y servicios, movimiento de dinero internacional, pagos mundiales, movilización también de capital humano, transporte y comunicaciones. Las etapas del proceso de integración incrementaron en su dificultad dependiendo a cada nivel las empresas desean avanzar, siendo la etapa con mayor profundidad la integración económica total.

Duesenberry (1949) en su teoría del ingreso relativo, manifestó el grado de adquisición de una nación, por lo que, para medirlo, se debió mirar también hacia sus adquisiciones previas. El comportamiento del consumidor fue un factor importante a considerar, así como los ingresos actuales y previos. Además, se debe hacer la diferencia entre los ingresos nominales y los ingresos reales, porque

mucho aún tienden a no ver la diferencia y consumir más de lo que realmente pueden permitirse.

Keynes (1936) determinó que el crecimiento económico de una nación tiene como fuerza impulsadora a las empresas generadoras de empleo, puesto que éstas están en una interacción directa con el mercado, donde se busca un equilibrio entre oferta y demanda. Además, podemos comentar que para que haya una demanda éstas deben preverse, porque un consumo mal gestionado y excesivo, provoca que haya un periodo de recesión para un país.

Marshall (1890) en el modelo neoclásico manifestó que el término se derivó de “revolución marginal”, en la cual, economistas clásicos apoyaron sus fundamentos. El autor recogió ideas de utilidad y productividad marginal, para determinar la formación de los precios de los bienes, servicios y factores de producción, en mercados competitivos.

Smith (1776), en la teoría sobre la ventaja absoluta, planteó que el crecimiento económico de un país está ligado a la riqueza y poderío de una nación. Todo ello estuvo en función del crecimiento de la productividad, la división equitativa del trabajo y la conformación de economías de escala. Sin embargo, existía una limitación en relación con la dimensión que tienen los mercados. Por tanto, propuso quebrar todas las barreras que impidieron un comercio internacional competitivo, para permitir en un largo plazo la exportación de productos con mayor valor agregado.

Respecto a las variables de estudio, tenemos en primer lugar a la variable integración económica. Cosío (2020) manifestó que la integración económica es un proceso complejo que requiere el compromiso de las economías participantes. Además, mencionó que la armonización de las políticas económicas y en últimos niveles las políticas de estado en su máxima expresión; son necesarias para brindar estabilidad y sostenibilidad al proceso. En esa misma línea, Calvo (2019) indicó que un modo idóneo de alcanzar el bienestar económico para las naciones es participar de un proceso de integración económica. Debido a que los esfuerzos conjuntos de los países participantes generan beneficios económicos mutuos, favoreciendo el nivel de competitividad a nivel del bloque y por cada integrante de este.

Por otra parte, Cardona (2018) hizo énfasis en el regionalismo, caracterizado por ser un proceso de unificación de los países, esencialmente en la

parte económica, el cual se profundiza mediante los acuerdos y demanda de los manejos de políticas macroeconómicas. De igual importancia, Urrutia (2011), afirmó que, para alcanzar la integración económica, los países miembros deberán seguir diversas etapas de relaciones, y aunque estas etapas se pueden realizar de forma gradual, también se pueden realizar de forma simultánea y estas actividades pueden basarse en los casos de éxitos existentes. Así mismo, Fuentes (1994) expresó que la dificultad para América Latina va más allá de sólo profundizar la integración de productos hacia una integración de políticas.

Siguiendo esta idea se construyen dimensiones, tales como: Comercio Intrarregional, que tiene por indicadores a las exportaciones (X) e importaciones (M) y a la Política Comercial, que tiene por indicador al Coeficiente de Apertura Externa (CAE). Según García (2010), la exportación es la venta de bienes de un país a otro con la finalidad de incrementar el comercio internacional y por consiguiente, generar más oportunidades de mejorar su rentabilidad al hallar nuevos mercados extranjeros logrando más participación. Hill (2011) en su definición sobre importaciones manifestó que es todo aquello que se adquiere de un país extranjero para uso en el territorio Nacional. Tanto las exportaciones como las importaciones juegan un papel importante en la economía del país, ya sea para medir su nivel de crecimiento y la participación nacional en el mundo. Por otra parte, El coeficiente de apertura externa según el Banco Mundial, consiste en reconocer que tan internacionalizada se encuentra una economía, mostrar si tiene dependencia mundial y reconocer su participación en el comercio internacional.

Como segunda variable correspondió al intercambio comercial, que según Romero (2015) es importante para la economía de un país, para que esta tenga un dinámico intercambio comercial internacional, puesto que apoya a cumplir con los objetivos y los intereses impuestos por los gobiernos. Por esa razón, Amycos (2010) definió al intercambio internacional – comercial como el conjunto de actividades que se realizan de forma transfronteriza entre las economías del mundo. Así mismo, De la Hoz (2013) definió la importancia de una transacción internacional, puesto que conocer los términos de dicho intercambio, nos ayuda a conocer las responsabilidades de cada actor, en esta ocasión del importador como el exportador.

De la misma manera, para Chávez (2017) las actividades involucradas en una estrategia comercial, como lo son la exportación e importación, fueron de suma importancia para el desenvolvimiento del mismo, además que ayudaron a la economía y su relación comercial con otras naciones, abriendo así nuevas actividades para la económica interna de una nación. Para concluir, el intercambio comercial según Bustillo (2002) fue como un intercambio ordinario atravesando fronteras, nos dijo también que por frontera podemos interpretarlo como límite geográfico o aduanero, que cada estado implementará para cuidar de su mercado interno. En el presente estudio se tuvo a las exportaciones desglosadas en Exportaciones No Tradicionales (XT), Exportaciones No Tradicionales (XNT), Importaciones de Bienes de Consumo (MBC), Importaciones de Bienes de Capital (MBK) e Importaciones de Bienes Intermedios (MBI).

Las dimensiones que se construyeron son: Importaciones y exportaciones. Según Cevallos (2012) importar nació de la necesidad que demanda las naciones por abastecerse en el mercado interno, este hecho brinda oportunidades diversas de negocios para las empresas y pueden apoyar a especializarse con el tiempo y volverse competitivas en un escenario internacional. Para Kiziryan (2019) fue el conjunto de transacciones de adquisición de bienes y/o servicios importados por un país en territorio extranjero para que se comercialice en el territorio nacional. Comentó también que es una herramienta importante para la economía del país, puesto que mediante este proceso también pueden producir y especializarse. Finalmente, para la guía de Comercio del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2013) fue importante identificar la necesidad de la importación de un país, el fin de esta actividad comercial, puesto que, si la producción se puede realizar en tierras nacionales, es mejor producir internamente.

De la misma manera, Romero (2015) dentro de las exportaciones encontró diversos términos comerciales, como son los Incoterms, y estos son términos de negociación internacional, en los cuales se puede ver la determinación de responsabilidades, maneras de pago y lugares de entrega en un intercambio comercial. Para el Instituto Nacional de Estadística y Geografía – INEGI (2011) definieron como un conjunto de transacciones de bienes y servicios o de propiedad a nivel internacional. Por esa misma razón, para Daniels y Radebaugh (2007) una de las maneras en que las empresas comenzaron a internacionalizarse, fue la

exportación, puesto que las empresas comienzan sus operaciones fuera de sus fronteras cuando comienzan a exportar a otras naciones, pueden comenzar a pequeña escala y con el tiempo y practica irán incrementando y diversificando su alcance.

Como tercera variable tenemos la inversión extranjera, que según Zermeño (2004) fue el medio por el cual los agentes económicos externos puedan introducirse en el comercio internacional y aterrizar en un mercado nacional. Por su parte, Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL (2016) resaltó la importancia de la calidad de las inversiones extranjeras que pueda recibir una nación. Así mismo, Garay (2012), manifestó que consistió en una inversión de capital por parte de una persona natural, instituciones y empresas, a un país extranjero. En el país de destino, este ingreso de capitales puede ser mediante nuevas plantas productivas o la participación en empresas ya establecidas en el mercado nacional. Así mismo, Yerene (2013) definió al portafolio de inversión como la combinación de los instrumentos de inversión, estas contando con un nivel de riesgo y rendimiento identificado adecuadamente. Finalmente, Ardila e Hidalgo (2014), lo conceptualizó como una forma de aumentar o disminuir los ingresos económicos que tiene una nación, y que este a su vez impacte de forma negativa o positiva al bienestar interno de esta nación.

Las dos dimensiones que nacen en este punto son: Inversión Extranjera Directa (IED) e Inversión de Portafolio (IP). El primero, según Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE (2008) la posición de la inversión directa midió la financiación que aportan los inversores directos y exonera los aportes de los acreedores o propietarios nacionales. Así mismo, según Suarez (2015) los inversionistas se interesaron mucho por el destino de sus inversiones, que en su mayoría buscaron una empresa que tenga responsabilidad social empresarial (RSE) puesto que el compromiso con la sociedad y el medio ambiente es de su interés además que apoya al desarrollo sostenible del país receptor de la inversión. Por esa misma circunstancia, Vera (1996) confirmó que consistió en una ampliación o creación de capacidad productiva, también así, un incremento en conocimientos productivos, tal cuales son tecnología, asistencia técnica, gerencia o administración. El segundo punto, con relación a la Inversión en Portafolio, Según Yerene (2013) fueron los modelos creados para medir el riesgo de una inversión de

los organismos financieros. De igual forma, 15arón (1998) confirmó que el portafolio de inversión extranjera directa es una mezcla de activos financieros provenientes de una misma persona, ya sea natural o jurídica. Asimismo, para complementar la idea el autor anterior, Valencia (2014), manifestó que el portafolio está conformado por una serie de instrumentos financieros, tales como son; el mercado de renta fija, renta variable, derivados, divisas y otros; todos estos buscaron generar una rentabilidad futura a consta de un nivel de riesgo determinado.

En cuarto lugar, tenemos a la variable políticas económicas, que según Navarrete (2012) existió una relación directa entre la política económica y la política monetaria, puesto que es una rama especializada de la economía en combinación con otras disciplinas. Por ello Beltrán (2008), añadió que en la mayoría de economías del mundo, el estado realiza una serie de medidas de políticas económicas, y estas deben ser objetos de discusión entre las autoridades. Para Cuadrado, et. Al. (2010) todo ello se ha consolidado a través del tiempo, desde la exposición de medidas arancelarias hasta el análisis de las políticas sociales, teniendo en cuenta que se retroalimenta de investigaciones previas y experiencias históricas. Finalmente, para Jiménez (2013) fueron herramientas que intervienen del estado en la economía, y se utilizan para llevar a completar los objetivos, principalmente crecimiento económico, estabilidad en el mercado y empleo.

Siguiendo la idea, también se construyeron dimensiones como: política monetaria, política cambiaria y política fiscal. Para Mathai (2009) la política monetaria se definió como el ajuste de la oferta monetaria con el fin de estabilizar la inflación y el valor del producto. De igual importancia para Jiménez (2013), consistió en un conjunto de medidas que toman las autoridades monetarias de cada país, para poder así lograr la estabilidad de los precios aun cuando existan variaciones en la cantidad de dinero circulante. Finalmente, para los países de la Alianza del Pacífico, según Lora (2015) en la actualidad opera en un ambiente de mayor volatilidad externa e interna, y es implementada por institución que lamentablemente, carecen de credibilidad, una realidad muy distinta a los países desarrollados. Para Bugallo (2013) la política cambiaria fue una necesidad que los gobiernos toman en medida de que se logre, en una economía nacional, un déficit en su balanza de pagos. Por otra parte, para Uribe (2012) fueron pilares fundamentales del marco de una policita cambiaria, la credibilidad y la flexibilidad

marco de política cambiaria. Por ello. Cuando la economía retrocede, disminuye el ingreso nacional, por lo que el banco central deberá reducir la tasa de interés para apoyar la demanda interna y estimular la productividad y el empleo. Finalmente, para Cherney (2014) los cambios de política cambiaria fueron asociados a coyunturas en las cuales el régimen cambiario enfrenta un desequilibrio dentro del contexto macroeconómico; la orientación de la política cambiaria es un atributo del gobierno, lo cual no supone que ella surja ni de una total autonomía de este ni de una completa dependencia de otros actores. Para Levy (2016) la política fiscal debió promover el gasto de inversión pública, así como también del gasto público. De igual manera, para Céspedes (2016) se necesitó de instrumentos flexibles para la implementación, de esta manera su ejecución será oportuna y eficiente y se podrá cumplir la finalidad de incorporar a la economía después de una evaluación determinada por las grandes cuentas fiscales de la nación. Finalmente, para Casas (2016) la política fiscal jugó un rol importante en asegurar la estabilidad macroeconómica. Por consiguiente, se afirmará que una posición fiscal sólida es necesario para que un país esté en un crecimiento constante y favorable.

III. Método

3.1. Tipo y diseño de investigación

El estudio se realizó bajo el enfoque cuantitativo, lo cual Hernández et.al (2014) definió como una investigación objetiva que se genera gracias a un proceso deductivo; en el que se involucra herramientas de medición y análisis estadísticos. En este enfoque de investigación, se evalúan hipótesis, previamente formuladas, se asocia con prácticas, normas y patrones de comportamiento de una población. Asimismo, mide fenómenos, aplica teorías, y el proceso que se debe seguir debe ser deductivo, secuencial, probatorio y debe analizar la realidad objetivamente. El enfoque cuantitativo generaliza resultados precisos, y estos deben ser replicados y controlados.

Por otra parte, el tipo de investigación fue sustantiva, según Carrasco (2009) fue un tipo dentro del campo de investigación, que busca proporcionar una respuesta a los problemas teóricos científicos y problemas fácticos sucedidos en la realidad en una determinada área de investigación. Así mismo, según Sánchez, Reyes y Mejía (2018) este tipo de investigación estuvo dirigida a la descripción, ilustración, predicción de una realidad, y si es necesario, en ocasiones también la debe reescribir. La investigación sustantiva buscó principios y leyes que permitan la alineación de una teoría científica, se pudo encontrar dentro del investigación sustantiva dos subdivisiones: a) sustantiva descriptiva; que consta en estudiar la realidad de los fenómenos; b) sustantiva explicativa; que se realiza con el objeto de explicar los fenómenos. Por ello, el presente estudio respondió a una investigación sustantiva que busca explicar el fenómeno de la integración económica aplicado a la Alianza del Pacífico.

El diseño de investigación es ex post facto no experimental, el cual según Bisquerra (1989) consiste en que basado en hechos que ya ocurrieron, se buscan las causas que los produjeron. Está orientado a una visión retrospectiva del fenómeno a estudiar. Por lo tanto, la presente investigación se basó en una serie de datos de años que van desde 1990 hasta 2019, con la finalidad de explicar el fenómeno de la integración económica aplicado a la Alianza del Pacífico.

Referente al método utilizado, es necesario manifestar lo que Behar (2008) comentó sobre el método hipotético – deductivo, asociándolo a la verificación de

hipótesis a partir de la teoría y observación. En ese sentido, se establecieron hipótesis y posteriormente se validaron con los modelos propuestos.

3.2. Variables y operacionalización

3.2.1. Definición conceptual

Variable 1: Integración Económica

Cosio (2020) conceptualizó que la integración económica conlleva una serie de etapas que culminan en una integración económica total, esto no implica que todos los países que comiencen una integración tengan la necesidad de culminar en el último nivel para medir su éxito; todo ello es porque dependiendo de los objetivos de la nación, se debe establecer cual integración sería la más idónea de ejecutar.

Variable 2: Intercambio Comercial

Amycos (2010) definió al intercambio internacional – comercial como el conjunto de actividades que se realizan de forma transfronteriza entre las economías del mundo.

Variable 3: Inversión Extranjera

Según Zermeño (2004) la Inversión Extranjera es el medio por el cual los agentes económicos externos puedan introducirse en el comercio internacional y aterrizar en un mercado nacional.

Variable 4: Políticas Económicas

Según Jiménez (2013) son herramientas que intervienen del estado en la economía, y se utilizan para llevar a completar los objetivos, principalmente crecimiento económico, estabilidad en el mercado y empleo.

3.2.2. Definición operacional

Variable 1: Integración Económica

La variable se ha descompuesto en dos dimensiones: (a) Comercio intrarregional, los indicadores son exportaciones (X) e importaciones (M), la escala de medición es intervalo; (b) Política comercial, el indicador es coeficiente de apertura externa (CAE), la escala de medición es intervalo.

Variable 2: Intercambio Comercial

La variable se ha descompuesto en dos dimensiones: (a)Exportaciones, los indicadores son exportaciones tradicionales (XNT) e exportaciones no tradicionales

(XNT), la escala de medición es intervalo; (b) importaciones, los indicadores son importaciones de bienes de consumo (MBC), importaciones de bienes de capital (MBK) e importaciones de bienes intermedios (MBI), la escala de medición es intervalo.

Variable 3: Inversión Extranjera

La variable se ha descompuesto en dos dimensiones: (a) Inversión extranjera directa, el indicador tiene la misma denominación (IED), la escala de medición es intervalo; (b) inversión de portafolio, el indicador tiene la misma denominación (IP), la escala de medición es intervalo.

Variable 4: Políticas Económicas

La variable se ha descompuesto en tres dimensiones: (a) Política fiscal, el indicador es presión tributaria (PT), la escala de medición es intervalo; (b) política monetaria, los indicadores son tasa de interés real (TIR) e índice de precios al consumidor (IPC), la escala de medición es intervalo; (c) política cambiaria, el indicador es tipo de cambio (TC), la escala de medición es intervalo.

3.3. Población

En este punto, según Sánchez, Reyes y Mejía (2018) incluyeron la totalidad de unidades de análisis, siendo una parte importante del estudio para la obtención de los resultados y conclusiones. Por lo tanto, según Hernández et.al (2014) se tiene un conjunto de elementos, ya sea de individuos, objetos o medidas, que poseen algunas características en común y que son observables en un lugar y momento determinado.

Para esto, al tener una población conformada por los datos macroeconómicos de la Alianza del Pacífico desde 1990 al 2019, no aplica el muestreo. Es decir, no se cuenta con una muestra ya que se estará trabajando con los datos extraídos por cada país analizado en la presente investigación.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

La técnica que se aplicó en la investigación fue análisis documental, basado en la información, bases de datos y memorias de los diferentes bancos centrales de cada uno de los países miembros de la Alianza del Pacífico (Chile Colombia, México y

Perú). El objetivo de la aplicación de dicha técnica fue recolectar datos económicos de los países mencionados.

3.4.2. Instrumentos

El instrumento utilizado fue la ficha de análisis documental. Se procede a describir sus características:

Ficha técnica: Determinantes de la integración económica en la Alianza del Pacífico 1990-2019

Autor: Ricardo F. Cosio Borda

Año: 2020

Objetivo: Recolectar información económica de los países miembros de la Alianza del Pacífico en los años 1990-2019.

Fuente: Bases de datos y memorias de los Banco Centrales de Chile, Colombia, México y Perú. Además de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

3.5. Procedimiento

El procedimiento del estudio inició con la revisión teórica de las variables, luego se seleccionó los países y los datos económicos para diseñar el modelo, después se aplicó la estadística descriptiva para cada variable, por consiguiente, se diseñó el modelo y finalmente, se determinó la relación y causalidad entre las variables de estudio con el apoyo de la ecuación estructural.

3.1. Método de análisis de datos

El análisis de datos en un estudio de investigación consiste en el cumplimiento de las operaciones a las que el investigador deberá someter los datos obtenidos en su recopilación previa, con la finalidad de alcanzar los objetivos del estudio. En la primera fase del proceso de investigación, el investigador deberá de organizar la información recogida para que pueda ser analizada de forma meticulosa y analítica, por ello será importante planificar los principales aspectos del plan de análisis en función de la constatación de cada hipótesis de estudio planteada en el trabajo, puesto que estas definiciones condicionarán la fase de recolección de datos complementando entre sí los diversos puntos del estudio de investigación.

Se aplicó la estadística descriptiva, lo cual permitió la construcción de tablas con datos correspondientes a la media, desviación estándar y valores mínimos y máximos. Finalmente, con dicha información se procedió a elaborar histogramas.

Así también, se analizaron los datos bajo la estadística inferencial, obteniendo datos de la significancia, el coeficiente estandarizado y no estandarizado. Ello permitió la generación de modelos que permitan contrastar las hipótesis y permitan explicar el comportamiento de indicadores y variables en el marco de la integración económica de la Alianza del Pacífico.

3.6. Aspectos éticos

En relación con la normativa APA, se trabajó en función de esta en toda la redacción, la referencia será la séptima edición de dicha norma, cuyos estándares serán respetados en todo el presente documento. La población estará conformada por los datos macroeconómicos de los países latinoamericanos desde 1990 hasta el 2019, por esta razón, la data será obtenida de las estadísticas disponibles en los bancos centrales de los países latinoamericanos y en las organizaciones internacionales que emiten reportes económicos de desempeño de los países de la región.

IV. Resultados

3.1. Resultados a nivel descriptivo

En la figura 1, se observa la evolución de las exportaciones en los países del bloque que conforman el Alianza del Pacífico desde 1990 al 2019, es así que las exportaciones estuvieron lideradas por México, logrando un acumulado total de 112.084.044,12 miles de dólares; sin embargo, las exportaciones más bajas se registraron en 1990 con 212.753,74 miles de dólares y un pico en sus exportaciones en el 2011 con 4.593.256,75 miles de dólares. Prosiguiendo con la misma lógica, tenemos a Chile, como segundo país líder en las exportaciones dentro del bloque económico, por su parte mostró un acumulado de 71.866.535,46 miles de dólares en la que el punto más alto fue en el 2011 con 4.593.256,75 miles de dólares y un mínimo en 1990 con 212.753,64 miles de dólares. Colombia es el tercer país dentro del ranking en las exportaciones, con un acumulado total de 54,652.552,13 miles de dólares, mostrando un máximo en el 2012 con 4.606.414,07 miles de dólares y un mínimo de 294.253,24 miles de dólares. Por otra parte, Perú es el país con menos participaciones en las exportaciones, mostrando un acumulado total de 43.120.181,40, un máximo de 3.511.058,38 y un mínimo negativo de -4.852,63 miles de dólares. Ello simboliza que, en todo el periodo de tiempo analizado, el Perú es el que menos aportó a las exportaciones intrarregionales y es el país que en el acumulado, menos les vendió a los demás países miembros de la Alianza del Pacífico.

En la tabla 1, se evidencia a más detalle los datos expuestos, además muestra que la media, valor promedio de las exportaciones registradas en el periodo de estudio, en el caso de Chile es de 2.395.551,18; Colombia, 1.821.751,74; México, 3.736.134,89 y Perú, 1.437.339,38 miles de dólares. La desviación estándar mostrará el grado de dispersión de los valores ingresados, en el caso de Chile es 1.526.172,86; Colombia, 1.350.079,21; México, 3.115.131,56 y Perú, 1.182.827,29 miles de dólares. Todo lo expresado permitió comprender que México es el país que históricamente ha venido aportando más al flujo de exportaciones intrarregionales, mientras que Perú es el país con mayores limitaciones en ese aspecto. Ello se debe al poco nivel de especialización y valor agregado que han tenido los productos de la oferta exportable peruana.

Tabla 1

Estadístico descriptivo de las Exportaciones (en miles de dólares) en los países de la Alianza del Pacífico de 1990-2019

País	Chile	Colombia	México	Perú
N	30	30	30	30
Mínimo	212753,7360 00000	294253,242 000000	262726,160 000000	- 4852,63040 0000
Máximo	4593256,747 000000	4606414,07 4000000	9371430,14 4000000	3511058,37 7000000
Media	2395551,182 00000000	1821751,73 800000010	3736134,80 400000000	1437339,38 000000010
Desv. Std.	1526172,869 000000000	1350079,20 8000000000	3115131,56 3000000000	1182827,29 1000000000

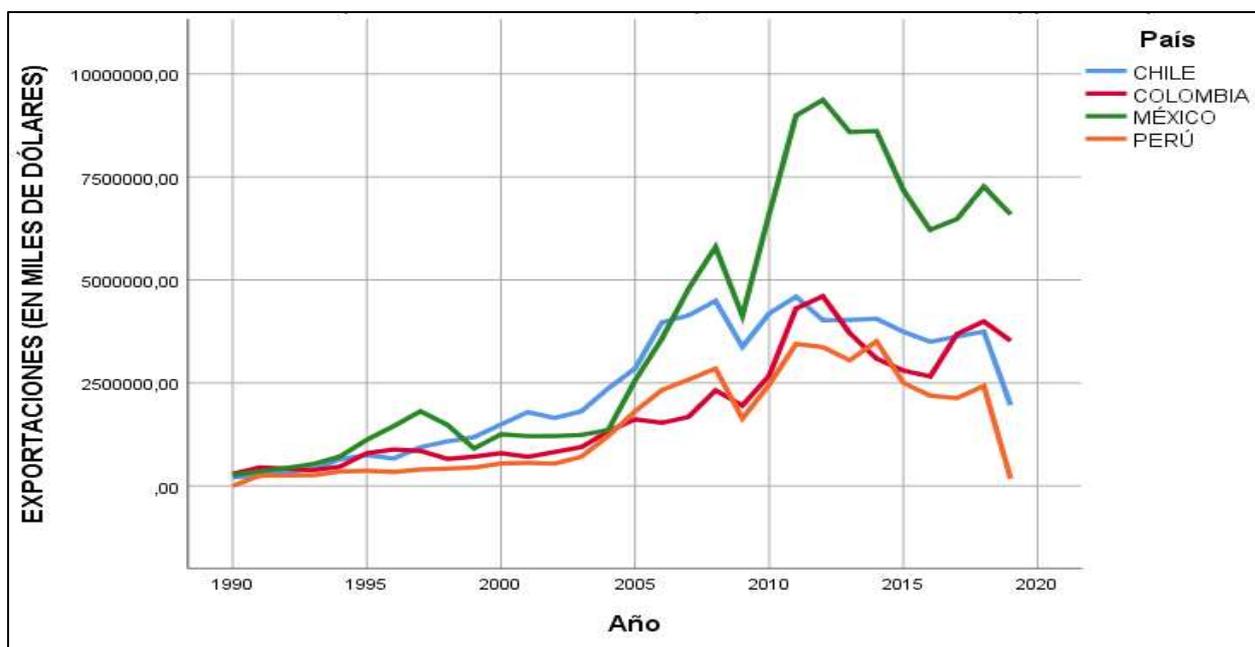


Figura 1. *Exportaciones (en miles de dólares) por países de 1990-2019*

En relación con las importaciones, en la figura 2 se muestra que el país que sobresale en importaciones dentro del bloque económico dentro de los años de estudio (1990-2019) es Colombia con un acumulado total de 92.54.797,79 miles de

dólares, en el que el máximo en sus exportaciones fue en el 2012 con 6.870.749,36 miles de dólares y un mínimo en 1990 con 318.605,11 miles de dólares. El segundo país sobresaliente es Chile con un total de 81.051.078,57 miles de dólares, teniendo un máximo de exportaciones, al igual que el país antecesor, en el 2012 con 6.870.749,36 miles de dólares y un mínimo de 314.543,78 miles de dólares en 1990. Perú, es el tercer país con un total de 66.452.831,72 miles de dólares, teniendo un mínimo de exportaciones en el 2008 con 4.090.074,69 miles de dólares y un máximo, diez años después de 4.880.050,87 miles de dólares. México es el último país en nuestra lista con un acumulado total de 63.658.278,56 miles de dólares; el mínimo de exportaciones lo tuvo en 1990 con 128.938,00 miles de dólares y el máximo en el 2008 con 4.090.074,69 miles de dólares.

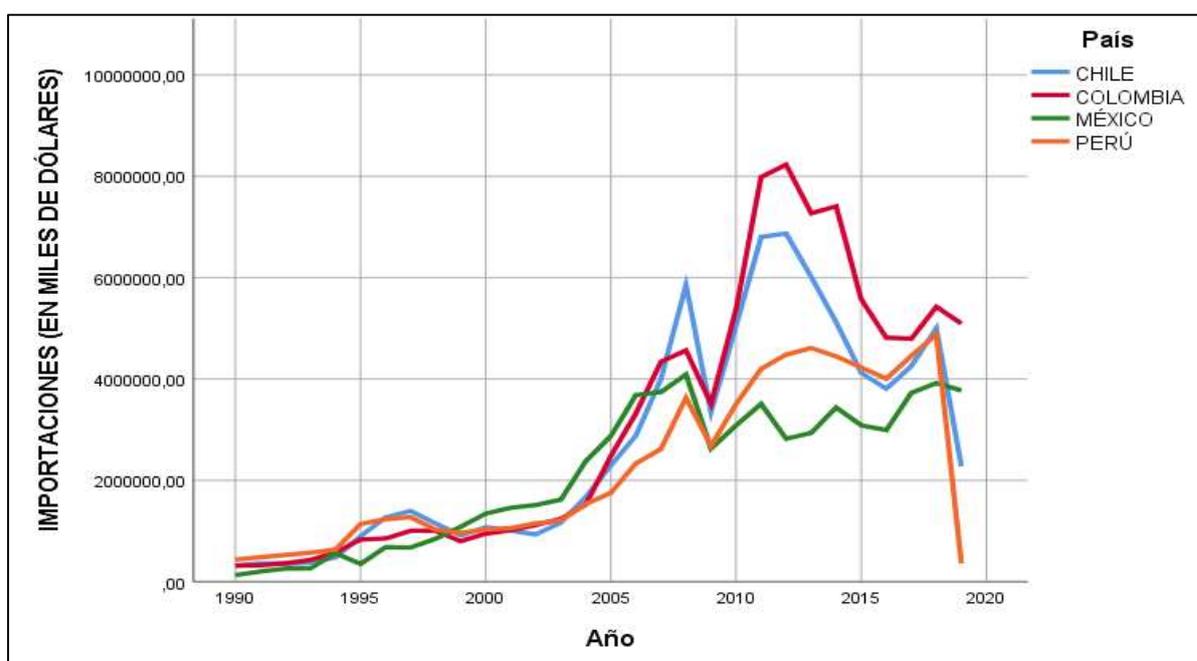


Figura 2. Importaciones (en miles de dólares) por países de 1990-2019

En la tabla 2 se muestra que la media en Chile, Colombia, México y Perú fueron de 2.701.702,62, 3.084.492,26, 2.121.942,62 y 2.215.094,39 miles de dólares respectivamente. En el caso de la desviación estándar fue para Chile de 2.130.565,45; Colombia, 2.602.524,42; México, 1.370.324,45 y Perú, 1.580.696,70 miles de dólares.

Tabla 2

Estadístico descriptivo de las Importaciones (en miles de dólares) de 1990-2019

	País	Importaciones (en miles de dólares)
CHILE	N	30
	Mínimo	314543,78400000
	Máximo	6870749,35900000
	Media	2701702,6190000000
	Desv. Desviación	2130565,44900000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	318605,11100000
	Máximo	8228511,45600000
	Media	3084493,2600000002
	Desv. Desviación	2602524,41800000000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	128937,99600000
	Máximo	4090074,69300000
	Media	2121942,6190000000
	Desv. Desviación	1370324,45300000000
PERÚ	N	30
	Mínimo	363000,00000000
	Máximo	4880050,87100000
	Media	2215094,3910000000
	Desv. Desviación	1580696,69800000000

En la figura 3 se evidencia que el coeficiente de apertura comercial máxima en el caso de Chile fue de 57,61 en el 2008; Colombia, 36,75 en el 2011; México, 10,59 en el 2011 y Perú, 53,71. En relación con los valores mínimos tenemos que en Chile fue de 14,32 en 1992; Colombia, 10,87 en 1990; México, 1,31 en 1990 y Perú, 2,36 en el 2019.

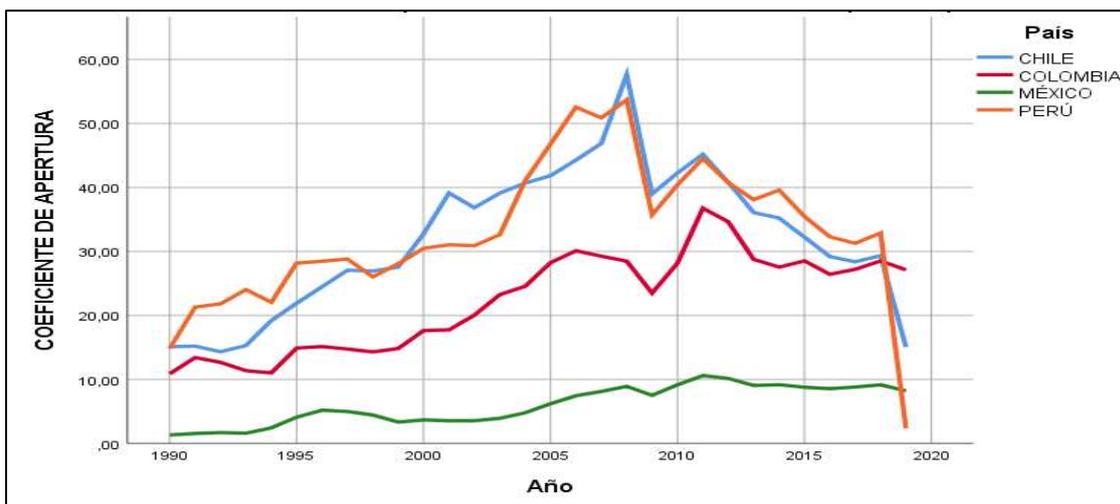


Figura 3. Coeficiente de apertura por países de 1990-2019

En la tabla 3 tenemos que la media de los valores ingresados en Chile, Colombia, México y Perú fue de 31,96, 22,32, 5,99 y 32,90 respectivamente. En el caso de la desviación estándar tenemos en Chile 11,18; Colombia, 7,61; México, 2,95 y Perú, 11,14.

Tabla 3

Estadístico descriptivo del coeficiente de apertura de 1990-2019

	País	Coeficiente de apertura
CHILE	N	30
	Mínimo	14,31827046
	Máximo	57,61183346
	Media	31,9612720100
	Desv. Desviación	11,18120350000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	10,86881985
	Máximo	36,75246198
	Media	22,3183360500
	Desv. Desviación	7,60543387400
MÉXICO	N	30
	Mínimo	1,30578966
	Máximo	10,58828487
	Media	5,9879735370
	Desv. Desviación	2,95325309500
PERÚ	N	30
	Mínimo	2,36320217
	Máximo	53,71130654
	Media	32,8999077800
	Desv. Desviación	11,14319429000

Con respecto a las exportaciones tradicionales, en la figura 4 tenemos que el acumulado total de Chile, Colombia, México y Perú fue de 1.059.225,00, 910.117,00, 2.114.170,00 y 472.335,27 millones de dólares respectivamente (1990-2019); en el caso de Chile tenemos un máximo de 70.848,00 en el 2011 y un mínimo de 7.460,00 millones de dólares en 1990; respecto a Colombia, tenemos un máximo de 87.661,00 en el 2012 y un mínimo de 4.587,00 millones de dólares en 1993; en el caso de México tenemos un máximo de 153.123,00 millones de dólares en el 2011 y un mínimo de 13.881,00 millones de dólares en 1991; Perú tiene un máximo de 35.896,34 en el 2011 y un mínimo de 2.258,61 millones de dólares en 1990.

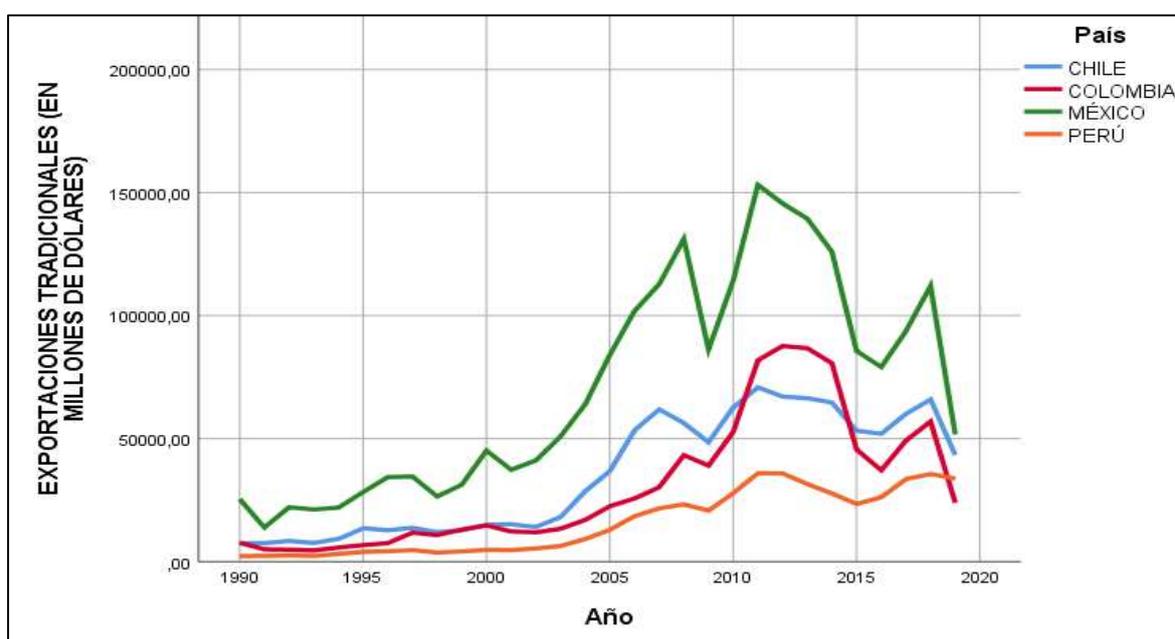


Figura 4. Exportaciones tradicionales (en millones de dólares) por países de 1990-2019

En la tabla 4 se muestra que la media en Chile fue de 35.307,50 millones de dólares; Colombia, 30.337,23 millones de dólares; México, 70.472,33 millones de dólares y Perú, 15.745,18 millones de dólares. En relación con la desviación estándar tenemos que en Chile fue de 23.873,80 millones de dólares; Colombia, 26.525,47 millones de dólares; México, 43.645 millones de dólares y Perú, 12.748,36 millones de dólares.

Tabla 4

Estadístico descriptivo de las Exportaciones tradicionales (en millones de dólares) de 1990-2019

País		EXPORTACIONES TRADICIONALES (EN MILLONES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	7460,00000000
	Máximo	70848,00000000
	Media	35307,5000000000
	Desv. Desviación	23873,800500000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	4587,00000000
	Máximo	87661,00000000
	Media	30337,2333300000
	Desv. Desviación	26525,47297000000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	13881,00000000
	Máximo	153123,00000000
	Media	70472,3333300000
	Desv. Desviación	43645,17141000000
PERÚ	N	30
	Mínimo	2258,61036900
	Máximo	35896,34321000
	Media	15745,1756000000
	Desv. Desviación	12748,35655000000

En la figura 5, analizando a las exportaciones no tradicionales se tiene a Chile con un total acumulado de 574.578,00 millones de dólares (1990-2019), siendo su punto máximo en el 2018 con 36.955,00 millones de dólares y un mínimo en 1990 con 3.342,00 millones de dólares. Colombia mantuvo un acumulado total de 460.489,00 millones de dólares, el punto máximo estuvo en el 2008 con 25.947,00 millones de dólares y un mínimo en 1990 con 4.836,00 millones de

dólares; México obtuvo un total acumulado de 15.102.673,60 millones de dólares, generó un máximo de 1.096.139,00 millones de dólares y un mínimo de 61.398,00 millones de dólares y en el caso de Perú, obtuvo un acumulado total de 169.660,42 millones de dólares, el máximo punto se encuentra en el 2019 con 13.874,58 millones de dólares y un mínimo de 862,39 millones de dólares en 1991.

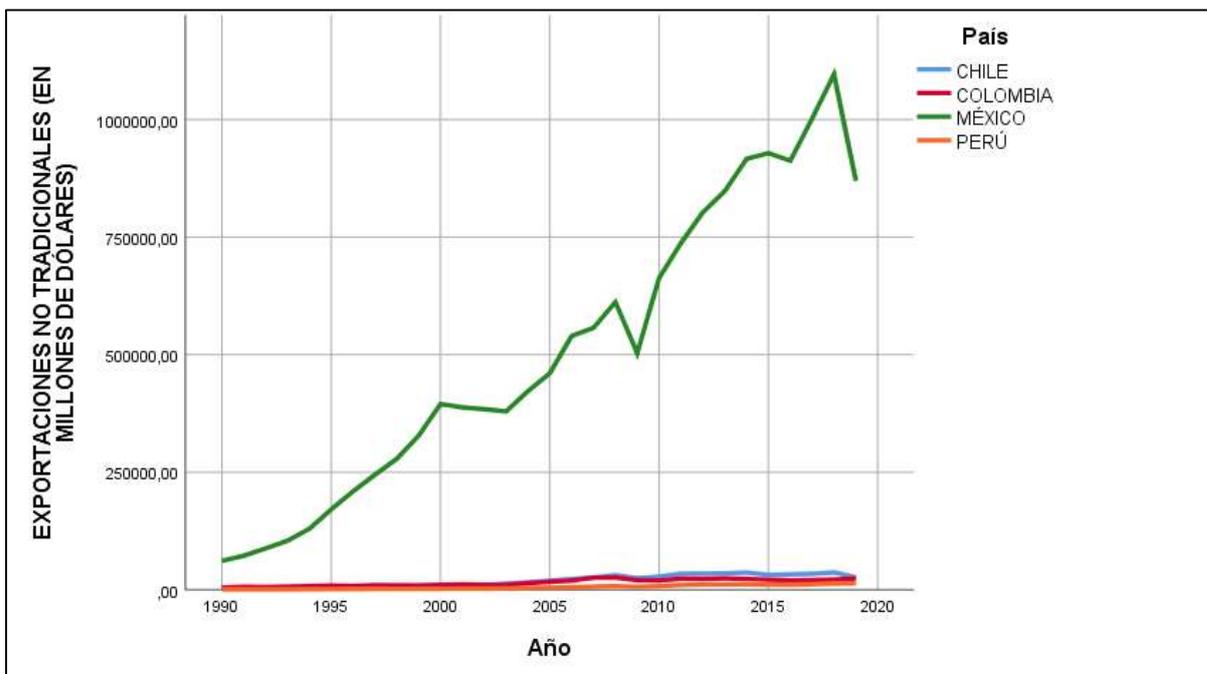


Figura 5. Exportaciones no tradicionales (en millones de dólares) por países de 1990-2019

En la tabla 5 se puede observar que la media con respecto a las exportaciones no tradicionales en Chile es de 19.152,60 millones de dólares; Colombia, 15.349,63 millones de dólares; México, 503.422,45 y Perú, 5.655,35 millones de dólares. Con respecto a la desviación estándar de los valores ingresados es en Chile de 12.069,02 millones de dólares; Colombia, 7.160,97 millones de dólares; México, 311.769 millones de dólares y Perú, 4.514,76 millones de dólares.

Tabla 5

Estadístico descriptivo de las exportaciones no tradicionales (en millones de dólares) de 1990-2019

País		Exportaciones no tradicionales (en millones de dólares)
CHILE	N	30
	Mínimo	3342,00000000
	Máximo	36955,00000000
	Media	19152,6000000000
	Desv. Desviación	12069,02319000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	4836,00000000
	Máximo	25947,00000000
	Media	15349,6333300000
	Desv. Desviación	7160,97160900000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	61398,00000000
	Máximo	1096139,00000000
	Media	503422,4533000001
	Desv. Desviación	311769,04400000000
PERÚ	N	30
	Mínimo	862,32600000
	Máximo	13874,58430000
	Media	5655,3472740000
	Desv. Desviación	4514,75677900000

En relación a las importaciones de bienes de consumo podemos observar en la figura 6 que en Chile se acumuló un total de 21.095,82 millones de dólares (1990-2019); en Colombia, 13.792,40 millones de dólares; en México, 52.368,67 millones de dólares y en Perú, 176.520,44 millones de dólares. Los puntos máximos en los cuatros países se registraron en el 2019; Chile, 20.116,84 millones de

dólares; Colombia, 12.543,14 millones de dólares; México, 61.167,80 millones de dólares y Perú, 5.859,56 millones de dólares. Caso diferente tenemos que los mínimos se registraron entre 1990 y 1992; en el caso de Chile tenemos 19,34 millones de dólares en 1990; Colombia, 13,15 millones de dólares en 1992; México, 22,29 millones de dólares en 1991 y Perú, 338,27 millones de dólares en 1990.

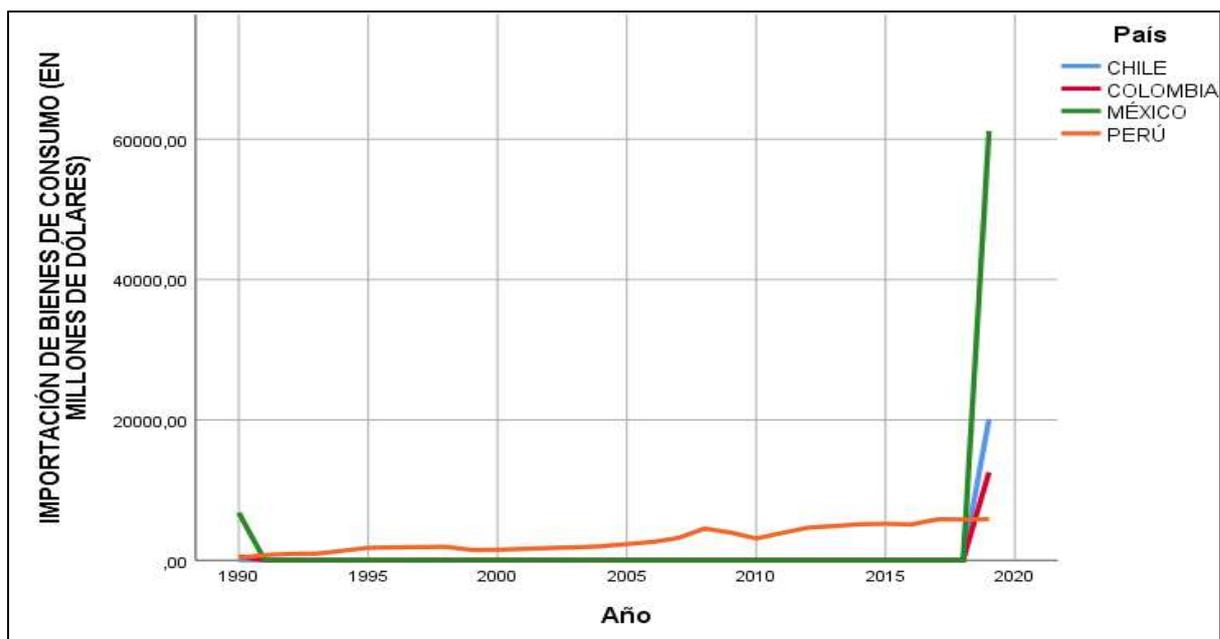


Figura 6. Importación de bienes de consumo (en millones de dólares) por países de 1990-2019

En la tabla 6 tenemos que la media de los valores ingresados es en Chile de 703,19 millones de dólares; Colombia, 459,75 millones de dólares; México, 2.290,64 millones de dólares y Perú, 2.934,76 millones de dólares. En torno a la desviación estándar tenemos en Chile 3.666,66 millones de dólares; Colombia, 2.283,94 millones de dólares; México, 11.188 millones de dólares y Perú, 1.741,48 millones de dólares.

Tabla 6

Estadístico descriptivo de la importación de bienes de consumo (en millones de dólares) de 1990-2019

País		Importación de bienes de consumo (en millones de dólares)
CHILE	N	30
	Mínimo	19,34330000
	Máximo	20116,83509000
	Media	703,1940531000
	Desv.	3666,65809800000
	Desviación	
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	13,14560000
	Máximo	12543,13932000
	Media	459,7467107000
	Desv.	2283,93536000000
	Desviación	
MÉXICO	N	30
	Mínimo	22,28640000
	Máximo	61167,80000000
	Media	2290,6409030000
	Desv.	11188,18943000000
	Desviación	
PERÚ	N	30
	Mínimo	338,27000000
	Máximo	5859,56432600
	Media	2934,7623510000
	Desv.	1741,47897900000
	Desviación	

En la figura 7 se presenta la evolución de las importaciones de bienes de capital en la que la economía de Chile logró un acumulado total (1990-2019) de

15.998,34 millones de dólares; Colombia, 19.352,11 millones de dólares; México, 52.368,67 millones de dólares y Perú, 176.520,44 millones de dólares. En el caso de Chile, Colombia y México el máximo de importaciones de bienes de capital se registró en el 2019, teniendo 15.070,92, 16.487,54 y 41.787,20 millones de dólares; en el caso de Perú, se registró en el 2013 con 13.663,65 millones de dólares. El punto mínimo en Chile se registró en el 2006 con 19,46 millones de dólares; Colombia, 27,45 millones de dólares en el 2016; México, 31,82 millones de dólares en 1991 y Perú, 885,82 millones de dólares en 1990.

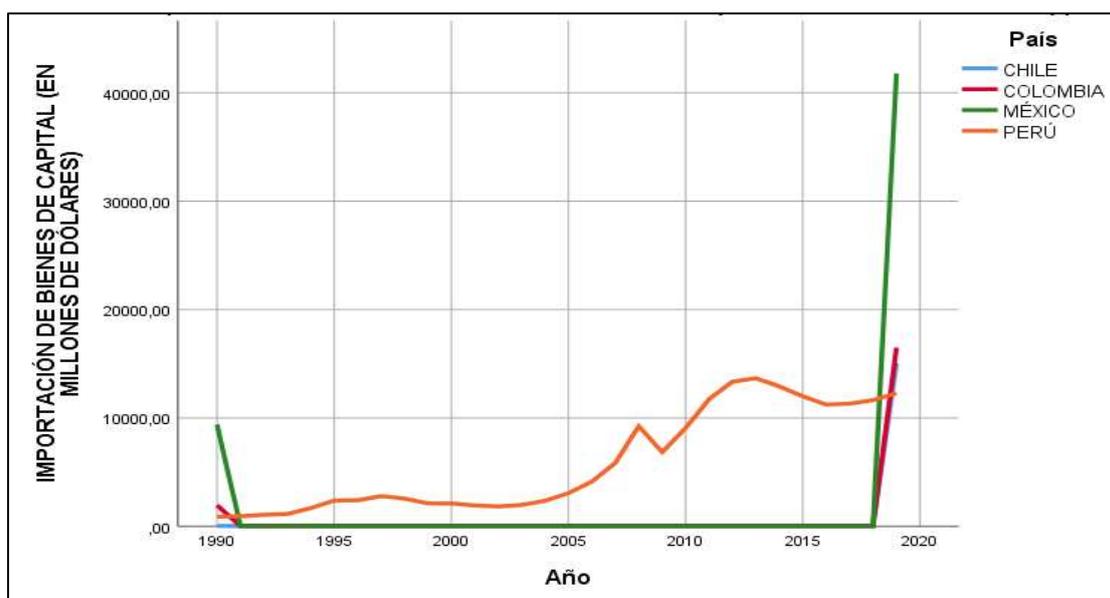


Figura 7. Importación de bienes de capital (en millones de dólares) por países de 1990-2019

En la tabla 7 se muestra que la media de valores ingresados en Chile fue de 532,94 millones de dólares; Colombia, 645,07 millones de dólares; México, 1.745,62 millones de dólares y Perú, 5.884,01 millones de dólares. Con respecto a la desviación estándar tenemos en Chile 2.745,79 millones de dólares; Colombia, 3.012,48 millones de dólares; México, 7.752,34 millones de dólares y Perú, 4.730,15 millones de dólares.

Tabla 7

Estadístico descriptivo de la importación de bienes de capital (en millones de dólares) de 1990-2019

	País	Importación de bienes de capital (en millones de dólares)
CHILE	N	30
	Mínimo	19,46030000
	Máximo	15070,92298000
	Media	532,9446759000
	Desv.	2745,78884000000
	Desviación	
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	27,45310000
	Máximo	16487,54252000
	Media	645,0704773000
	Desv.	3012,48329900000
	Desviación	
MÉXICO	N	30
	Mínimo	31,81600000
	Máximo	41787,20000000
	Media	1745,6222200000
	Desv.	7752,34183500000
	Desviación	
PERÚ	N	30
	Mínimo	885,82000000
	Máximo	13663,64575000
	Media	5884,0145650000
	Desv.	4730,14870300000
	Desviación	

En el caso de las importaciones de bienes intermedios, se puede observar en la figura 8 que Chile logró un acumulado total (1990-2019) de 35.146,15 millones de dólares; Colombia, 27.346,54 millones de dólares; México, 360.195,88 millones de dólares y Perú, 273.616,41 millones de dólares. El punto máximo de las importaciones de bienes intermedios en el caso de Chile, Colombia y México fue en el 2019 logrando 34.613,82, 23.653,44, 352.340,40 millones de dólares respectivamente; en el caso de Perú, se registró en el 2018 con 20.515,61 millones de dólares. El punto mínimo en Chile se registró en el 2006 con 10,70 millones de dólares; Colombia, 25,90 millones de dólares en el 2014; México, 18,64 millones de dólares en el 2016 y Perú, 1.333,42 millones de dólares en 1990.

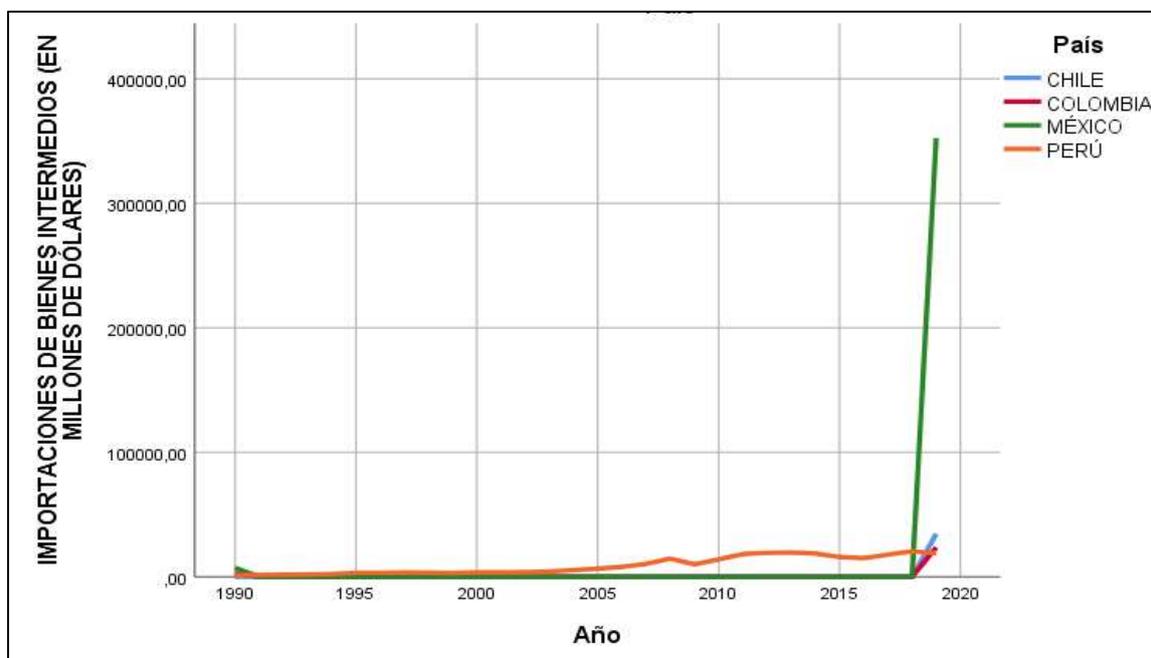


Figura 8. Importación de bienes de intermedios (en millones de dólares) por países 1990-2019

En la tabla 8 podemos observar que la media de los valores ingresados de las importaciones de bienes intermedios en Chile fue de 1.171,54 millones de dólares; Colombia, 911,55 millones de dólares; México, 12.006,52 millones de dólares y Perú, 9.120,55 millones de dólares. Con respecto a la desviación estándar tenemos en Chile 6.316,24 millones de dólares; Colombia, 4.324,97 millones de

dólares; México, 64.292,52 millones de dólares y Perú, 6.981,56 millones de dólares.

Tabla 8

Estadístico descriptivo de la importación de bienes intermedios (en millones de dólares) de 1990-2019

País		IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS (EN MILLONES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	10,70440000
	Máximo	34613,81789000
	Media	1171,5381900000
	Desv. Desviación	6316,23911500000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	25,89820000
	Máximo	23653,43835000
	Media	911,5512317000
	Desv. Desviación	4324,97244800000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	18,63730000
	Máximo	352340,40000000
	Media	12006,5294500000
	Desv. Desviación	64292,51519999999
PERÚ	N	30
	Mínimo	1333,42460300
	Máximo	20515,61169000
	Media	9120,5470250000
	Desv. Desviación	6981,55890600000

En la figura 9 se observa que la inversión extranjera directa ha mostrado montos negativos en el periodo de estudio (1990-2019), solo la economía mexicana

ha logrado su punto máximo en inversiones en el año 2012 con un monto de 1.142,11 millones de dólares; sin embargo, cerró en su año más reciente, 2019 con -22.693,35 millones de dólares. Por otra parte, la economía peruana ha logrado su punto máximo en el año 1992 con 79,00 millones de dólares y cerró en el 2019 con 0 millones de dólares al igual que la economía chilena. Cabe señalar que el punto positivo que logró Perú fue en 1991 con 7,00 millones de dólares.

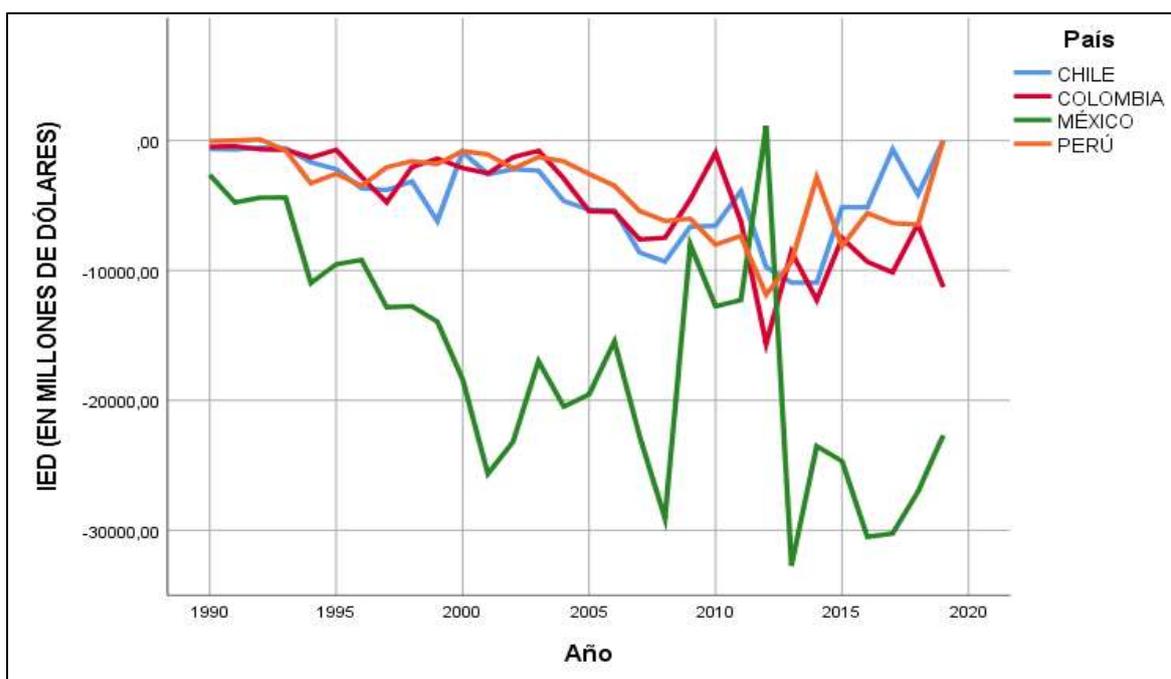


Figura 9. Inversión Extranjera Directa (en millones de dólares) por países de 1990-2019

En la tabla 9 se observa que la media de los valores de inversión extranjera directa en Chile fue de -4.275,24 millones de dólares; Colombia, -4.792,16 millones de dólares; México, -16.673,60 millones de dólares y Perú, -3.733,21 millones de dólares. Con respecto a la desviación estándar de los datos ingresados tenemos que en Chile es de 3.224,33 millones de dólares; Colombia, 4.108,77 millones de dólares; México, 9.237,31 millones de dólares y Perú, 3.155,63 millones de dólares.

Tabla 9

Estadístico descriptivo de la inversión Extranjera Directa (en millones de dólares) de 1990-2019

País		IED (EN MILLONES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	-10936,52594000
	Máximo	,00000000
	Media	-4275,2438650000
	Desv. Desviación	3224,33369900000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	-15646,16807000
	Máximo	-432,60000000
	Media	-4792,1574620000
	Desv. Desviación	4108,76746900000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	-32717,28701000
	Máximo	1142,10995700
	Media	-16673,5951400000
	Desv. Desviación	9237,30989100000
PERÚ	N	30
	Mínimo	-11866,55293000
	Máximo	79,00000000
	Media	-3733,2177790000
	Desv. Desviación	3155,62629700000

A diferencia de la inversión extranjera directa, la inversión en portafolio muestra un mejor escenario, mostrando valores positivos. En la figura 10 se observa que la única economía que logró un acumulado total positivo fue Chile con 47.549,58 millones de dólares (1990-2019), mientras que Colombia, México y Perú obtuvieron cifras negativas, Colombia con -47.826,12 millones de dólares; México, -367.213,99 millones de dólares y Perú, -20.947,86 millones de dólares. Los puntos

máximos en inversión de portafolio en Chile fueron de 16.532,38 millones de dólares en el 2007; Colombia, 2.161,46 millones de dólares en el 2006; México, 20.846,73 millones de dólares en el 2009 y Perú, 2.532,54 millones de dólares en el 2018. Los valores mínimos en el caso de Chile fueron de -11.483,74 millones de dólares en el 2011; Colombia, -11.564,82 millones de dólares en el 2014; México, -59.159,21 millones de dólares en el 2012 y Perú, -5.545,67 millones de dólares en el 2017.

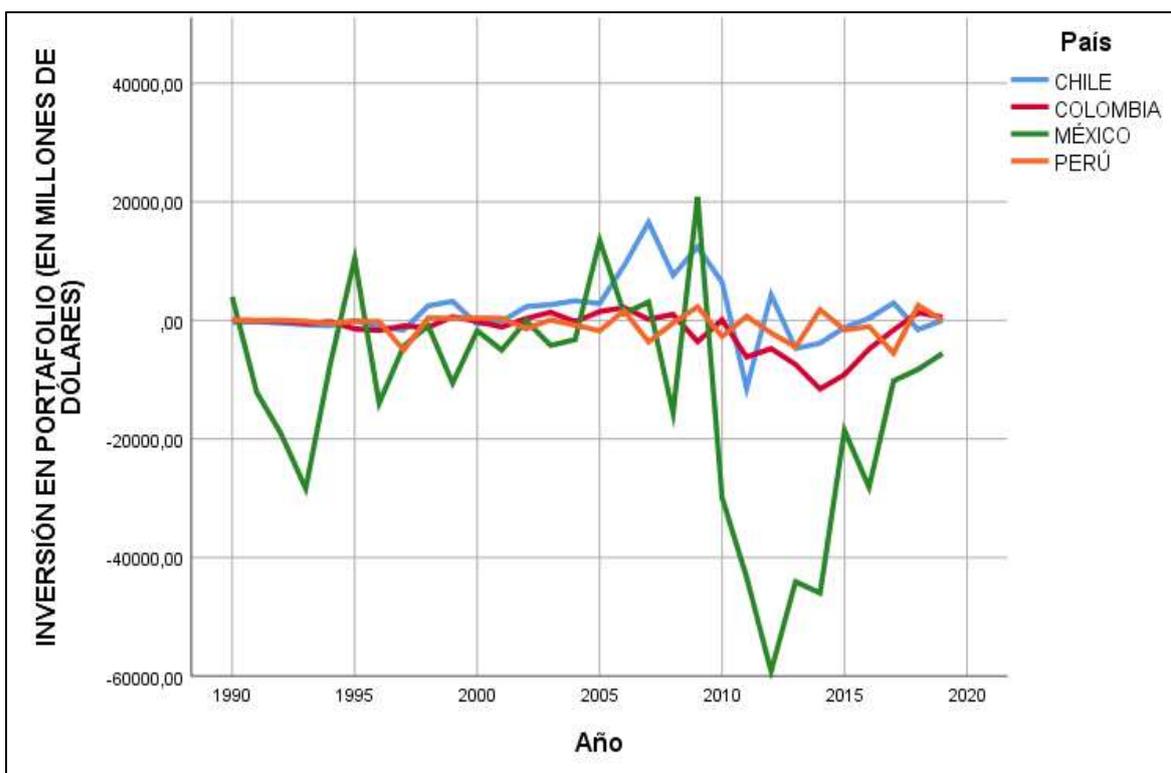


Figura 10. Inversión en portafolio (en millones de dólares) por países de 1990-2019

En la tabla 10 se puede observar que la media de los valores ingresados en Chile fue de 1.584,99 millones de dólares; Colombia, -1.594,20 millones de dólares; México, -12.240,47 millones de dólares y Perú, -698,26 millones de dólares. En el caso de la desviación estándar se muestra que en Chile fue de 5.219,63 millones de dólares; Colombia, 3.309,99 millones de dólares; México, 18.508,40 millones de dólares y Perú, 1.994,65 millones de dólares.

Tabla 10

Estadístico descriptivo de la Inversión en portafolio (en millones de dólares) 1990-2019

País		INVERSIÓN PORTAFOLIO (EN MILLONES DE DÓLARES)	EN
CHILE	N	30	
	Mínimo	-11483,73624000	
	Máximo	16532,38131000	
	Media	1584,9860500000	
	Desv. Desviación	5219,63206000000	
COLOMBIA	N	30	
	Mínimo	-11564,82108000	
	Máximo	2161,46446700	
	Media	-1594,2040610000	
	Desv. Desviación	3309,98617400000	
MÉXICO	N	30	
	Mínimo	-59159,20754000	
	Máximo	20846,73432000	
	Media	-12240,4663100000	
	Desv. Desviación	18508,39920000000	
PERÚ	N	30	
	Mínimo	-5545,67158300	
	Máximo	2532,53603800	
	Media	-698,2618751000	
	Desv. Desviación	1994,64909900000	

Respecto a la presión tributaria, en la figura 11 se muestra que las cuatro economías de estudio mostraron un monto de 0 (porcentaje del PBI) en el año 2019 siendo, además, los puntos mínimos con respecto a los valores ingresados (1990-2019). Los puntos máximos en Chile fueron de 78.796,16 en el 2018; Colombia,

93.253,99 en el 2013; México, 274.708,33 en el 2014 y Perú, 43.739,05 en el 2014 (porcentaje del PBI).

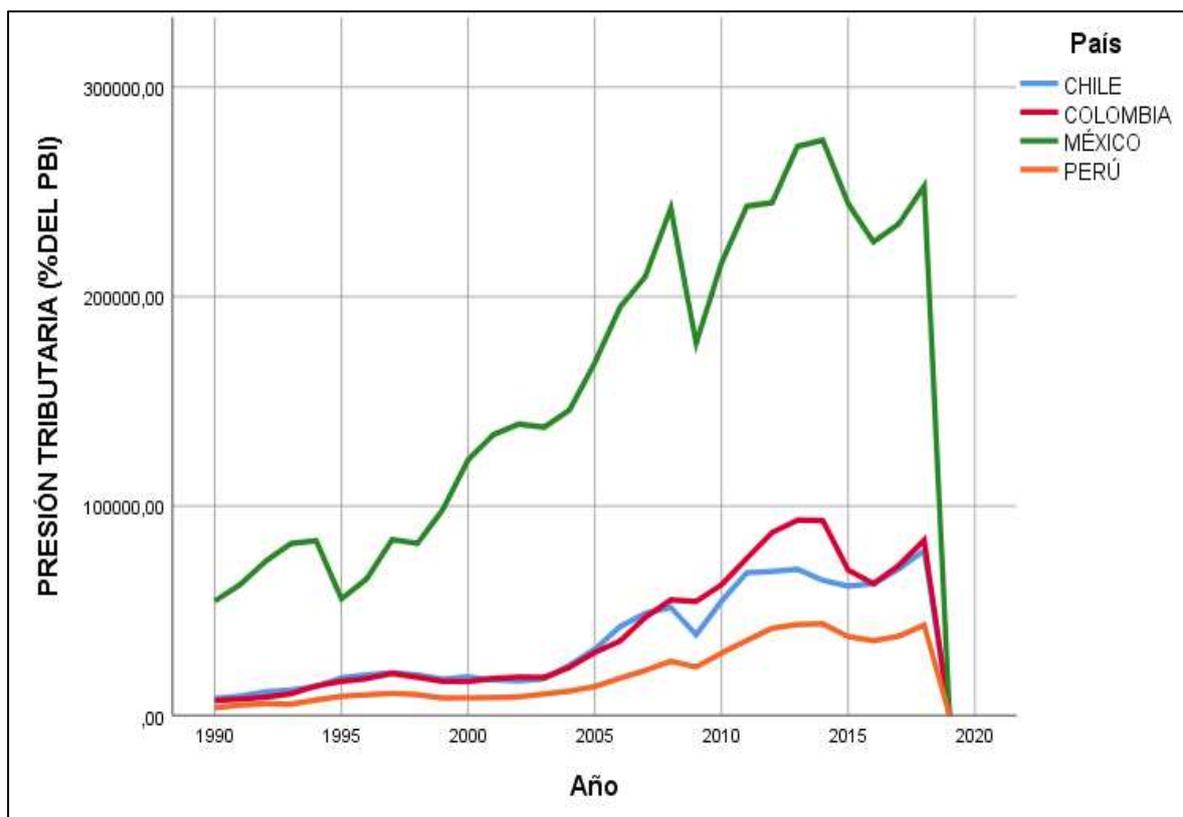


Figura 11. Presión tributaria (% del PBI) por países de 1990-2019

En la tabla 11 se muestra la media de la presión tributaria siendo en Chile 35.137,71; Colombia, 38.342,21; México, 154.059,81 y Perú, 19.098,06 (porcentaje del PBI). En relación a la desviación estándar tenemos que en Chile fue 24.004,48; Colombia, 29.655,70; México, 79.386,58 y Perú, 14.362,23 (porcentaje del PBI).

En la figura 12 se muestra la evolución de la tasa de interés real que han tenido las cuatro economías pertenecientes al Alianza del Pacífico. En el caso de Chile tenemos que el punto máximo fue en 1998 con 18.93% y el mínimo en el 2012 con -3.86%. Con respecto a Colombia tenemos que el punto máximo fue en 1998 con 23.93% y el mínimo en el 2000 con -11.14%. En relación a México tenemos que el punto máximo fue en 1995 con 15.14% y el mínimo, dos años antes, con -

13.17%. Por consiguiente, tenemos a Perú con un máximo en 1991 con 61.19% y un mínimo en el 2019 con 0.02%.

Tabla 11

Estadístico descriptivo de la Presión tributaria (% del PBI) de 1990-2019

País		Presión tributaria (%del PBI)
CHILE	N	30
	Mínimo	,00027330
	Máximo	78796,16116000
	Media	35137,7106500000
	Desv. Desviación	24004,47755000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	,00004614
	Máximo	93253,99070000
	Media	38342,2133900000
	Desv. Desviación	29655,70326000000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	,00067864
	Máximo	274708,32740000
	Media	154059,8124000000
	Desv. Desviación	79386,57690999999
PERÚ	N	30
	Mínimo	,04353360
	Máximo	43739,04844000
	Media	19098,0550000000
	Desv. Desviación	14362,22785000000

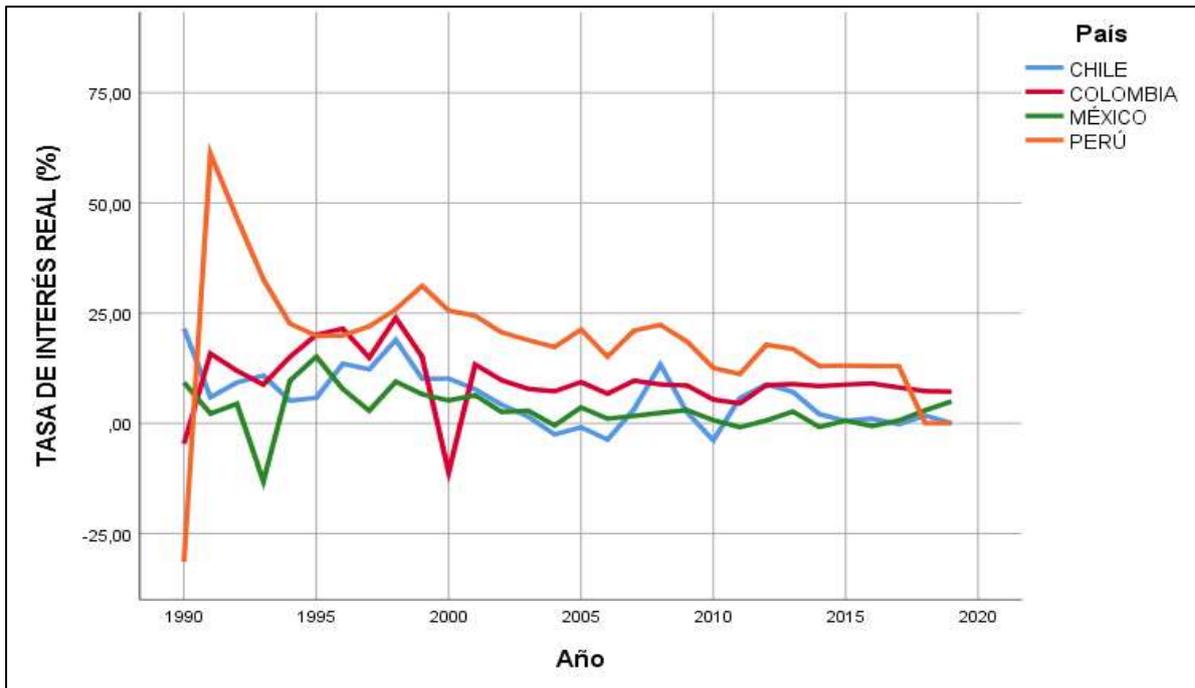


Figura 12. Tasa de interés real (%) por países de 1990-2019

En la tabla 12 tenemos que la media de los valores ingresados con respecto a la tasa de interés real fue en Chile de 5.73%; Colombia, 9.63%; México, 3.11% y Perú, 18.87%. Respecto a la desviación estándar tenemos que en Chile fue de 6.31%; Colombia, 6.74%; México, 4.83% y Perú, 15.06%.

Con respecto al índice de precios al consumidor y tal como se muestra en la figura 13 tenemos que los puntos máximos en Chile, Colombia, México y Perú se registraron en el 2019 con valores de 131.91, 140,95, 141,54 y 129,78 respectivamente. Los valores mínimos estuvieron registrados en 1990, siendo en Chile 29,99; Colombia, 9,40; México, 11,75 y Perú, 3,14.

En la Tabla 13 se observa que la media en Chile fue de 84,64; Colombia, 74,85; México, 75,76 y Perú, 83,48. En relación a la desviación estándar tenemos que en Chile fue de 28,26; Colombia, 39,90; México, 39,60 y Perú, 32,29.

Tabla 12

Estadístico descriptivo de la Tasa de Interés Real (%) de 1990-2019

País		TASA DE INTERÉS REAL (%)
CHILE	N	30
	Mínimo	-3,86139718
	Máximo	21,55469920
	Media	5,7301179590
	Desv.	6,31079781300
	Desviación	
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	-11,13795592
	Máximo	23,93081159
	Media	9,6327592680
	Desv.	6,73544567200
	Desviación	
MÉXICO	N	30
	Mínimo	-13,17394589
	Máximo	15,14249920
	Media	3,1114267650
	Desv.	4,82806518200
	Desviación	
PERÚ	N	30
	Mínimo	-31,45967671
	Máximo	61,18594165
	Media	18,8738106500
	Desv.	15,06417752000
	Desviación	

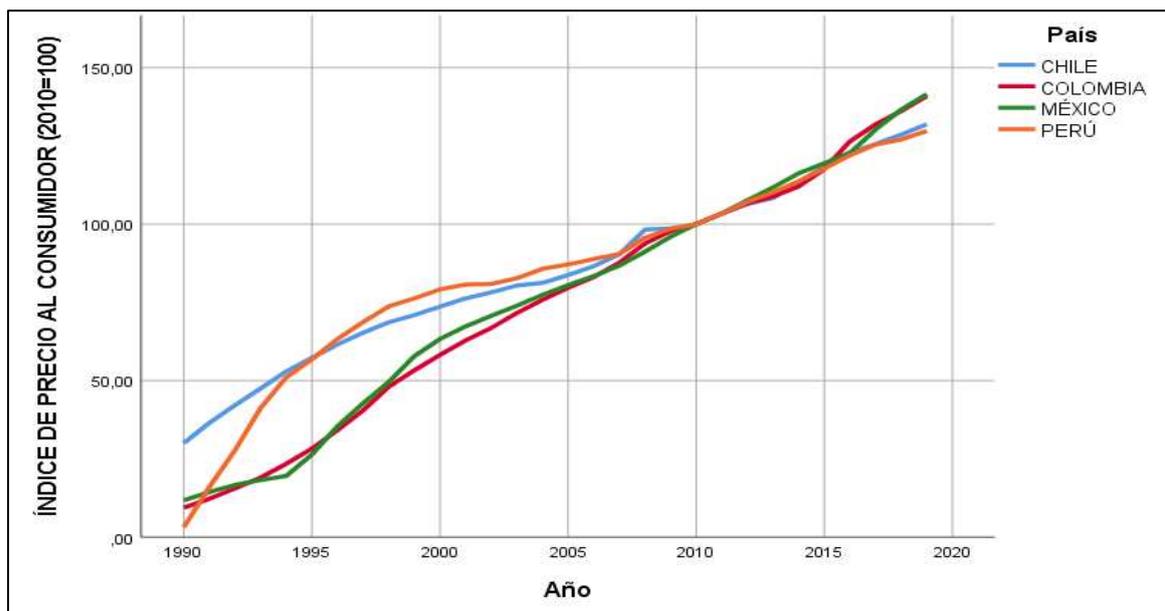


Figura 13. Índice de Precio al Consumidor por países de 1990-2019

Tabla 13

Estadístico descriptivo del Índice de Precio al Consumidor de 1990-2019

País		ÍNDICE DE PRECIO AL CONSUMIDOR (2010=100)
CHILE	N	30
	Mínimo	29,99173834
	Máximo	131,91356700
	Media	84,6443997700
	Desv. Desviación	28,26188938000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	9,40066199
	Máximo	140,95037390
	Media	74,8492206200
	Desv. Desviación	39,89557597000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	11,75431806
	Máximo	141,54252300
	Media	75,7635402300
	Desv. Desviación	39,60471476000
PERÚ	N	30
	Mínimo	3,14317384
	Máximo	129,78454430
	Media	83,4839118900
	Desv. Desviación	32,29118995000

En la figura 14 se observa que Chile tuvo un máximo tipo de cambio respecto al dólar americano en el 2019 con 702,90 pesos chilenos y un mínimo de 304,90 pesos chilenos en 1990; Colombia tuvo un máximo de 3.280,83 pesos colombianos en el 2019 y un mínimo de 502,26 pesos colombianos en 1990; México tuvo un máximo de 19,26 pesos mexicanos en el 2019 y un mínimo de 2,81 pesos mexicanos en 1990 y Perú tuvo un máximo de 3.52 soles peruanos en el 2002 y un mínimo de 0,19 soles peruanos en 1990.

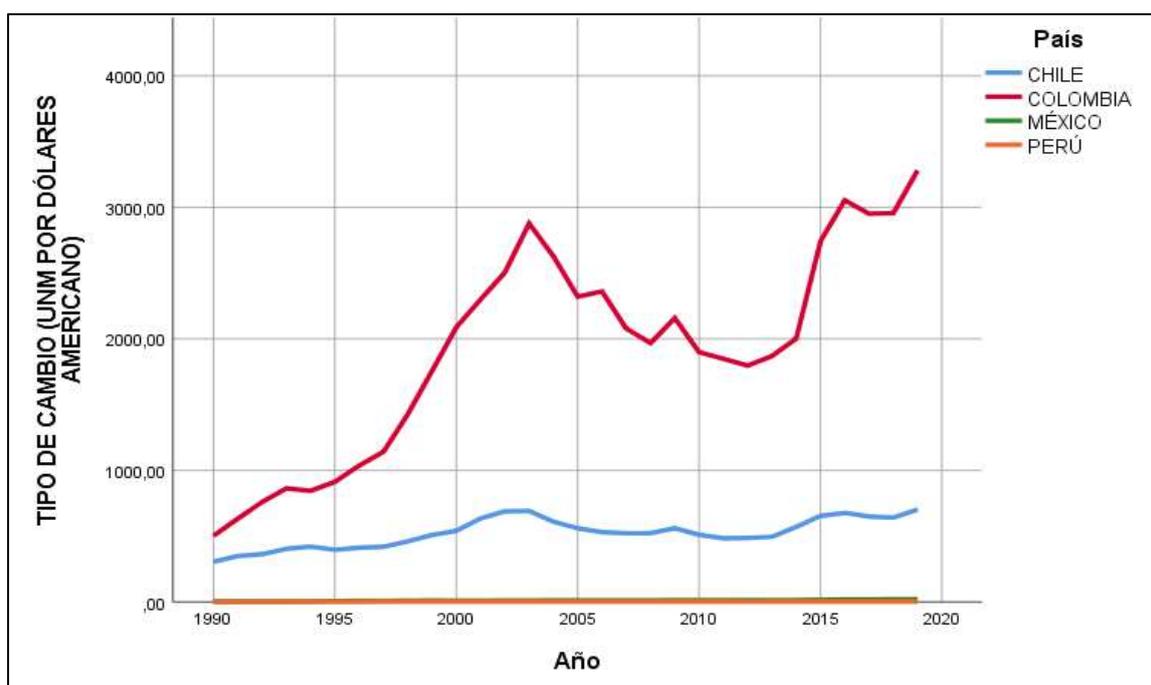


Figura 14. Tipo de cambio (UNM por dólar americano) por países de 1990-2019

En la tabla 14 se analiza que la media de los valores ingresados en Chile fue de 525,62 pesos chilenos; Colombia, 1.928,58 pesos colombianos; México, 10,67 pesos mexicanos y Perú, 2,77 soles peruanos. Con respecto a la desviación estándar tenemos que en Chile fue de 111,30 pesos chilenos; colombianos, 794,62 pesos colombianos; México, 4,81 pesos mexicanos y Perú, 0,81 soles peruanos.

Tabla 14

Estadístico descriptivo del Tipo de cambio (UNM por dólar americano) de 1990-2019

País		TIPO DE CAMBIO (UNM POR DÓLARES AMERICANO)
CHILE	N	30
	Mínimo	304,90333330
	Máximo	702,89742260
	Media	525,6250781000
	Desv. Desviación	111,29910250000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	502,25925000
	Máximo	3280,83163100
	Media	1918,5848110000
	Desv. Desviación	794,61854090000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	2,81259917
	Máximo	19,26363333
	Media	10,6729281400
	Desv. Desviación	4,80829362700
PERÚ	N	30
	Mínimo	,18788558
	Máximo	3,51650000
	Media	2,7771375800
	Desv. Desviación	,81733739400

3.2. Contrastación de hipótesis

Las hipótesis de estudio plantean la existencia de tres modelos en base a las exportaciones intrarregionales, importaciones intrarregionales y el coeficiente de apertura externa por el cual a través del análisis de regresión múltiple podemos determinar que los criterios de entrada que se analizarán posteriormente deben de ser menor o igual que 0,050 ($\leq .050$) por lo que se eliminarán los mayores o iguales

que 0,100 ($\geq .100$). Asimismo, en la tabla 15, se observa las variables junto a sus definiciones para un mejor entendimiento a futuro de las tablas y gráficos que se mostrarán.

Tabla 15

Variables / Método de ingreso de datos

Nº	Variables	Definición
1	X	Exportaciones
2	M	Importaciones
3	CAE	Coefficiente de Apertura Externa
4	XT	Exportaciones Tradicionales
5	XNT	Exportaciones No tradicionales
6	MBC	Importación de bienes de consume
7	MBK	Importaciones de bienes de capital
8	MBI	Importaciones de bienes intermedios
9	IED	Inversión extranjera directa
10	IP	Inversión en Portafolio
11	PT	Presión Tributaria
12	TIR	Tasa de interés real
13	IPC	Índice de precios al consumidor
14	TC	Tipo o tasa de cambio

4.2.1 Hipótesis 1

El primer modelo de estudio está en función a las exportaciones intrarregionales (X), aquella muestra una relación con las demás constantes, que son los indicadores que han sido objeto de análisis del presente estudio, en el que el grado de significancia mostrada en la columna cuatro de la tabla 16 determina que los indicadores que se excluirán para una mejor construcción del modelo serán la Inversión Extranjera Directa (IED), la Tasa de Interés Real (TIR) y el Tipo de Cambio (TC) ya que sus criterios son $\geq .100$, por el contrario toda constante con un valor de significancia menor o igual que 0,050 ($\leq .050$) se mantienen.

Tabla 16

Modelo en función a las exportaciones intrarregionales

Modelo 1	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	-476424,714	190849,557		-	,014
				2,496	
XT	50,682	5,178	,837	9,787	,000
XNT	2,826	,599	,351	4,721	,000
IED	7,964	15,969	,029	,499	,619
IP	-27,172	7,661	-,142	-	,001
				3,547	
PT	-13,066	3,346	-,430	-	,000
				3,905	
TIR	5213,190	6525,121	,027	,799	,426
IPC	15557,216	2526,816	,259	6,157	,000
TC	6,360	79,780	,003	,080	,937

Variable dependiente: X

Tabla 17

Resumen del primer modelo en función de las exportaciones intrarregionales

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	-406002,576	165570,768		-2,452	,016
XT	50,331	4,933	,831	10,203	,000
XNT	2,706	,529	,336	5,118	,000
IP	-28,769	7,162	-,150	-4,017	,000
PT	-13,667	3,086	-,450	-4,428	,000
IPC	15369,702	2364,581	,255	6,500	,000

Variable dependiente: X

Una vez eliminados aquellas constantes señaladas anteriormente, se observa en la tabla 17 el resumen final del modelo, la razón y lógica es que, si bien, la inversión extranjera directa es beneficiosa para un país porque permite la entrada de capitales extranjeros con determinados fines económicos o empresariales, éste

puede afectar a la moneda nacional y por ende a las exportaciones, dado que, si los volúmenes de inversión extranjera son relativamente altos, puede presentar una sobreoferta de la divisa extranjera o mayor apreciación de la moneda nacional en función de la divisa extranjera, es decir, que el tipo de cambio se elevará causando un efecto negativo para los exportadores, es decir que, si antes le pagaban su mercancía con “x” unidades de la divisa extranjera y recibía 2000 unidades de la moneda local, ahora pagando la misma cantidad recibirá menos de 2000 unidades de moneda nacional. La tasa de interés real también puede ser un agente negativo para los exportadores, ya que si existiera un fenómeno económico como la depreciación de la moneda nacional frente a la extranjera puede generar el mismo desenlace.

Dónde:

$$\text{Exportación Intrarregional (X)} = -406002,576 + 50,331 \text{ XT} + 2,706 \text{ XNT} - 28,769 \text{ IP} - 13,667 \text{ PT} - 15369,702 \text{ IPC}$$

La ecuación que precede al presente párrafo determinó el modelo que permite explicar la exportación intrarregional y los valores bajo los cuales debe ser multiplicado cada constante. Asimismo, en la figura 15 se procedió a presentar en términos gráficos todas las constantes que inciden positivamente en las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico.

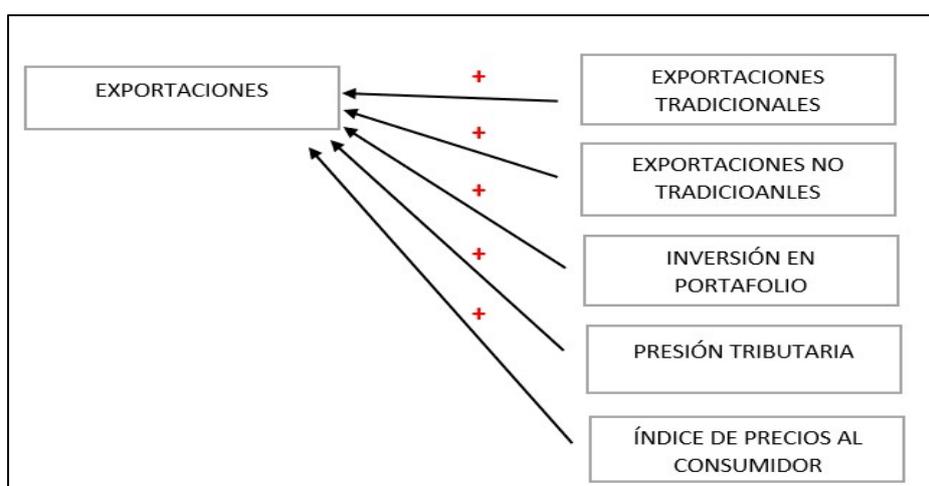


Figura 15. Resumen de la relación entre las Exportaciones y las constantes de estudio

4.2.2 Hipótesis 2

El segundo modelo de estudio está en función de las importaciones (M), en la que el modelo funcionará siempre y cuando esté determinado únicamente por dos variables que son el índice de precios al consumidor (IPC) y la tasa o tipo de cambio (TC).

Tabla 18

Modelo en función a las importaciones intrarregionales

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	-1071648,785	281820,225		-3,803	,000
IED	-31,029	16,488	-,120	-1,882	,062
IPC	38638,020	3601,200	,682	10,729	,000
TC	480,033	135,407	,212	3,545	,001

Variable dependiente: M

En la tabla 18, el índice de precios al consumidor es un elemento clave para las importaciones ya que a menudo es un indicador de la inflación o deflación de una economía, esto se justifica en que el IPC mide las variaciones de precios de una determinada canasta de bienes y servicios consumidas por las familias, es decir, si las familias pueden adquirir la misma canasta a menos precios en otros países se generará una mayor importación del mismo. A diferencia del modelo de las exportaciones en la que el tipo de cambio afectaba a los exportadores ya que recibirían menos monedas nacionales por una cantidad de divisas extranjeras; en este contexto al subir el tipo de cambio, las importaciones se afectan positivamente, ya que se comprará bienes o servicios a mejores precios.

Tabla 19

Resumen del segundo modelo en función de las importaciones intrarregionales

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	-1030849,869	284020,447		-3,629	,000
IPC	41530,637	3291,864	,733	12,616	,000
TC	410,599	131,690	,181	3,118	,002

Variable dependiente: M

Donde: Importación Intrarregional (M) = -1030849,869 + 41530,637 IPC + 410,599 TC

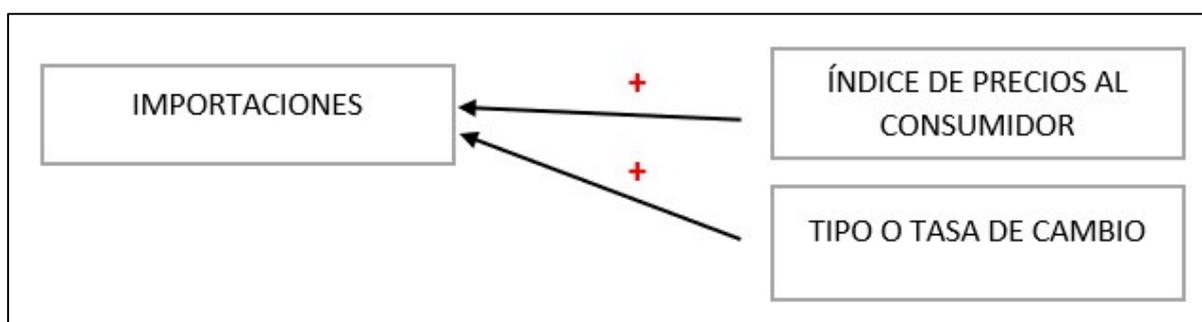


Figura 16. Resumen de la relación entre las Importaciones y las constantes de estudio

La tabla 19 y la ecuación que precede al presente párrafo determinaron el modelo que permite explicar la importación intrarregional y los valores bajo los cuales debe ser multiplicado cada constante. Asimismo, en la figura 16 se procedió a presentar en términos gráficos todas las constantes que inciden positivamente en las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico.

4.2.3 Hipótesis 3

En el tercer modelo en función al coeficiente de apertura externa se observa que, por el grado de significancia, se han eliminado constantes tales como las exportaciones no tradicionales (XNT), importaciones de bienes de capital (MBK) y la inversión en portafolio (IP).

Tabla 20

Modelo en función al coeficiente de apertura externa

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	10,754	2,169		4,958	,000
XT	,000	,000	,678	3,900	,000
XNT	-3,300E-6	,000	-,062	-,307	,760
MBC	-,002	,001	-1,030	-3,752	,000
MBK	,000	,000	,058	,401	,689
MBI	,000	,000	,524	2,538	,013
IED	,000	,000	-,166	-1,594	,114
IP	-4,927E-5	,000	-,039	-,574	,567
PT	,000	,000	-1,455	-4,429	,000
TIR	,156	,071	,121	2,183	,031
IPC	,267	,032	,672	8,250	,000
TC	-,004	,001	-,233	-3,808	,000

Variable dependiente: CAE

En la tabla 20, el coeficiente de apertura externa muestra el grado de internalización que tiene una economía en función de los demás países, la firma o creación de tratados o bloques económicos ha permitido unidades económicas o alianzas comerciales que han ayudado a la globalización de una economía. En el modelo tercero se eliminaron tres constantes ya que, las exportaciones no tradicionales son aquellas que se producen en un mismo país y se venden al mundo con un valor agregado, en ella no se supone la dependencia a otra economía pues sugiere que hay cantidad de mano de obra calificada y tierra para producir sus mismos bienes o servicios, en el caso de las importaciones de bienes de capital también pueden perjudicar al coeficiente de apertura externa ya que , indica la entrada de maquinaria para producir bienes dentro de una determinada nación, por ende la apertura de un país puede verse limitada o reducida; finalmente tenemos a la inversión en portafolio, aquel que puede obtener beneficios mientras se asegura o preserva capitales o activos pero hay un nivel de riesgo que supone la pérdida del mismo.

Tabla 21

Resumen del tercer modelo en función del coeficiente de apertura externa

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	10,700	2,045		5,231	,000
XT	,000	,000	,609	4,483	,000
MBC	-,002	,000	-,964	-4,912	,000
MBI	,000	,000	,530	2,811	,006
PT	,000	,000	-1,308	-10,526	,000
TIR	,157	,071	,122	2,211	,029
IPC	,283	,028	,713	10,130	,000
TC	-,004	,001	-,234	-4,272	,000

Variable dependiente: CAE

Donde: Coeficiente de Apertura Externa (CAE) = 10,700 – 0,002 MBC + 0,157 TIR + 0,283 IPC – 0,004 TC

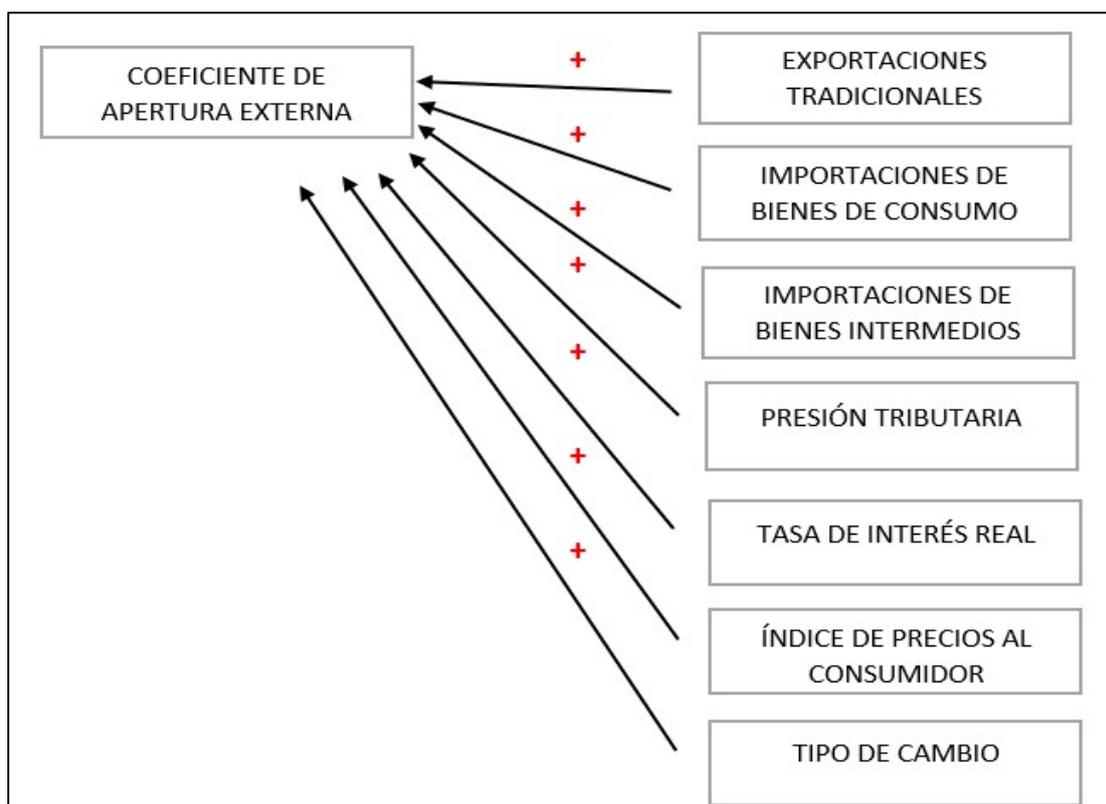


Figura 17. Resumen de la relación entre el coeficiente de apertura externa y las constantes de estudio

La tabla 21 y la ecuación que precede al presente párrafo determinaron el modelo que permite explicar el coeficiente de apertura externa en el bloque económico y los valores bajo los cuales debe ser multiplicado cada constante. Asimismo, en la figura 17 se procedió a presentar en términos gráficos todas las constantes que inciden positivamente en el coeficiente de apertura externa de la Alianza del Pacífico.

V. Discusión

Según los resultados de la presente investigación se determinaron tres modelos que explican los tres indicadores de la integración económica: (a) exportaciones intrarregionales; (b) importaciones intrarregionales; y, (c) coeficiente de apertura externa. En conjunto dichos modelos explican el proceso de integración económica de la Alianza del Pacífico considerando datos de 1990 al 2019.

La primera hipótesis que se sometió a la contrastación consistió en determinar la existencia de un modelo que explica las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Siendo el modelo que se identificó el siguiente: $\text{Exportación Intrarregional (X)} = -406002,576 + 50,331 \text{ XT} + 2,706 \text{ XNT} - 28,769 \text{ IP} - 13,667 \text{ PT} - 15369,702 \text{ IPC}$. Es decir, para lo expuesto las variables que inciden en la exportación intrarregional son las exportaciones tradicionales, las exportaciones no tradicionales, la inversión de portafolio, la presión tributaria y el índice de precios al consumidor de cada uno de los países miembros del bloque económico. Lo expresado está en concordancia con Cosío (2020) ya que, en una etapa de zona de libre comercio como la Alianza del Pacífico, las economías participantes del proceso de integración deben armonizar su política comercial y para explicar ello, dicho autor emplea como indicadores a las exportaciones tradicionales y no tradicionales; coincidiendo con lo planteado en el modelo.

Sin embargo, realizó un análisis de otras políticas como la fiscal, en donde determinó que no existe armonización en el indicador de la presión tributaria de los países de la Alianza del Pacífico. Lo cual se establece en contra de lo que el modelo previamente mencionado considera, pero ello podría ser generado por la cantidad de años en estudio, ya que la investigación con la que se realiza la comparación toma como referencia 12 años, mientras el presente texto se basa en un periodo de 29 años. Asimismo, el otro aspecto a considerar sería la magnitud de variables implicadas y la descomposición de estas en los indicadores, lo cual en el caso del estudio de Cosío, consideró la integración económica, las políticas económicas y las políticas de Estado. Mientras que en el texto actual se hace alusión a cuatro variables que son la integración económica, el intercambio comercial, las inversiones y las políticas económicas. Esto último evidentemente genera que en

lo planteado por el autor mencionado no se considere la inversión de portafolio, a diferencia de la presente investigación donde si se contempla.

Por otro lado, el presente texto muestra similitud con el estudio de Paredes (2018) donde confirmó el impacto positivo del acuerdo de la Alianza del Pacífico para el Perú, sobre todo en las exportaciones no tradicionales, lo cual tiene relación con lo expresado en el modelo donde se considera dicho aspecto. Adicionalmente en los resultados, en el apartado que corresponde a la estadística descriptiva, se puede evidenciar la evolución positiva de las exportaciones no tradicionales en los países miembros de la Alianza del Pacífico. En ese sentido, se ratifica la inclusión de las exportaciones no tradicionales como indicador necesario a contemplar en la ecuación anteriormente mostrada. De igual forma, es prudente manifestar que al estar considerando dicho factor, también las exportaciones tradicionales tienen que incluirse, tal cual lo muestra el modelo, pues las políticas que aplican las economías en el marco de un proceso de integración, si bien pueden tener una acentuación en las no tradicionales para disminuir la dependencia de ciertas industrias y reducir la centralización de beneficios del comercio exterior por parte de ciertas empresas; en el caso de los países latinoamericanos y en particular de Chile, Colombia, México y Perú; aún existe una dependencia de los sectores tradicionales, ello evidentemente hace que también se mantenga un impulso a la exportación de dichos productos. Es decir, no se trata de reducir los estímulos que se brindan a las exportaciones tradicionales para favorecer a las no tradicionales, sino que se busca establecer mayores esfuerzos y mejorar las estrategias para el crecimiento de la venta de bienes no tradicionales al mercado internacional y entre los países del bloque económico.

En esa misma línea, Rodríguez (2016) vinculó la influencia de los procesos de integración económica sobre las exportaciones. Específicamente se refirió al caso peruano, determinando que los acuerdos comerciales y la integración económica inciden positivamente en las exportaciones el Perú. Lo cual, aunque limitado al caso peruano, tiene similitud a lo planteado en la fórmula expresada previamente, con la inclusión de las exportaciones, aunque de manera desagregada en tradicionales y no tradicionales. Es pertinente también mencionar que aunque el caso peruano es el objeto de análisis de la investigación comparada en este párrafo, esto puede ser tomado como referencia también para países como

Chile, Colombia y México; sobre todo por las características similares que dichas economías mantienen con el Perú.

En lo que respecta a las teorías, Baldwin (2017) a través de la Gran Convergencia manifestó que la innovación es un elemento importante en el comercio internacional, ya que permite generar competitividad a los países. Dicho aspecto tiene vinculación con las exportaciones tradicionales y no tradicionales; esto debido a que, si los países innovan en sus procesos productivos, sus industrias son más competitivas a nivel de precios y por la calidad de sus productos, ello genera que se incrementen las exportaciones, debido a la demanda internacional de bienes con dichas características. Además, en un proceso de integración dicho factor puede resultar potencialmente más favorable, pues a dichos atributos de los bienes competitivos, se suma los beneficios arancelarios que estimulan a ese intercambio comercial al interior del bloque. En el caso de los países de la Alianza del Pacífico tienen políticas para favorecer a la competitividad e industrialización de sus economías con la finalidad de tener mayor posicionamiento en el plano internacional. Asimismo, a una escala de bloque económico se está hablando de la suma de todos los atributos, potenciales y nivel de competitividad de cada uno de los países miembros; ello lleva a la conclusión de que en un proceso de integración económica es necesario el crecimiento en conjunto y no que destaque un solo país en demérito del resto.

La segunda hipótesis que se sometió a la contrastación consistió en determinar la existencia de un modelo que explica las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Siendo el modelo que se determinó el siguiente: $\text{Importación Intrarregional (M)} = -1030849,869 + 41530,637 \text{ IPC} + 410,599 \text{ TC}$. Es decir, para lo expuesto las variables que inciden en la importación intrarregional son el índice de precios al consumidor y el tipo de cambio de cada uno de los países miembros del bloque económico. En el caso del índice de precios al consumidor, vinculado a la inflación, es un aspecto fundamental, para determinar la competitividad de una economía en el mercado internacional, pero también puede influir en la necesidad de adquirir productos a precios más económicos de otros mercados, sobre todo de aquellos que tienen beneficios arancelarios y no arancelarios para ingresar al mercado nacional.

Por lo expresado anteriormente, siendo un bloque económico la Alianza del Pacífico garantiza las condiciones para que los países puedan importar productos entre sí. Ello está en coherencia con lo que Vega (2015) afirmó respecto a uno de los objetivos de conformar un sistema de integración, considerando al crecimiento de la producción uno de ellos, lo cual no sólo estimula a las exportaciones, ya que se produce pensando en satisfacer la demanda nacional y la de otros mercados destino; sino también genera la necesidad de que ante el incremento de los niveles de productividad, las empresas demanden mayores recursos e insumos, generando que se recurra a la importación de bienes, sobre todo de aquellos que no son producidos en el país. Ejemplificando este último punto, se podría tomar como referencia los resultados producto de la estadística descriptiva en donde se evidencia la evolución de las importaciones de bienes de consumo, intermedios y de capital. Los cuales tienen una tendencia creciente, dentro de ellos el caso de bienes de capital e intermedios que abastecen las actividades productivas de industrias nacionales.

De igual manera, Valladares y Gonzalo (2019) mencionaron un aspecto importante que puede ser vinculado con el resultado de la contrastación de la hipótesis 2, pues la fórmula del modelo de las importaciones intrarregionales considera aspectos más complejos que los establecidos por la Organización Mundial del Comercio, que se basa en el intercambio de bienes y servicios. Pero no considera o contempla aspectos vinculados a otras políticas más allá de la comercial. Lo cual dista de las consideraciones que se debe tener en el marco de un proceso de integración económica, donde se involucran otras políticas como la fiscal y monetaria. Es por ello, que los autores manifestaron que la Alianza del Pacífico se ha convertido en una plataforma que muestra un vínculo más innovador para los países que participan, en contraposición de la OMC. Esto último está vinculado con lo que establece el modelo presentado, donde se consideran el índice de precios al consumidor y el tipo de cambio; aspectos propios de la política monetaria y cambiaria, respectivamente.

En lo que respecta al aspecto teórico, Sierralta (2014) en la teoría evolutiva del comercio internacional advirtió que en el afán de los países de introducirse a la dinámica del comercio internacional, descuidan ciertas industrias y mercados nacionales; ya que se recurre a la importación de bienes y servicios que en caso

de tener una industria recientemente creada o en proceso de crecimiento; al enfrentarse a la alta competitividad de bienes que satisfacen la misma necesidad pero que vienen de otros mercados extranjeros a precios más competitivos y a mayor disponibilidad en cantidad; pueden generar la desaparición o fracaso de dichas industrias nacionales. En esa sentido, lo que plantea el modelo expuesto, vinculado a la hipótesis 2, tiene lógica el considerar que los países deben tener en cuenta variables que pueden incidir en las importaciones intrarregionales, con el fin de controlar dicho aspecto y no vulnerar su economía, no se trata de ser proteccionista, sino de ser garantizar condiciones más equitativas para que las empresas e industrias nacionales puedan competir en mejores condiciones, sin caer en un padrinazgo por parte del estado que luego derive en innecesarias medidas como los subsidios. Se puede garantizar dicho escenario con el buen control de las políticas económicas, por ese lado el modelo plantea el índice de precios al consumidor como relevante, pues está vinculado con el ámbito monetario y el tipo de cambio que es en esencia el objetivo de la política cambiaria. En este último punto es pertinente rescatar, la incidencia del tipo de cambio en las importaciones, pues estas pueden estimularse ante una baja en el precio de la divisa. En el caso de los países de la Alianza del Pacífico, estamos hablando del dólar. Entonces, lo manifestado se consolida en otra razón más a considerar sobre la inclusión del tipo de cambio en la fórmula expuesta en la contrastación de hipótesis 2.

La tercera hipótesis que se sometió a la contrastación consistió en determinar la existencia de un modelo que explica el coeficiente de apertura externa (CAE) de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Siendo el modelo que se identificó el siguiente: $CAE = 10,700 - 0,002 MBC + 0,157 TIR + 0,283 IPC - 0,004 TC$. Es decir, para lo expuesto las variables que inciden en el CAE son las importaciones de bienes de consumo, la tasa de interés real, el índice de precios al consumidor y el tipo de cambio de cada uno de los países miembros del bloque económico. Lo expresado está en concordancia con Bartesaghi (2015) que analizó como causa del estancamiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) las políticas proteccionistas que aplicaron los países miembros. En esa misma línea, la Alianza del Pacífico al ser un bloque económico con algunos objetivos similares con el MERCOSUR, debe controlar las políticas

comerciales que apliquen los países que son parte del acuerdo, con la finalidad de evitar el estancamiento que expresó el autor en mención. Ello va en armonía con las consideraciones del modelo expuesto anteriormente, donde se busca explicar las variables que influyen en el coeficiente de apertura externa (CAE), es necesario mantener una política de apertura, que favorezca a ese dinamismo de intercambio de bienes a nivel intrarregional, características propias de una zona de libre comercio.

En este sentido, Yin-Shi (2013) señaló los intereses de los Estados Unidos, Unión Europea y China en las economías latinoamericanas. En el caso de los dos primeros países, sus intereses son más a largo plazo y van más allá de lo económico. Mientras que en el caso de China es más dirigido a lo comercial, exportaciones e importaciones de bienes. Esta mención, tiene vinculación con el coeficiente de apertura externa, en el hecho de que las cuatro economías parte de la Alianza del Pacífico, estimuladas por los intereses de las potencias señaladas, abrieron sus mercados. Sin embargo, el gran reto se encuentra en obtener beneficio de dicha apertura comercial a nivel intrarregional y establecer cadenas de producción a nivel de los 4 países, para favorecer las industrias nacionales y generar mayores ingresos de la comercialización internacional de bienes.

Por otra parte, Zevallos (2015) rescató la importancia de los acuerdos comerciales como contribuyentes del crecimiento económico sostenible de un país. Según el estudio de dicho autor, los acuerdos comerciales generan un crecimiento del sector empresarial y de la inversión extranjera. Lo dicho tiene relación con el modelo expuesto, pues la tasa de interés real tiene influencia en la atracción de inversiones y el índice de precios al consumidor es un aspecto fundamental para los niveles de consumo, es decir pueden favorecer a mantener los niveles de producción de las empresas, ya que se encuentran en armonía con la demanda en el mercado. Asimismo, es pertinente mencionar que la Alianza del Pacífico se generó mediante un acuerdo, pero con connotaciones más ambiciosas que lo únicamente comercial, en tal sentido lleva mayor complejidad el alcanzar los objetivos planteados y requiere de mayores esfuerzos para que los países puedan generar mayores beneficios.

Referente a las teorías revisadas, Heckscher y Ohlin (1977) manifestaron la importancia de la especialización y de la dotación de factores de producción;

como aspectos fundamentales para generar dinamismo en el comercio internacional. En la actualidad es un aspecto que se sigue aplicando, los países hacen uso de dichos factores para organizar su sistema de producción. Sumado a la apertura externa que muestre dicho país se puede garantizar un flujo interesante de intercambio comercial que favorezca al crecimiento económico de los participantes. En ese sentido, tener un modelo que permita explicar el coeficiente de apertura externa como parte de un proceso de integración económica como la Alianza del Pacífico, ratifica la importancia de mantener libre los mercados entre los países participantes y evitar medidas proteccionistas que perjudiquen el progreso del bloque económico y la consecución de objetivos conjuntos.

En base a las discusiones presentadas en los párrafos precedentes, se puede considerar como uno de los principales aportes de la presente investigación a lo que Villanueva (2015) consideró sobre el rol del estado, lo cual se debe caracterizar por una mayor participación de este y el desarrollo de políticas sectoriales que promuevan economías de escala, generando mayor dinamismo en el intercambio comercial. Es decir, el aporte de la presente investigación va más allá de analizar el intercambio comercial o a la integración económica como una variable aislada; sino que en concordancia con lo que el autor mencionado explicó, es necesario considerar otros aspectos, políticas económicas que vayan más allá de lo estrictamente comercial. Por lo cual, los tres modelos presentados en el trabajo contemplan indicadores vinculados a la política fiscal, cambiaria y monetaria. Por cada uno de dichos elementos, se ha determinado la vinculación e influencia sobre las exportaciones intrarregionales, importaciones intrarregionales y el coeficiente de apertura externa; los tres en conjunto sirven para explicar la integración económica, aplicado a la Alianza del Pacífico y considerando un periodo de tiempo que va desde 1990 hasta el 2019.

Asimismo, para poder llegar a determinar dichos modelos, se tuvo que realizar un análisis estadístico descriptivo bastante detallado. Ello genera un aporte vinculado a la cantidad de datos obtenidos, el cual puede servir de base para futuras investigaciones. Adicional a este considerando, el tiempo analizado corresponde a años antes en que se creara la Alianza del Pacífico, es decir, antes del 2011, pero también contiene datos posteriores a la firma de dicho acuerdo; lo cual permite tener una visión más completa y menos limitada.

En lo que respecta a los vacíos, estos estarían vinculados con la no consideración por parte de la presente investigación, debido a sus características, de aspectos no estadísticos y más cualitativos; los cuales, aunque no son plenamente objetivos, tienen influencia en los procesos de integración. En este punto es pertinente mencionar a Abrusci (2017) y sus implicancias a la hora de referirse a la integración, ya que es necesario valorar y evaluar un escenario geopolítico, teniendo en cuenta los factores políticos, económicos y sociales de la región en análisis.

Finalmente, en concordancia con el anterior párrafo, es preciso señalar a Armas (2017) que enfocó a la integración económica desde una perspectiva más social y lo encaminó por la cooperación y la concientización de la población de los beneficios de dicho proceso. Lo cual es pertinente, ya que como ejemplo se tiene a la salida del Reino Unido de la Unión Europea, ocasionado por un movimiento netamente social. Aunque la presente investigación no lo contemple y sus resultados estén basados en aspectos cuantitativos, no se puede dejar de mencionar ello y motivar a que futuras investigaciones si lo puedan abordar, dadas sus características y sus limitaciones.

VI. Conclusiones

Primera. El primer objetivo de la presente investigación consistió en construir el modelo que explique las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Como resultado se obtuvo la siguiente ecuación: Exportación Intrarregional (X) = -406002,576 + 50,331 XT + 2,706 XNT – 28,769 IP – 13,667 PT – 15369,702 IPC. Dicho modelo contempla las exportaciones tradicionales, las exportaciones no tradicionales, la inversión de portafolio, la presión tributaria y el índice de precios al consumidor; como indicadores que inciden en la exportación intrarregional en el marco del proceso de integración de la Alianza del Pacífico.

Segunda. El segundo objetivo de la presente investigación consistió en construir el modelo que explique las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Como resultado se obtuvo la siguiente ecuación: Importación Intrarregional (M) = -1030849,869 + 41530,637 IPC + 410,599 TC. Dicho modelo contempla el índice de precios al consumidor y el tipo de cambio; como indicadores que inciden en las importaciones intrarregionales en el marco del proceso de integración de la Alianza del Pacífico.

Tercera. El tercer objetivo de la presente investigación consistió en construir el modelo que explique el coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019. Como resultado se obtuvo la siguiente ecuación: Coeficiente de Apertura Externa (CAE) = 10,700 – 0,002 MBC + 0,157 TIR + 0,283 IPC – 0,004 TC. Dicho modelo contempla las importaciones de bienes de consumo, la tasa de interés real, el índice de precios al consumidor y el tipo de cambio; como indicadores que inciden en el coeficiente de apertura externa en el marco del proceso de integración de la Alianza del Pacífico.

VII. Recomendaciones

Primera. Los países que participan en procesos de integración económica deben considerar su que su implicación no sólo debe estar ligada a los beneficios comerciales y no depende únicamente del manejo de la política comercial. Sino que existen otros factores para tener en cuenta para que se logren los objetivos del bloque económico. Dichos factores tienen que ver con la política cambiaria, fiscal y monetaria. Por ello, los modelos presentados en el presente trabajo contemplaron una serie de indicadores que inciden en la integración económica. Mientras más avanzado se encuentre el bloque económico, mayor nivel de armonización de políticas económicas deberán mantener los países.

Segunda. En el caso del Perú, la Alianza del Pacífico, en definitiva, se ha consolidado como una plataforma bastante importante para la consecución de objetivos comerciales y de crecimiento económico. En ese sentido, se recomienda mantener los vínculos con el bloque y cada uno de los países miembros. Vigilar porque el intercambio de bienes y servicios sea más fluido y proponer la creación de cadenas productivas, basados en hacer que la economía peruana sea complementaria de las otras y no compita con la grana mayoría de productos que pertenecen a la oferta exportable. Para ello es necesario trabajar aún más la diversificación de los bienes exportables y aprovechar los beneficios propios del acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Tercera. En lo que respecta a los investigadores, la recomendación está vinculada con la posibilidad de tomar los resultados de la presente investigación y usarlos como referencia para ampliar otros factores de incidencia en el modelo, aspectos más ligados a lo social, pero que también tienen implicancia. Para ello se pueden tomar indicadores ligados al desarrollo humano de los países o estadísticas sobre el bienestar de la población de organizaciones internacionales como el Foro Económico Mundial, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional.

Cuarta. En lo que respecta a los investigadores interesados en darle continuidad a la investigación, la recomendación está vinculada con la posibilidad de desarrollar un estudio mixto que parta de los resultados obtenidos en la presente investigación. El carácter cualitativo en el marco de la integración económica de la Alianza del Pacífico es fundamental y requiere ser complementado con la parte cuantitativa y estadística.

Quinta. Finalmente, la actual investigación puede ser empleada como antecedente para otras investigaciones, inclusive para aquellas que tengan un enfoque cualitativo. Pues con toda la data obtenida y los modelos propuestos; se puede generar una discusión más profunda con una revisión teoría más detallada propia de una investigación con enfoque cualitativo. Esto no implica que la presente investigación no tenga un marco teórico riguroso, ya que se emplean las teorías claves que apoyan el estudio y no se pretende hacer un abarcamiento de toda la teoría que involucra a las variables de estudio.

VIII. Propuesta

Título:

Plan de aplicación de tres modelos explicativos de la integración económica

Objetivo:

Aplicar tres modelos explicativos de la integración en dos bloques económicos de similar magnitud a la Alianza del Pacífico.

Diagnóstico:

Según los resultados de la presente investigación se determinaron tres modelos que explican los tres indicadores de la integración económica: (a) exportaciones intrarregionales; (b) importaciones intrarregionales; y, (c) coeficiente de apertura externa. En conjunto dichos modelos explican el proceso de integración económica de la Alianza del Pacífico considerando datos de 1990 al 2019.

Normalmente se valora a la integración económica bajo parámetros más cualitativos, analizando la interacción en términos políticos de las economías participantes. Sin embargo, son escasas las investigaciones que pretenden cuantificar las variables que inciden en el proceso de integración económica. Asimismo, aquellos modelos que lo hacen consideran únicamente aspectos comerciales. En ese sentido, los presentes modelos buscan abarcar a una mayor complejidad las variables que afectan los procesos que afrontan los bloques económicos, específicamente la Alianza del Pacífico. En resumen, según el diagnóstico se identificaron los problemas expresados en las siguientes líneas.

Problema:

1. Carencia de modelos que expliquen la integración económica y las variables que inciden en dicho fenómeno.
2. Escasa consideración de otras variables, más allá de los beneficios comerciales, que impactan en la integración económica.

Estrategia:

Los tres modelos propuestos se aplicarán de distintas formas. Una de ellas estará vinculada con aplicar las ecuaciones propuestas a datos de otros bloques económicos, principalmente de aquellos con características similares o donde los países miembros tengan un nivel de crecimiento económico muy similar a los cuatro países partes del bloque. Esto debido a que ello garantizará una mejor aplicación y funcionalidad de los modelos. Por ejemplo, podría emplearse en procesos de integración en Latinoamérica, como la Comunidad Andina, Mercosur y el Mercado Común Centroamericano. Pero en el caso de procesos más avanzados como la Unión Europea, probablemente existirían limitaciones, por las características de las economías participantes y por la cantidad de países integrantes.

Otra forma de aplicación estará involucrada con la adición de más variables a los modelos propuestos, aquellas asociadas con el desarrollo económico y no exclusivamente con el crecimiento o la estabilidad económica. Esto debido a que en los últimos niveles de integración se van involucrando aspectos vinculados a la cooperación, educación, tecnología, innovación y otros. En dicho sentido, el presente estudio se puede aplicar a investigaciones que deseen adicionar una mayor cantidad de indicadores, podrían tomar el presente trabajo de investigación como base.

Cronograma y presupuestos

Tabla 22

Cronograma de actividades y presupuesto

Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable	Presupuesto de la implementación
A1. Identificación de los bloques económicos a los que se aplicará el estudio.	08/02/2021	15	22/02/2021	Autor de la investigación	Sin financiación
A2. Recolección de datos estadísticos de los países por cada bloque económico.	23/02/2021	15	09/03/2021	Autor de la investigación	Sin financiación
A3. Aplicación de los 3 modelos a los resultados de cada bloque económico.	10/03/2021	15	24/03/2021	Autor de la investigación	Sin financiación
A4. Descripción y análisis de los resultados obtenidos.	25/03/2021	15	08/04/2021	Autor de la investigación	Sin financiación

Referencias

- Abrusci, C. (2017). *Latin American integration and the strategic regionalism: Case study: MERCOSUR and Pacific Alliance*. Madrid, España. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/163093435.pdf>
- Alarco, G. (2016). Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *Revista Economía UNAM*, 14 (42), 24 - 46.
- Álvarez, C. (2017). *Evolución del Comercio Internacional de Servicios en los Países miembros de la ALADI período 1995 – 2015*. Secretaría General ALADI.
- Alvitres, V. (2000). *Método Científico. Planificación de la investigación*. Perú: Ed. Ciencia.
- Ardila, R. y Hidalgo, L. (2014). *Portafolio de inversiones para personas naturales con excedentes de liquidez*. Universidad de Medellín. Colombia.
- Arias, F., Fidas G. (2012). *El proyecto de investigación*. Editorial Episteme, 6ta edición. Caracas, Venezuela.
- Armas, D. (2019). *América Latina: ¿Es posible un único sistema de integración económico?* Ibarra, Ecuador.
- Balassa, B. (1964). *Fundamentos teóricos de la integración*. Biblioteca Uteha de Economía, México.
- Balwin, R. (2017). *La gran convergencia Migración, tecnología y la nueva globalización*. Obtenido de <http://www.antonibosch.com/libro/la-gran-convergencia>
- Banco Mundial (2019). *Coeficiente de Apertura*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/tema/comercio>
- Bartesaghi, I. (2015). *La estrategia de inserción internacional seguida por Estados Unidos y la Unión Europea en América Latina: impactos para el MERCOSUR*. Uruguay. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/43127>
- Behar, D. (2008) *Metodología de la Investigación*. Editorial Shalom. México.
- Beltran, L. (2008). *Política Económica: Programa Administración pública territorial*. Bogotá, Colombia.

- Bertasiutea, A., Massaro, D. y Weber, M. (2020). The behavioral economics of currency unions: Economic integration and monetary policy. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 112. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2020.103850>
- Bisquerra, R. (1989). *Introducción conceptual al Análisis Multivariante*. Barcelona: Promociones y publicaciones Universitarias
- Boundi, F. (2013). Estructuralismo latinoamericano y neomarxistas: el origen del proceso de subdesarrollo de la periferia. *Revista Apuntes del CENES*, 32(55), 18. Boyacá, Colombia: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Briceño, J. (2018). El estudio de la integración regional y del regionalismo en América latina: entre la influencia europea y el pensamiento propio. *Análisis Político*, 31(94). Bogotá. Colombia.
- Bustamante, R. (2016). La inversión extranjera directa en el Perú y sus implicancias en el crecimiento económico 2009-2015. *Pensamiento Crítico*, 21(2), 51-63. Lima, Perú.
- Bustillo, R. (2002). *Comercio Exterior, materia y ejercicios*. Universidad del país Vasco.
- Cardona, G. (2019). *Integración económica y cooperación internacional: entre el multilateralismo, el regionalismo y la supranacionalidad*. Editorial: Lasallista, 114. CEIPA. Colombia.
- Calvo, A. (2019). *Fundamentos de la Unión Europea*. Editorial universitaria Ramón Araces.
- Carhuaricra, U. y Parra, F. (2016). *Foreign Direct Investment and export performance: The Peruvian experience in the framework of APEC*. Lima. Universidad del Pacífico.
- Carrasco, S. (2009). *Metodología de la Investigación Científica* (2da. Edi.). Editorial San Marcos. Lima, Perú. Pág.43
- Cataño, J. (2001). ¿Por qué el predominio de la teoría neoclásica? *Cuadernos de economía*, 20(34). Bogotá, Colombia.

- CEPAL (2016). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile.
- Cherney, N. (2014). ¿Por qué cambia la Política Cambiara? Un marco analítico para estudiar las crisis bajo tipos de cambio fijos. *Desarrollo económico*, 54(213), 265-286. Argentina.
- Clemente, D. (2018). *El regionalismo post-hegemónico hoy: ¿un aporte sudamericano a la teoría de las RR. II. globales?*
- Corbella, V. y Sarmiento, K. (2017). La integración comercial y productiva de ALADI y su cambio estructural. *Economía UNAM*, 14(41). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cosio, R. (2020). Acercamiento teórico para la coherente armonización de políticas económicas en relación con las etapas de integración económica: caso aplicado a la Alianza del Pacífico. *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, 1(136), 9-133.
- Cuadrado, J., Mancha, T., Villena, J., Casares, J., Gonzales, M., Marin, J. Y Peinado, L. (2010). *Política económica: Elaboración, objetivos e instrumentos*. Cuarta edición. Madrid, España.
- Cuba, E. (2015) Economía peruana: el corto y el mediano plazo. *Revista Argumentos*, 9(1). Obtenido de <http://revistaargumentos.iep.org.pe/articulos/economia-peruana-el-corto-y-el-mediano-plazo/> ISSN 2076-7722
- Cuba, E. (2015). Economía peruana: el corto y el mediano plazo. *Revista Argumentos*, 1(10), 15-18.
- De La Garza, U. (2005). *La Inversión Extranjera Directa (IED), teorías y prácticas*. Innovaciones de Negocios. México.
- De La Hoz, A. (2013). *Generalidades de Comercio Internacional*. Editorial ESUMER institución universitaria. Medellín. Colombia.
- De La Hoz, A. (2013). *Generalidades del Comercio Internacional*. Editorial: ESUMER, 92. Medellín, Colombia.

- De La Reza, G. (2013). The Open Regionalism and Its Theoretical Renewal: an Analytical Agenda. *Revista del CESAL*, 1(16), 207-229. Universidad de Varsovia. Polonia. Alianza Editorial, S. A., Madrid, España
- Duesenberry, J. (1949). *El consumo y la teoría del ingreso relativo*. Estados Unidos.
- Dunning, John. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Estados Unidos.
- Esteban, N. (s/f). *Tipos de Investigación*. Universidad Santo Domingo de Guzmán.
- Falomir, N. (2013). Unasur's Identity: post-neoliberal or post-hegemonic Regionalism? *Revista Ciencias Sociales*, 97-109. Universidad Nacional de la Plata. Argentina.
- Fernández, A. (1971). *Las implicaciones del teorema HeckscherOhlin-Samuelson en la teoría de la planificación*. Universidad de Madrid- España, 53.
- Fuentes, J. (1994). El regionalismo abierto y la integración económica. En: *Revista de la CEPAL*, no 53. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Galindo, M. y Ríos, V. (2015). "Exportaciones" en *Serie de Estudios Económicos*, Vol. 1. México.
- Garcés, J. (2014). Revisión crítica de los postulados clásicos del comercio internacional: un ejercicio empírico sobre Colombia y Perú. *Finanzas, Política, Economía*, 7(1), 147-168. Universidad Católica de Colombia. Colombia.
- García, B. (2010). *Visión hacia la cultura de exportaciones de los empresarios de las pymes del estado de hidalgo y su impacto en el desarrollo regional*. México.
- Gonzales, R. (2015). Venturas y desventuras de las actuales integraciones latinoamericanas. *Economía Informa*. 1(392). París.
- Heckscher, E. y Ohlin, B. (1977). *Comercio interregional e internacional*. Suecia
- Hernández, R. Fernández, C., Baptista, P. (2014) *Metodología de la Investigación*. Ed. McGraw Hill

- Hill, Ch. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el mercado global*. Ed. McGraw Hill. DF, México
- Ibarra, D. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía Informa*, 1(397). Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Jiménez, F. (1999). *Macroeconomía Keynesiana de la determinación de los niveles de producción y empleo*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.
- Jordan, J. (2015). *Teoría y Política Económica: la consideración de la Economía como una ciencia aplicada y prescriptiva*. Universidad de Valencia. España.
- Keynes, J. (1936). *Teoría general de empleo, el interés y el dinero*. Editorial: Palgrave Macmillan
- Legiscomex. *Teoría de la dotación de factores*. Legiscomex. Obtenido de <https://acortar.link/YJilf>
- Levy, N. (2016). Fiscal Policy and Economic Imbalances: The impact of the composition of public spending on growth of the Mexican economy. *Economía UNAM*, 13 (39). México.
- Liquitaya, J. (2012). El consumo y el efecto trinquete en América Latina. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, VII(2), 7-25. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.
- Mantilla, S. (2018). *El futuro ya no es lo que era: La teoría de la gran convergencia de Richard Baldwin*. Instituto de Estrategia Internacional. China.
- Marchal, M. (1970). *Integración y Regionalización de la Economía Europea*. Editorial Seminario y Ediciones. España.
- Marshall, A. (1890). *Principios de la Economía*. London: Macmillan. Recuperado 2012-12-07.
- Mathai, K. (2009). *¿Qué es la política monetaria? En: Finanzas & Desarrollo, vuelta a lo esencial*. Obtenido de <https://tinyurl.com/y8amjrll>

- Mendoza, C. (2014). Revisión Crítica de las teorías de la integración económica regional. *Revista Científica Teorías, Enfoques y Aplicaciones en las Ciencias Sociales*. 7(15), 29-30.
- Moreno, A., Narváez, D. y Sancho, S. (2016). *Teorías del comercio internacional*. Subgerencia de programación y regulación. Ecuador.
- Morettini, M. (2020). *Principales teorías macroeconómicas sobre el consumo*. Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina.
- Navarrete, J. (2012). *Política Económica*. Red Tercer Milenio S.C. México.
- OCDE (2008). *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. Cuarta edición. Edición OCDE, Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- Paredes, D. (2018). *Integración Regional en América Latina: Análisis Contrafáctico del Efecto de la Alianza del Pacífico sobre las Exportaciones No Tradicionales del Perú entre 2012-2015 [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]*. Repositorio Institucional, Lima. Obtenido de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625142>
- Pérez, R., Méndez, V., Fernández, C., Alvarado, M. y Méndez, P. (2017). Comunidad Andina de Naciones (CAN), Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador: proceso de convergencia y adopción de las NIIF. *Revista Economía Y Política*, 21(21), 65 - 74.
- Petit, J. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista venezolana de análisis de la coyuntura*, XX(1), 137-162. Universidad Simón Bolívar. Venezuela.
- Quiroz, L. (2012). Fundamento del modelo económico H-O (Modelo Heckscher-Ohlin). *Economía y Finanzas Internacionales*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/18-fundamentos-del-modelo-economico-h-0-modelo-heckscher-ohlin>.

- Renau, J. (1996). El porqué, el cómo y el dónde de la internacionalización de la empresa. *Revista asturiana de economía*, 1(6). Universidad de Valencia. España.
- Rodríguez, A. (2016). *Perú: Acuerdos comerciales y su incidencia sobre el nivel de exportaciones nacionales, periodo 1994 – 2014 [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Trujillo]*. Repositorio Institucional, Trujillo. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5389/rodriguezrodriguez_arantxa.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ros, J. (2012). La Teoría General de Keynes y la macroeconomía moderna. *Investigación económica*, LXXI (279), 19-37. México.
- Sánchez, H., Reyes, C., Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Universidad Ricardo Palma.
- Sarwat J., Ahmed, M. y Papageorgiou, C. (2014). *¿Que es la economía keynesiana? Finanzas & Desarrollo*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>
- Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum. Suiza
- Sierralta, A. (2014). *Teoría evolutiva del comercio internacional*. Editorial ESAN. Lima.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Editorial William Strahan and Thomas Cadell.
- Suárez, B., Mayerly, L., Ortiz, N. y Duarte, J. (2015). Elección de portafolios de inversión socialmente responsables usando el método de las restricciones y la técnica multicriterio proceso analítico jerárquico. *Revista EIA*, 12(24), 71-85. Antioquía. Colombia.
- Tagliani, P. (2012). Ensayo sobre teoría de la Política Económica. *Revista Kairos de temas sociales*. 16(30). Ica: Universidad Nacional de San Luís. Perú.

- Urrutia, P. (2011). La integración económica Centroamericana y sus principales componentes. *Revista ASIES*, Asociación de Investigación y estudios sociales, (1). Guatemala.
- Valencia, J. y Gallego, G. (2014). *Diseño de un portafolio de inversión de renta variable con instrumentos financieros colombianos bajo la metodología de cartera eficiente de Harry Markowitz*. Universidad de Medellín. Colombia.
- Valladares, A. y Gonzalo, M. (2019). *Análisis de la Alianza del Pacífico: Alcances y potencialidades (2011 – junio 2019)*. Lima, Perú
- Vega, V. (2015). *La libre circulación de personas físicas en el derecho comunitario. Análisis comparado de la Unión Europea y el Sistema de la Integración Centroamericana*. Costa Rica.
- Villanueva, L. (2015). *Estructura económica de los principales corredores en la zona de integración Macroregión norte*. Lima, Perú
- Valotto, G. (2007). *Evolución del sector servicios y el comercio internacional de servicios: el caso de Brasil*. Universidad de Alcalá. Madrid, España.
- Yerene, E. (2013). *Construcción de un portafolio de inversión en acciones minimizando el riesgo por debajo del mercado*. Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Yin-Shi, W. (2013). *La política de Estados Unidos, Unión Europea y China con respecto a América Latina: resultados y perspectivas en la integración económica global (1990-2010)*. Madrid, España.
- Zevallos, M. (2015). *Los procesos de integración y los Tratados de Libre Comercio logrados al 2014 en el Perú y sus efectos económicos y financieros*. Lima, Perú.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia							
Título: Determinantes de la integración económica en la Región Latinoamericana 1990-2019							
Autor: Mtro. Ricardo Fernando Cosío Borda							
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores				
Problema de Estudio	Objetivos de Estudio	Hipótesis de Estudio	Variable 1: Integración Económica				
¿Cuáles son los determinantes de las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico, 1990-2019?	Construir el modelo que explique las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico, 1990-2019	Existe un modelo que explique las exportaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019.	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles y rangos
			Comercio Intrarregional	Exportaciones	1	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
				Importaciones	2	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
Política comercial	Coefficiente de Apertura Externa	3	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$			
¿Cuáles son los determinantes de las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico, 1990-2019?	Construir el modelo que explique las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico, 1990-2019	Existe un modelo que explique las importaciones intrarregionales de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019.	Variable 2: Intercambio Comercial				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles y rangos
			Exportaciones	Exportaciones Tradicionales	1	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
Exportaciones No Tradicionales	2	Intervalo		$X \leq 0$ o $X \geq 1$			
¿Cuáles son los determinantes del coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico, 1990-2019?	Construir el modelo que explique el coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico, 1990-2019	Existe un modelo que explique el coeficiente de apertura externa de los países de la Alianza del Pacífico en el periodo 1990-2019.	Importaciones	Importaciones de Bienes de Consumo	3	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
				Importaciones de Bienes de Capital	4	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
				Importaciones de Bienes Intermedios	5	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
Variable 3: Inversión Extranjera							
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles y rangos			

			Inversión Extranjera Directa	Inversión Extranjera Directa	1	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
			Inversión en Portafolio	Inversión en Portafolio	2	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
		Variable 4: Políticas Económicas					
		Dimensiones	Indicadores		Ítems	Escala de medición	Niveles y rangos
		Política Fiscal	Presión Tributaria		1	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
		Política Monetaria	Tasa de Interés Real		2	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
			Índice de Precios al Consumidor		3	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
		Política Cambiaria	Tipo de Cambio		4	Intervalo	$X \leq 0$ o $X \geq 1$
Nivel - diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos			Estadística a utilizar		
Nivel: Explicativo Diseño: Ex post facto Método: Hipotético Deductivo	Población: Datos macroeconómicos de los países de la Alianza del Pacífico desde 1990 hasta el 2019. Tipo de muestreo: No aplica Tamaño de muestra: No aplica	Variable 1: Integración Económica Técnicas: Análisis documental Instrumentos: Ficha de análisis documental			DESCRIPTIVA: X INFERENCIAL: X		
		Variable 2: Políticas Económicas Técnicas: Análisis documental Instrumentos: Ficha de análisis documental					
		Variable 3: Intercambio Comercial Técnicas: Análisis documental Instrumentos: Ficha de análisis documental					

Anexo 2: Operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES			
		DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA
Integración Económica	Cosío (2020) conceptualizó que la integración económica conlleva una serie de etapas que culminan en una integración económica total, esto no implica que todos los países que comiencen una integración tengan la necesidad de culminar en el último nivel para medir su éxito; todo ello es porque dependiendo de los objetivos de la nación, se debe establecer cual integración sería la más idónea de ejecutar.	Comercio Intrarregional	Exportaciones (X)	1	Intervalo
			Importaciones (M)	2	
		Política Comercial	Coefficiente de Apertura Externa (CAE)	3	
Intercambio Comercial	Amycos (2010) definió al intercambio internacional – comercial como el conjunto de actividades que se realizan de forma transfronteriza entre las economías del mundo.	Exportaciones	Exportaciones Tradicionales (XT)	1	Intervalo
			Exportaciones No Tradicionales (XNT)	2	
		Importaciones	Importaciones de Bienes de Consumo (MBC)	3	
			Importaciones de Bienes de Capital (MBK)	4	
			Importaciones de Bienes Intermedios (MBI)	5	
Inversión Extranjera	Según Zermeño (2004) la Inversión Extranjera es el medio por el cual los agentes económicos externos puedan introducirse en el comercio internacional y aterrizar en un mercado nacional.	Inversión Extranjera Directa	Inversión Extranjera Directa (IED)	1	Intervalo
		Inversión de Portafolio	Inversión de Portafolio (IP)	2	
Políticas Económicas	Según Jiménez (2013) son herramientas que intervienen del estado en la economía, y se utilizan para llevar a completar los objetivos, principalmente crecimiento económico, estabilidad en el mercado y empleo.	Política Fiscal	Presión Tributaria (PT)	1	Intervalo
		Política Monetaria	Tasa de Interés Real (TIR)	2	
			Índice de Precios al Consumidor (IPC)	3	
		Política Cambiaria	Tipo de Cambio (TC)	4	

Anexo 3: Figuras de la base de datos

ITEM		1990				1991				1992			
		CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ
	PBI NOMINAL (EN MILLONES DE DÓLARES)	34918.2857	56386.83512	299944.292	29118.87377	39901.846	57739.7621	359018.556	34354.5132	48229.5228	61800.1364	415144.61	35884.2483
VARIABLE 1	INTEGRACIÓN ECONÓMICA												
DIMENSIÓN 1	COMERCIO INTRARREGIONAL												
INDICADOR 1	EXPORTACIONES (EN MILES DE DÓLARES)	212753.736	294253.242	262726.16	-4852.6304	244907.24	448480.832	351247.808	250548.97	338274.584	420218.568	435385.008	255401.6
INDICADOR 2	IMPORTACIONES (EN MILES DE DÓLARES)	314543.784	318605.111	128937.996	436220.6319	361196.644	326087.096	201126.708	481528.572	352288.768	362938.568	259268	526836.512
DIMENSIÓN 2	POLÍTICA COMERCIAL												
INDICADOR 1	COEFICIENTE DE APERTURA	15.1008994	10.86881985	1.30578966	14.81403453	15.1898708	13.4148098	1.53856815	21.3095012	14.3182705	12.6724176	1.6732796	21.7989271
VARIABLE 2	INTERCAMBIO COMERCIAL												
DIMENSIÓN 1	EXPORTACIONES												
INDICADOR 1	EXPORTACIONES TRADICIONALES (EN MILLONES DE DÓLARES)	7460	7689	25414	2258.610369	7532	4999	13881	2359.01294	8444	4857	22095	2562.15197
INDICADOR 2	EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (EN MILLONES DE DÓLARES)	3342	4836	61398	871.295	3954	6089	72315	862.392	4724	5676	87824	862.326
DIMENSIÓN 2	IMPORTACIONES												
INDICADOR 1	IMPORTACIÓN DE BIENES DE CONSUMO (EN MILLONES DE DÓLARES)	19.3433	514.4	6781	338.27	23.4169	13.8391	22.2864	754.68977	25.0929	13.1456	27.295	903.94651
INDICADOR 2	IMPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL (EN MILLONES DE DÓLARES)	39.9679	1947	9384	885.82	32.8999	31.525	31.816	934.64816	34.7352	31.5902	34.1648	1062.69672
INDICADOR 3	IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS (EN MILLONES DE DÓLARES)	22.1299	2805.4	7296	1333.424603	24.6198	42.2841	21.9215	1514.05439	23.5588	39.523	20.298	1780.92745
VARIABLE 3	INVERSIÓN EXTRANJERA												
DIMENSIÓN 1	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)												
INDICADOR 1	IED (EN MILLONES DE DÓLARES)	-653.7	-484	-2634	-41	-697.4	-432.6	-4762	7	-538.3	-678.7	-4393	79
DIMENSIÓN 2	INVERSIÓN EN PORTAFOLIO												
INDICADOR 1	INVERSIÓN EN PORTAFOLIO (EN MILLONES DE DÓLARES)	-360.8	4	3985	48	-188.6	-86	-12138	8	-458.2	-125.9	-19206	39
VARIABLE 4	POLÍTICAS ECONÓMICAS												
DIMENSIÓN 1	POLÍTICA FISCAL												
INDICADOR 1	PRESIÓN TRIBUTARIA (%DEL PBI)	8178.06201	7073.6	54626.9526	3671.595962	9156.82077	7763.3	62474.8389	4925.22977	11296.8832	8723.4	73531.9325	5593.73178
DIMENSIÓN 2	POLÍTICA MONETARIA												
INDICADOR 1	TASA DE INTERÉS REAL (%)	21.5546992	-4.65217132	9.26275461	-31.4596767	5.91842611	15.8438145	2.19142016	61.1859416	9.25942519	11.9144458	4.45712848	46.603938
INDICADOR 2	ÍNDICE DE PRECIO AL CONSUMIDOR (2010=100)	29.9917383	9.400661986	11.7543181	3.143173844	36.5252623	12.2596163	14.4181239	16.0154189	42.1595786	15.5658378	16.6540716	27.7912833
DIMENSIÓN 3	POLÍTICA CAMBIARIA												
INDICADOR 1	TIPO DE CAMBIO (UNM POR DÓLARES AMERICANO)	304.903333	502.25925	2.81259917	0.187885579	349.215833	633.045167	3.01843	0.7725	362.575833	759.282	3.09489833	1.24583333

1993				1994				1995				1996				1997			
CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ
51214.365	71530.1164	500733.387	34642.8891	58636.5771	94407.94682	527810.632	44662.90052	75099.0737	109249.9371	360072.507	53371.15385	78959.96535	114735.2669	410972.977	55274.1848	86298.8164	125982.8878	500416.011	58143.8849
402182.84	382807.592	530956.008	260254.2304	647802.88	466767.2	713685.44	351157.464	748050.216	795037.136	1121955.01	366604.912	665083.568	884135.168	1450764.64	339068.912	940518.528	851295.44	1812548.67	400950.896
380043.656	429167.544	263517	572144.452	476953.064	572312.624	561807.008	633833.888	897819.808	832137.32	350320	1137779.152	1267429.088	851638.712	679695.272	1234041.38	1395888.064	1005463.472	674765.096	1274536.7
15.273576	11.3515143	1.586618805	24.02798104	19.1818145	11.00627499	2.4165721	22.05390471	21.915983	14.89405394	4.08882928	28.18721267	24.47458845	15.12851216	5.1839416	28.4601264	27.07344885	14.73818345	4.97049198	28.8162307
7607	4587	21199	2318.242311	9245	5733	21946	3156.468112	13584	6744	28272	3984.018943	12783	7505	34358	4213.52312	13733	11791	34614	4704.65195
4976	6431	104248	949.922557	6027	7845	129539	1136.462383	6919	8636	170856	1359.736302	7598	8024	209272	1491.72461	8366	9657	244526	1887.95323
25.2954	17.8215	27.9201	941.1215207	25.2854	18.8037	27.5334	1353.785965	26.9951	19.1411	26.1282	1784.897884	27.4428	20.8246	25.9607	1847.03271	28.4612	22.8612	26.2362	1899.518
37.293	34.9594	33.8682	1142.197754	37.4452	36.7777	34.7435	1683.496095	35.5621	33.6635	39.1158	2385.431581	35.6401	33.8703	42.6099	2406.86826	36.8988	34.2941	42.2023	2791.35055
22.327	32.0062	20.8055	1890.159468	21.811	30.1662	20.159	2291.846823	22.7406	33.1105	21.1555	3220.89806	20.9373	32.1266	20.9307	3229.576	20.2513	30.8278	20.55	3422.30752
-600.1	-719.1	-4389	-760.588959	-1671.4	-1297.53487	-10972.5	-3289.18672	-2205	-712.167877	-9526.29	-2548.9815	-3681.16378	-2783.74931	-9185.6	-3488.159	-3808.70718	-4752.80034	-12829.8	-2054.26
-729.85	-497.6	-28355	-160.528387	-908.1	-211.869338	-7415.44	-503.886085	-34	-1436.55666	10376.87	-153.911413	-1134.1434	-1683.96382	-13962.2	-167.325	-1625.09895	-932.667385	-4329.4	-5021.888
12103.4709	10299.7	82095.5708	5347.399694	13762.0123	14075.2	83422.6955	7407.761337	17952.4113	16283.5	55682.1005	9130.355404	19318.24078	17606.1	65278.835	9835.06392	20443.08289	20072.4	83980.2744	10524.226
10.860314	8.78920992	-13.1739459	32.69033995	5.1332017	15.0443625	9.64014978	22.62187752	5.8012143	20.08106901	15.1424992	19.8771272	13.54001218	21.49779219	7.77611215	19.9161647	12.23407141	14.87875352	2.85918097	22.0244649
47.5255515	19.0590176	18.27808677	41.29228493	52.9639572	23.41346649	19.551304	51.0937954	57.324284	28.3062087	26.3941179	56.77987213	61.54284562	34.19307549	35.4679889	63.3311011	65.31780047	40.50599567	42.7834847	68.75363
404.165833	863.064683	3.115616667	1.988318917	420.176667	844.83589	3.37511667	2.195	396.773333	912.826415	6.419425	2.253333333	412.2666667	1036.686417	7.59944842	2.453333333	419.295	1140.962942	7.91846	2.66416667

1998				1999				2000				2001				2002			
CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ
82716.13939	116348.1782	526499.7234	55490.10239	76069.314	101925.5561	600233.031	50204.6305	78363.15229	98931.76947	707909.864	51743.2665	71455.60713	97283.48064	756702.9257	52048.952	70098.00975	97037.08287	772109.7107	54796.24627
1080515.824	656696.504	1485414.848	419074.384	1183253.31	712110.288	908449.088	448233.646	1491313.04	794385.447	1255453.694	545244.571	1790233.046	706791.289	1208696.77	560265.817	1650262.625	825415.657	1212065.853	541819.449
1147063.656	1004840.048	845964.304	1025231.936	912701.762	798819.008	1084172.384	961651.187	1075387.875	949347.282	1343388.588	1032512.5	1006227.932	1017893.651	1460346.775	1055167.59	931994.385	1119133.717	1514547.074	1150781.502
26.93040919	14.28072684	4.428072891	26.02817904	27.553227	14.82385139	3.319746447	28.0827648	32.7539263	17.62560943	3.671148566	30.4920269	39.13564086	17.72844607	3.527201302	31.0368094	36.83780779	20.03923981	3.531380177	30.88899453
12013	10794	26480	3711.863917	12753	13067	31286	4141.79571	14990	14747	45151	4804.44277	15197	12260	37335	4730.30919	14109	11933	41107	5368.57155
8520	9263	278400	1831.024989	8677	8647	327690	1890.89342	9476	10171	394956	2077.50163	10519	11323	387736	2236.07285	9807	10418	383985	2352.767132
29.2551	22.882	26.2696	1922.260918	30.4839	23.2585	26.157	1467.63764	32.6701	24.4962	26.5895	1494.21175	32.6749	24.625	28.1953	1634.90202	33.3903	26.3692	28.6765	1754.131421
37.6504	34.9832	43.4137	2562.437219	32.5991	32.4939	45.4638	2117.40531	29.8394	29.7795	45.1479	2113.97519	31.4244	33.3692	47.2042	1921.27711	31.2068	31.5891	45.1602	1842.272254
20.8066	31.1259	20.2317	3359.506252	20.3801	33.531	19.7343	2979.84627	19.6874	37.6187	18.694	3610.55008	20.3617	33.7066	19.2396	3551.18938	19.8928	33.8725	19.2719	3740.36097
-3144.33671	-2032.82803	-12756.7646	-1581.90745	-6203.09223	-1392.3711	-13941.0432	-1812.0088	-873.370518	-2111.1134	-18382.2848	-809.69676	-2590.03101	-2525.82316	-25656.0633	-1069.86	-2206.76965	-1276.93069	-23164.3304	-2155.83681
2468.63517	-1201.74352	-900.603704	417.2579703	3217.41139	624.809594	-10580.2657	351.9	-638.785089	-174.666889	-1741.76278	406.079547	-139.271041	-1127.36709	-5010.29472	371.938606	2317.291329	325.8294017	-100.48472	-1408.25731
19290.7572	18206.7	82143.99132	9917.011024	17259.3737	16235.4	98245.29552	8300.21961	18416.25311	16162.4	122077.0727	8387.80098	16970.54785	17638.1	134097.5688	8531.47725	16474.60854	18262.1	139112.4482	8874.290215
18.92961527	23.93081159	9.467796798	25.86627529	10.1131851	15.08534499	6.580099445	31.2063566	10.13845361	-11.1379559	5.19659251	25.5698477	7.731599219	13.33248084	6.368742912	24.41195	4.22276078	9.775204901	2.566237995	20.63384586
68.65570307	48.07302464	49.59820709	73.7367705	70.9466609	53.30019585	57.82437574	76.2951857	73.67333477	58.21584415	63.31281192	79.161854	76.30281015	62.85547398	67.34440594	80.726962	78.20229091	66.8480066	70.73231938	80.88287404
460.2875	1426.037458	9.13604175	2.93	508.776667	1756.230848	9.5603975	3.383333333	539.5875	2087.903842	9.455558333	3.49	634.9383333	2299.633156	9.342341667	3.50683333	688.9366667	2504.241331	9.655958333	3.5165

2003				2004				2005				2006				2007			
CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ
76084.2346	93746.85541	729335.024	58743.40622	99259.6339	115974.8994	782242.9123	66780.92978	122964.812	145180.962	877476.8924	76080.41446	154788.0248	161189.8251	975383.403	88658.55784	173605.979	205706.8571	1052697.085	102202.188
1809863.89	941737.716	1236920.26	709454.854	2365617.05	1323661.876	1358183.125	1209872.504	2849747.33	1617197.01	2560983.143	1808040.148	3971266.164	1532405.266	3570519.97	2326144.648	4141202.58	1677338.347	4790217.807	2582541.061
1166492.71	1237604.303	1618333.165	1206834.205	1671448.11	1521635.913	2381061.656	1533149.6	2295292.781	2484318.2	2874609.561	1752179.754	2881129.272	3320280.932	3684163.24	2333458.588	3995676.41	4340838.312	3740990.389	2617656.572
39.1192291	23.24709463	3.914872221	32.62134735	40.6717715	24.53373793	4.780158084	41.07493132	41.84156447	28.2510541	6.194570765	46.79548511	44.26954504	30.10541264	7.43777594	52.55672266	46.8698084	29.25608191	8.104143459	50.88147068
18102	13391	50878	6356.318118	28626	16951	63893	9198.568072	36819	22552	84002	12949.55968	53352	25651	101853	18461.04604	61864	30245	112749	21666.40293
13152	9848	379291	2689.2437	15730	13883	422515	3561.1489	19213	17079	460376	4393.5331	22730	19458	539875	5435.7023	25992	25758	557120	6472.2662
35.7191	24.5607	28.9922	1841.287018	35.4272	23.0242	27.7071	1995.131736	34.0987	24.0706	29.1362	2307.760324	23.6909	25.4036	28.759	2616.102667	39.1022	25.4133	28.5691	3188.920322
29.3989	33.1052	44.6681	1974.228401	28.2938	33.4312	45.2698	2360.980394	31.3591	34.8234	44.2493	3063.545715	19.4603	34.1107	44.5367	4123.380539	27.7234	34.6494	40.5524	5854.31848
18.776	33.955	20.3719	4339.889576	18.7342	35.5374	20.7616	5363.627105	16.6187	34.0863	20.6522	6599.899613	10.7044	33.0315	20.5008	7981.42187	15.5379	31.853	19.9513	10428.54483
-2,317.38	-782.806305	-16970.0502	-1275.00707	-4,652.66	-2923.18679	-20484.1477	-1599.03839	-5,327.06	-5439.90095	-19544.164	-2578.71937	-5,374.27	-5482.86706	-15460.5911	-3466.53106	-8,623.20	-7606.97115	-22773.4866	-5425.38434
2,645.30	1355.200339	-4220.22338	76.359094	3,308.47	-229.541738	-3252.30325	-819.617433	2,832.95	1483.64702	13487.21573	-1761.70491	9,238.47	2161.464467	1162.32421	1611.604203	16,532.38	185.5151596	3091.411557	-3639.25331
17472.5247	18183.8	137589.618	10194.232	24001.9319	22932.8	145807.6662	11615.68765	31606.70678	30062.1	168434.5107	13772.50126	42394.31535	35527.9	195018.02	17765.73003	48768.9052	46894.3	209651.6332	21547.90399
1.52987059	7.823797978	2.867224184	18.87154951	-2.52433147	7.270509662	-0.4847808	17.3087052	-0.89649177	9.36261383	3.609083841	21.28436819	-3.71134383	6.697295974	1.0551937	15.11949891	3.16432729	9.67644438	1.674815923	21.05116741
80.3999151	71.61476527	73.94844729	82.71032352	81.2479241	75.84094007	77.41545284	85.73956695	83.72807891	79.6719847	80.50282534	87.12537724	86.56814986	83.0918649	83.4246493	88.86985208	90.3839002	87.6994262	86.73397923	90.45172341
691.3975	2877.652458	10.78901917	3.478467	609.529167	2628.612903	11.28596667	3.413175	559.7675	2320.83418	10.89789167	3.295841667	530.275	2361.139408	10.8992417	3.274032503	522.464167	2078.291837	10.92819167	3.128044577

2008				2009				2010				2011				2012			
CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ
179638.484	241710.9684	1109987.401	120612.0896	172389.5	232494.1338	900047.0157	120850.7365	218537.5655	286103.6432	1057800.598	147527.6315	252251.992	334454.0445	1180487.226	171761.737	267122.318	370574.4192	1201093.787	192649.9911
4494239.28	2320430.221	5799166.196	2848307.352	3376460.67	1950814.289	4125837.036	1638506.91	4188909.612	2676979.412	6594063.891	2458810.257	4593256.75	4306811.497	8991080.592	3446101.391	4023096.59	4606414.074	9371430.144	3367709.81
5855063.14	4563232.412	4090074.693	3629925.566	3344516.51	3510926.61	2624998.716	2679016.536	5048928.224	5379425.9	3084806.927	3504794.181	6803912.47	7985198.06	3508254.441	4198582.663	6870749.36	8228511.456	2819657.514	4481616.545
57.6118335	28.47890056	8.909327148	53.71130654	38.987161	23.49195143	7.500536787	35.72608303	42.27116658	28.15904482	9.149995601	40.42364388	45.1816817	36.75246198	10.58828487	44.50749152	40.782238	34.63521729	10.14998811	40.74397465
56328	43293	131134	23265.72508	48566	39010	86251	20720.21277	62626	52724	114191	27850.27116	70848	81773	153123	35896.34321	67062	87661	145579	35868.7281
30983	25947	611960	7766.2191	24478	20450	502991	6360.0869	28031	19781	663002	7834.0095	34095	23711	737354	10294.0027	34293	23073	802565	11218.6637
38.4567	26.559	29.565	4520.102535	38.4542	27.5384	27.4195	3962.362741	41.6945	30.7614	27.7193	3114.22424	41.0145	31.2689	28.6023	3897.491779	40.3045	35.0112	27.8706	4650.821065
26.4789	33.9017	42.8155	9232.575574	31.2018	36.8994	45.4725	6849.648608	29.293	33.664	45.2483	9073.703097	28.8123	34.4588	43.3193	11729.67158	31.1902	31.72	44.294	13347.38579
16.8506	31.4303	20.057	14556.35344	15.0518	28.4201	19.5841	10076.45917	15.813	28.7816	19.7076	14023.47776	14.8646	27.5541	20.0627	18332.48606	15.0882	26.5555	20.1988	19273.20966
-9,321.76	-7479.02703	-29088.6044	-6187.85165	-6,622.25	-4530.09491	-7991.36865	-6019.93996	-6,558.97	-947.332176	-12758.6707	-8018.35709	-3,897.65	-6227.21765	-12276.5952	-7339.66756	-9,736.44	-15646.1681	1142.109957	-11866.5529
7,619.48	1011.559638	-15632.7106	-460.526086	12,399.50	-3596.42667	20846.73432	2300.040189	6,420.72	87.96934973	-29939.0841	-2733.00057	-11,483.74	-6170.77841	-43335.7327	700.3294628	4,279.79	-4769.3525	-59159.2075	-2123.84502
51563.6387	55173.0	242300.7298	25860.65307	38505.5798	54425.9	177651.6819	23152.19413	54590.25054	62372.9	216030.2139	29710.52794	68161.9397	75053.7	243202.6284	35769.6495	68748.651	87352.1	244851.2745	41619.86244
13.3223297	8.821016978	2.385980831	22.32387459	2.48041241	8.594547354	3.00776726	18.5944908	-3.86139718	5.372224027	0.709277589	12.54947337	5.73860807	4.542964842	-0.87586423	11.17808786	8.8273384	8.655350954	0.638928018	17.82002249
98.2620039	93.83711475	91.1790807	95.68514795	98.6089131	97.77925395	96.00916106	98.49468544	100	100	100	100	103.341217	103.4175896	103.4073782	103.369311	106.449151	106.6931614	107.6589827	107.1481922
522.461036	1967.711309	11.12971667	2.924408333	560.859895	2158.255903	13.513475	3.011508333	510.2491667	1898.569636	12.63600833	2.825125	483.6675	1848.13947	12.423325	2.7541	486.471303	1796.895912	13.16945833	2.637586418

2013				2014				2015				2016			
CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ												
278384.345	381866.6033	1274443.916	201175.5416	260541.63	381112.1105	1314568.912	200980.6725	243919.085	293481.7531	1170567.082	189756.7999	250339.863	282825.0124	1077830.351	191909.6832
4027311.26	3709372.108	8589600.376	3051184.706	4057594.97	3089925.016	8612087.402	3511058.377	3742737.37	2799086.737	7180231.428	2502207.147	3499076.29	2657724.163	6215490.473	2189819.69
6016501.74	7269977.859	2935550.454	4611620.3	5119850.43	7406650.309	3438353.223	4447202.198	4118541.62	5570816.104	3084234.911	4228062.266	3807391.41	4814042.983	2989628.962	4006319.661
36.0789433	28.75179414	9.043278157	38.09014229	35.2244875	27.54196216	9.166838279	39.59714373	32.2290442	28.51932958	8.768798044	35.46786948	29.1861935	26.41833932	8.540415874	32.28674681
66414	86760	139406	31552.98416	64659	80623	125950	27685.64302	53189	45588	85557	23432.15201	51968	37127	79115	26182.95442
34801	24115	847612	11203.1594	36723	23193	916360	11767.6377	31656	21291	928589	10970.9008	32664	19904	912341	10870.3817
40.8182	35.8054	28.1252	4882.918865	41.6224	36.6849	28.0183	5135.371399	40.9598	35.0107	27.3102	5204.662836	41.5206	36.1467	26.8442	5115.193175
30.2906	31.5796	45.089	13663.64575	28.5161	31.1516	44.7151	12910.89706	31.4473	31.4868	46.2151	12002.28903	32.7411	27.4531	46.7244	11231.5845
14.7204	25.9092	19.5454	19527.83267	15.5753	25.8982	19.6994	18797.28237	17.2935	26.8648	19.0918	15910.52739	15.5914	28.7862	18.6373	15022.31444
-10,936.53	-8558.32748	-32717.287	-9333.69045	-10,935.96	-12269.7556	-23523.19	-2823.16169	-5,124.55	-7506.20063	-24688.602	-8124.88732	-5,141.22	-9330.45082	-30507.6763	-5583.08986
-4,723.54	-7437.99825	-44090.6516	-4469.81297	-3,841.54	-11564.8211	-45990.8108	1837.890229	-1,211.27	-9165.82321	-18619.6752	-1620.45343	358.25	-4839.32449	-28147.9391	-1059.11007
69807.3602	93254.0	271718.2633	43432.57105	64521.7717	93035.8	274708.3274	43739.04844	61728.791	69425.7	244377.083	37667.89997	62882.2928	62853.7	226102.3853	35647.06169
7.14401959	8.90797441	2.680924911	16.90330807	2.06947856	8.442949352	-0.83475137	12.99478509	0.53489312	8.785473732	0.617884103	13.06382202	1.07062138	9.032095057	-0.6257874	12.98525678
108.354117	108.8463345	111.7569043	110.1555382	113.466996	112.0005039	116.2479852	113.7300447	118.401419	117.5895915	119.4106751	117.7666516	122.884326	126.4256182	122.7800955	121.9969631
495.272878	1868.785327	12.77199167	2.701899026	570.348216	2001.781048	13.29245	2.839044138	654.124084	2741.880855	15.84826667	3.184439242	676.957736	3054.121673	18.66405833	3.375061587

2017				2018				2019			
CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ
277746.4611	311789.8744	1158229.075	210715.9715	298231.134	330227.8696	1223400.956	222237.3883	281277.318	317846.708	1264713.694	228458.969
3623968.027	3687996.119	6479216.632	2132232.48	3749036.19	3993457.355	7268794.651	2427523.117	1958000	3522806.561	6590872	176894.73
4255141.541	4794747.943	3724555.913	4457096.21	5002904.36	5424143.474	3918273.595	4880050.871	2278000	5094062.876	3772875	363000
28.36799266	27.20660534	8.809805214	31.27114021	29.3461667	28.51849192	9.144236963	32.88183885	15.0598705	27.11014215	8.194540034	2.36320216
60067	49196	93644	33565.85498	65924	56954	112023	35637.72339	43361	23912	51684	33751.1181
33856	20584	1002115	11819.5568	36955	21486	1096139	13319.2493	26321	23912	869723.6	13874.5843
43.3211	35.5416	28.0842	5831.860192	42.9746	33.9937	28.4568	5822.689193	20116.8351	12543.13932	61167.8	5859.56433
29.4332	27.938	44.9318	11316.46061	28.615	28.3038	44.455	11640.93242	15070.923	16487.54252	41787.2	12295.3132
15.491	29.1083	18.8268	17902.11758	16.1125	30.028	18.843	20515.61169	34613.8179	23653.43835	352340.4	19100.7083
-680.47	-10147.1322	-30245.7824	-6360.42339	-4,133.58	-6408.80215	-27033.7243	-6468.74522	0.00	-11278.76413	-22693.3474	0
2,937.20	-1617.17209	-10190.2115	-5545.67158	-1,549.34	1297.021588	-8273.3979	2532.536038	0	506.4347567	-5572.14582	0
69957.97421	71625.2	234790.7059	37826.41036	78796.1612	83691.5	252790.0543	43173.50999	0.0002733	0.00004614387	0.000678637	0.0435336
-0.21870084	8.134491128	0.639375706	12.96495655	1.77562664	7.303929566	2.966604686	0.02875	0.0213	7.175936208	4.976156858	0.02375
125.5665448	131.8772691	130.1978025	125.4163418	128.623952	136.1504014	136.5766487	127.0688873	131.913567	140.9503739	141.542523	129.784544
648.8337926	2951.327402	18.92651667	3.260488491	641.276813	2955.70397	19.24434167	3.286602698	702.897423	3280.831631	19.26363333	3.33726555

Anexo 4: Artículo de investigación

DETERMINANTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO EN LOS PERIODOS COMPRENDIDOS ENTRE 1990 Y 2019

Autores¹:

Mtro. Cosio Borda Ricardo Fernando

Mtro. Campos Huamán Juan

Lic. Arias Solis Natalia Enriqueta

¹ **Ricardo Fernando Cosio Borda**, Doctorando en Administración de la Universidad César Vallejo en Perú, Maestro en Administración de Negocios y Relaciones Internacionales de la Universidad César Vallejo en Perú, Maestrando en Administración de Proyectos en la Universidad para la Cooperación Internacional en Costa Rica, Licenciado en Relaciones Internacionales con énfasis en Comercio Exterior de la Universidad Internacional de las Américas en Costa Rica, Bachiller en Relaciones Internacionales de la Universidad Latina de Costa Rica. Director de la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Autónoma del Perú. Miembro del Comité Multisectorial de Selección del Programa “Turismo Emprende”, nombrado por Resolución del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. Correo electrónico: ricardo.cosio.borda@gmail.com. ORCID: 0000-0002-1765-097X.

Juan Martín Campos Huamán, MBA y Magíster en Dirección de Marketing por la Universidad del Pacífico. Correo electrónico: jmch2211@gmail.com. ORCID: 0000-0002-8866-2003.

Natalia Enriqueta Arias Solis, Licenciada en la carrera profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo. Correo electrónico: nathy160595@gmail.com. ORCID: 0000-0002-9062-9392.

Resumen

La Alianza del Pacífico es un bloque económico integrado por México, Colombia, Chile y Perú. En el presente artículo se muestra la evolución de las determinantes ligadas con el comercio intrarregional, intercambio comercial, inversión extranjera y políticas económicas entre los años de 1990 al 2019.

El propósito es construir modelos económicos que logren explicar el efecto que tienen dentro del bloque económico y como este contribuye al crecimiento de la región y de sus habitantes.

Para tal efecto se analizaron 14 indicadores bajo una metodología cuantitativa de corte longitudinal y estudio ex post facto. Los resultados muestran la participación de cada país en cada indicador estudiado en el que muestran su participación y la importancia que juegan cada economía dentro del bloque comercial.

Palabras claves: Alianza del Pacífico, integración económica, políticas económicas, inversión extranjera e intercambio comercial.

Abstract

The Pacific Alliance is an economic bloc made up of Mexico, Colombia, Chile and Peru. This article shows the evolution of the determinants linked to intraregional trade, trade, foreign investment and economic policies between the years 1990 to 2019.

The purpose is to build economic models that explain the effect they have within the economic bloc and how it contributes to the growth of the region and its inhabitants. For this purpose, 14 indicators were analyzed under a quantitative methodology of longitudinal cut and an ex post facto study. The results show the participation of each country in each indicator studied in which they show their participation and the importance played by each economy within the trade bloc.

Keywords: Pacific Alliance, economic integration, economic politics, foreign investment and trade exchange.

Introducción

La Alianza del Pacífico tiene como antecedentes una serie de bloques económicos que marcan el inicio de la integración entre grupos de países de una misma región. Uno de los primeros antecedentes es la Comunidad Andina de Naciones - CAN (1969), el Mercado Común del Sur – MERCOSUR (1991), la Unión de Naciones Suramericanas - UNASUR (bloque establecido en el 2004 como la Comunidad suramericana de naciones hasta el 2007 fecha en que cambia de nombre al actual), la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños – CELAC (2010) Estos bloques marcan un inicio para incentivar las relaciones económicas y comerciales entre sus diversos integrantes

El presente artículo muestra la evolución de los determinantes de la integración económica de la Alianza del Pacífico, en tal sentido una forma de identificar los factores determinantes de la integración económica de dicho bloque es a través de la construcción de modelos de series de tiempo para el periodo 1990 – 2019. Como principales resultados se puede apreciar el efecto positivo de la integración de la Alianza del Pacífico como determinante para el desarrollo económico de la región, así como un positivo crecimiento a nivel industrial. Por ello se plantea la siguiente premisa ¿Cómo han evolucionado las determinantes de la integración económica de la Alianza del Pacífico entre los periodos 1990 y 2019?

Se debe mencionar que la globalización marca el desarrollo para la integración multirregional entre los países, ya que los eslabones de la cadena de valor se integran a gran escala logrando casi un único mercado entre los países que conforman un bloque económico. En tal sentido José Antonio Ocampo – citado por Salomón Kalmanovitz – define la globalización como un proceso que se recalca a través de la revolución de la tecnología de información y comunicación y la liberación económica a nivel mundial, lo que se manifiesta con un rápido crecimiento de los mercados (manufacturas y servicios), el desarrollo de los mercados de capitales y el impulso de las empresas transnacionales (Kalmanovitz, 2000, pág. 2-3)

El estudio se realiza analizando 14 indicadores macroeconómicos durante el periodo 1990 – 2019 para las 4 economías que integran la alianza del pacifico. La investigación se enfoca bajo la metodología cuantitativa, basado en la recolección de datos de diferentes fuentes. De carácter descriptivo ya que se recopila información en un periodo de tiempo determinado, para el presente estudio abarca los años 1990 al 2019. Es ex post facto puesto que la investigación se ha realizado sobre hechos ya acontecidos. De corte longitudinal ya que se observan hechos en diferentes intervalos de tiempo, dando la oportunidad de establecer relaciones de causa efecto. Los catorce indicadores se han agrupado en cuatro variables.

La primera variable: integración económica incluye las dimensiones de comercio interregional y política comercial, abarcando los indicadores de exportaciones, importaciones y coeficiente de apertura externa.

La segunda variable: intercambio comercial considera las dimensiones de exportaciones e importaciones con los indicadores de exportaciones tradicionales, exportaciones no tradicionales, importaciones de bienes de consumo, importaciones de bienes de capital e importaciones de bienes intermedios.

Como tercera variable se ha considerado la inversión extranjera dimensionándola en inversión extranjera directa e inversión de portafolio.

Por último, como cuarta variable se ha considerado las políticas económicas, con tres dimensiones: política fiscal, política monetaria y política cambiaria. Se consideran como indicadores, la presión tributaria, la tasa de interés real, el índice de precios al consumidor y el tipo de cambio.

Marco teórico

Keynes (1936) impulsó una teoría contraria a la economía clásica, dando importancia a la competencia entre los mercados. El autor manifestó que una demanda no adecuada podría generar periodos de alto desempleo; así mismo, argumentaba que la producción de bienes y servicios resulta de la sumatoria de cuatro elementos claves en la economía: el consumo, la inversión, compras del gobierno y las exportaciones de una nación, en tal sentido, cualquier incremento en la demanda es producto del movimiento de cualquiera de los cuatro elementos.

Según Baldwin (2017) las economías no son fijas y tienden a variar por diversos factores, alcanzando el éxito o declive de una nación. Baldwin explica la importancia de la competitividad empresarial en el mercado nacional e internacional, asimismo la importancia del capital humano en los procesos de la cadena productiva.

Según Duesenberry (1949) el consumo que tiene una población determinada está afectada directamente por varios factores; uno de los que más destaca es el ingreso que tiene un individuo y como este afecta en sus hábitos de consumo; este factor dependerá del horizonte temporal de sus decisiones: corto o largo plazo. El autor explica que el comportamiento de los individuos no solo depende del ingreso actual, sino también de los ingresos que haya tenido previamente.

Balassa (1964) argumentó que, para lograr la integración económica total, toda nación debe de pasar por cinco etapas. Las etapas de integración son: El área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y monetaria, y la integración regional o total. En las etapas que el autor mencionó, se destacaron tres etapas que se considerarán avanzadas, la integración regional o total, el mercado común y la unión económica, las cuales profundizan los niveles de homogeneidad en los mercados.

Fuentes (1994) afirmó que, para incrementar la economía y el bienestar de una nación, es clave la integración regional. Las naciones integrantes deberán de pactar y establecer una serie de medidas comerciales, políticas y sociales donde sus mercados nacionales puedan competir con empresas internacionales a través de un valor agregado y diferenciado. Cabe mencionar que la protección de los

mercados internos se manifiesta de diferentes maneras, uno de ellos es a través de las medidas arancelarias y no arancelarias.

Según Clemente, et al. (2015) la construcción y desarrollo de las relaciones internacionales de manera global fue un reto para todas las naciones, especialmente para los países de América Latina ya que se tiene que afrontar situaciones económicas y políticas en el proceso de toma de decisiones. El autor considera que la integración permitirá que las economías logren un mayor crecimiento, mejor desarrollo y una mejora en la calidad de vida en los habitantes.

Smith (1776) planteó que el poder y la riqueza de una nación está en el crecimiento económico que estaba en función de la división del trabajo, productividad y la generación de riqueza. El autor considera que la división de trabajo logra un abaratamiento en la producción de un bien y genera, a un largo plazo, una economía de escala. Sin embargo, el autor menciona que todo ello se ve limitado y plantea que la liberación del comercio internacional generará que los excedentes de las empresas nacionales puedan ser vendidos en el mercado exterior.

Heckscher y Ohlin (1977) manifestaron que la integración regional permite que una nación se fortalezca y obtenga beneficios para una mejor calidad de vida de sus habitantes; puesto que a través de ello se brinda estabilidad económica, política y social. Según los autores, las naciones buscan la especialización de un proceso en la que sus recursos naturales permita una optimización de los costos y en la que dichos recursos en abundancia puedan ser explotados de manera responsable.

Según Marchal (1970) los procesos de integración regional son analizados dentro de cada país al existir diferentes esquemas de integración regional; siendo para el autor, la Unión Europea un claro ejemplo del nivel de alcance. Por ello es importante que se desarrollen estrategias que consideren a las economías como un grupo complicado y heterogéneo donde existen trances y dimensiones de poder distintas para cada nación.

Según Sierralta (2014) una vez que se realice un intercambio mercantil entre dos o más países es necesario conocer y analizar el escenario de cada uno de ellos. El autor realiza una investigación profunda en el impacto de la cultura, producto del comercio internacional y como este contribuye en la mejora de una nación.

Marshall (1870) utiliza conceptos de utilidad y productividad marginal, para determinar la formación de los precios de los bienes, servicios y factores de producción, en mercados competitivos. Además, se podría decir, que el modelo neoclásico utiliza una función en relación con el capital por unidad de trabajo, en la que el producto se mide en términos del trabajo. De acuerdo a este modelo, este trabajo también pudo llamarse unidad de eficiencia.

Dunning (1993) en su teoría, manifiesta que existen tres condiciones importantes para la aplicación y explicación de la inversión extranjera directa; la primera condición fue de propiedad, una ventaja que tienen las empresas sobre otras y que genera una diferenciación y mejor capacidad productiva de los recursos; la segunda, la condición de internacionalización en la que las empresas pueden lograr

dicha diferenciación a través de la extensión de sus actividades, aprovechando la optimización de costos; la tercera, y última, es la condición de localización, en la que los principales factores serían la calidad y los costos inputs, el transporte y las redes de comunicación, además, ésta condición añadirá un valor agregado a la infraestructura de la empresa.

Resultados

Las exportaciones en la alianza del pacifico están lideradas por México logrando un acumulado total de 112.084.044,12 miles de dólares entre el año 1990 al 2019, así mismo se detalla que la participación más baja la tiene Perú con un total de 43.120.181,40 miles de dólares entre el año 1990 al 2019. En la gráfica 01 se observa que en el año 1990; Colombia exportaba 294.253,24; México, 262.726,16; Chile, 212.753,74 y Perú, -4.852,63 miles de dólares. Para el año 1995 todas las economías mejoraron, pero Perú fue sobresaliente para ese año; teniendo a Colombia con 832.137,32; México, 350.320,00; Chile, 897.819,81 y Perú, 1.137.779,15 miles de dólares. Así mismo, para el año 2019 se tiene a México con 6.590.872,00; Colombia, 3.522.806,56; Chile, 1.958.000,00 y a Perú, 176.894,73.

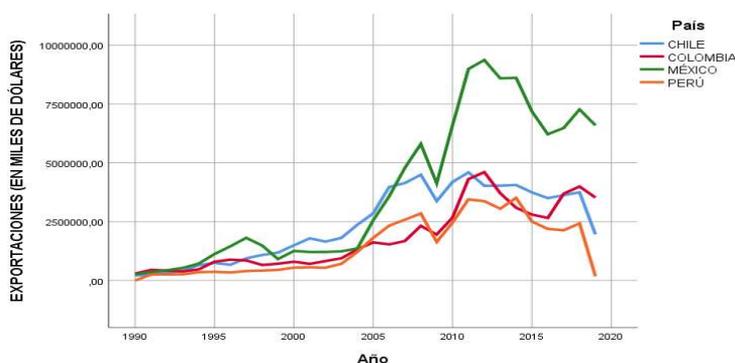


Gráfico I: Exportaciones (en miles de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la Tabla 01 se evidencia que las cuatro economías latinoamericanas tuvieron exportaciones mínimas en el año 1990 (Chile, 212.753,74; Colombia, 294.253,24; México, 262.726,16 y Perú, -4.852,53 miles de dólares). Las mayores exportaciones en el caso de Chile, se registraron en el año 2011 con un monto de 4.593.256,7 miles de dólares, en el caso de Colombia y México fue de 4.606.414 y 9.371.430,1 miles de dólares en el 2012 respectivamente y para Perú fue de 3.511.058,3 miles de dólares en el 2014. La media indica el valor promedio de todas las exportaciones por país registradas en los años de análisis (1990-2019) y la desviación estándar indicará la dispersión o variación de los datos números ingresados para el estudio.

Tabla N° 01

Estadístico descriptivo de las Exportaciones (en miles de dólares) 1990-2019

País		EXPORTACIONES (EN MILES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	212753,736000000
	Máximo	4593256,747000000
	Media	2395551,18200000000
	Desv. Desviación	1526172,869000000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	294253,242000000
	Máximo	4606414,074000000
	Media	1821751,73800000010
	Desv. Desviación	1350079,208000000000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	262726,160000000
	Máximo	9371430,144000000
	Media	3736134,80400000000
	Desv. Desviación	3115131,563000000000
PERÚ	N	30
	Mínimo	-4852,630400000
	Máximo	3511058,377000000
	Media	1437339,38000000010
	Desv. Desviación	1182827,291000000000

Fuente: Elaboración en SPSS

En relación con las importaciones, en la gráfica II se detalla que, entre el año 1990 a 2019 se tiene como país líder a Colombia, con un acumulado total de 92.534.797,79; seguido está Chile con 81.051.078,57; Perú, 66.452.831,72 y México, 63.658.278,56 miles de dólares. En el año 1990 México presentaba 128.938,00; Chile, 314.543,78; Colombia, 318.605,11 y Perú, 436.220,63 miles de dólares y, para el año 2019; tenemos a Colombia con 5.094.062,88; México, 3.772.875,00; Chile, 2.278.000,00 y Perú, 363.000,00 miles de dólares.

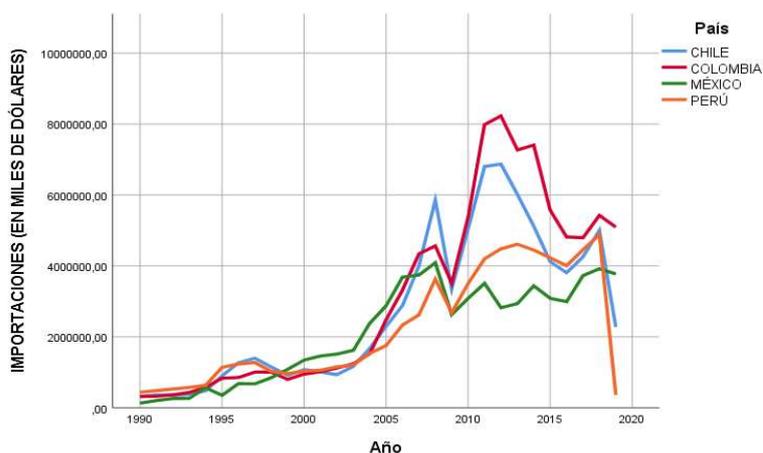


Gráfico II: Importaciones (en miles de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 02 se analizarán los valores máximos y mínimos de las importaciones registradas por las cuatro economías. Las importaciones mínimas para Chile, Colombia y México se registraron en el año 1990, con valores de: 314.543,78; 318.605,11 y 128.938,00 miles de dólares respectivamente, en el caso de la economía peruana fue de 3.629.925,5 miles de dólares en el año 2008; sin embargo, para el 2008, México registraría el máximo de importaciones con un valor de 4.090.074,6 miles de dólares. En el caso de Chile y Colombia, su alza de importaciones llegaría en el año 2012 con valores de 6.870.793,3 y 8.228.511,4 miles de dólares respectivamente. No menos importante, Perú llegó a su máximo de importaciones en el año 2018 con 4.880.050,8 miles de dólares.

Tabla N° 02

Estadístico descriptivo de las Importaciones (en miles de dólares) 1990-2019

País		IMPORTACIONES (EN MILES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	314543,78400000
	Máximo	6870749,35900000
	Media	2701702,6190000000
	Desv. Desviación	2130565,44900000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	318605,11100000
	Máximo	8228511,45600000
	Media	3084493,2600000002
	Desv. Desviación	2602524,41800000000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	128937,99600000
	Máximo	4090074,69300000
	Media	2121942,6190000000
	Desv. Desviación	1370324,45300000000
PERÚ	N	30
	Mínimo	363000,00000000
	Máximo	4880050,87100000
	Media	2215094,3910000000
	Desv. Desviación	1580696,69800000000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico III se observa que el coeficiente de apertura económica más bajo en 1990 lo tuvo México con 1,31, mientras que Chile poseía un 15,10. Todos los países de la alianza del pacífico han mantenido un incremento en su coeficiente de apertura durante los años de estudio (1990-2019), a excepción de la economía peruana que ha ido decreciendo considerablemente. En el 2019 los países de Chile, Colombia, México y Perú cerraron con 15,06; 27,11; 8,19 y 2,36 respectivamente

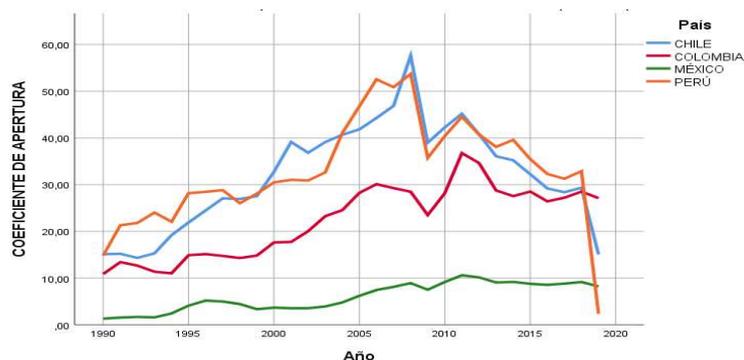


Gráfico III: Coeficiente de apertura por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 03 se puede observar que el coeficiente de apertura mínima para Chile fue de 14,32 en el año 1992, para Colombia fue de 10.87 en 1990 al igual que México con 1.31 y en el caso de Perú, fue de 2,36 en el 2019. Así mismo, se puede analizar que el coeficiente de apertura máxima fue registrado en el caso de Chile en el 2008 con 57,61; Colombia y México, 36,75 y 10,59 respectivamente en el 2011 y Perú con 53,71 en el 2008.

Tabla N° 03

Estadístico descriptivo del coeficiente de apertura 1990-2019

País	COEFICIENTE DE APERTURA	
CHILE	N	30
	Mínimo	14,31827046
	Máximo	57,61183346
	Media	31,9612720100
	Desv. Desviación	11,18120350000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	10,86881985
	Máximo	36,75246198
	Media	22,3183360500
	Desv. Desviación	7,60543387400
MÉXICO	N	30
	Mínimo	1,30578966
	Máximo	10,58828487
	Media	5,9879735370
	Desv. Desviación	2,95325309500
PERÚ	N	30
	Mínimo	2,36320217
	Máximo	53,71130654
	Media	32,8999077800
	Desv. Desviación	11,14319429000

Fuente: Elaboración en SPSS

Con respecto a las exportaciones tradicionales y no tradicionales, se observa en la gráfica IV y tabla 05 que las exportaciones no tradicionales lideraron con un acumulado total de 16.307.401,02 millones de dólares, mientras que las exportaciones tradicionales tuvieron 4.555.867,27 millones de dólares entre 1990 a 2019. Las exportaciones tradicionales estuvieron lideradas por Chile, con un acumulado total de 1.059.225,00 (1990-2019) millones de dólares; mientras que las exportaciones no tradicionales estuvieron lideradas por México con 15.102.673,60 millones de dólares.

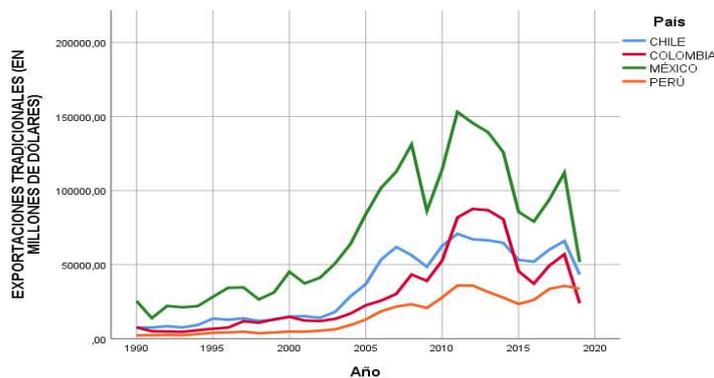


Gráfico IV: Exportaciones tradicionales (en millones de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la Tabla 04 se observará las exportaciones tradicionales mínimas y máximas de cada país. En el caso de las exportaciones tradicionales mínimas, los valores que se presentan muestran que para Chile fue en 1990 (7.460,0 millones de dólares), Colombia en 1993 (4.587,00 millones de dólares), México en 1991 (13.881,00 millones de dólares) y para Perú en 1990 (2.258,61 millones de dólares). Los valores máximos registrados por cada economía fueron: Chile en el 2011 (70.848,00 millones de dólares), Colombia en el 2008 (87.661,00 millones de dólares), México en el 2011 (153.123,00 millones de dólares) y Perú en el 2011 (35.896,34 millones de dólares).

Tabla N° 04

Estadístico descriptivo de las Exportaciones tradicionales (en millones de dólares)

1990-2019

País	EXPORTACIONES TRADICIONALES (EN MILLONES DE DÓLARES)	
CHILE	N	30
	Mínimo	7460,00000000
	Máximo	70848,00000000
	Media	35307,5000000000
	Desv.	23873,80050000000
	Desviación	
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	4587,00000000
	Máximo	87661,00000000
	Media	30337,2333300000
	Desv.	26525,47297000000
	Desviación	
MÉXICO	N	30
	Mínimo	13881,00000000
	Máximo	153123,00000000
	Media	70472,3333300000
	Desv.	43645,17141000000
	Desviación	
PERÚ	N	30
	Mínimo	2258,61036900
	Máximo	35896,34321000
	Media	15745,1756000000
	Desv.	12748,35655000000
	Desviación	

Fuente: Elaboración en SPSS

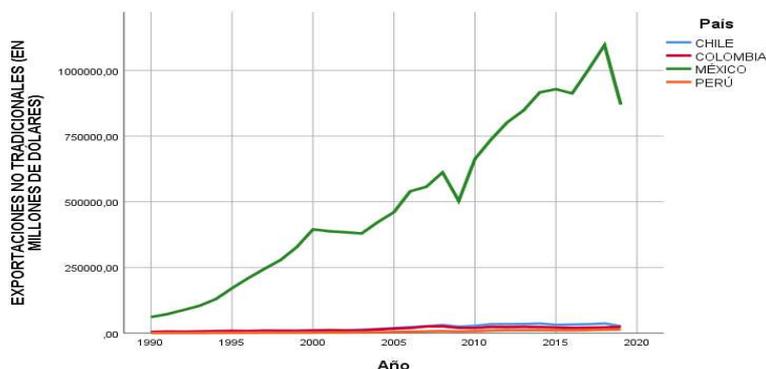


Gráfico V: Exportaciones no tradicionales (en millones de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 05 se mostrarán los valores de las exportaciones no tradicionales. En el caso de Chile, su valor mínimo fue de 3.342,00 en 1990 y su valor máximo fue de 36.955,00 millones de dólares en el 2018; en el caso de Colombia, el valor mínimo fue de 4.836,00 en 1990 y el máximo en el 2008 con 25.947,00 millones de dólares; para México, el valor mínimo fue en 1990, también, con 61.398,00 y el máximo de 1.096.139,0 millones de dólares en el 2018 y para Perú, el valor mínimo fue de 862,39 en 1991 y el máximo de 13.874,58 en los 2019 millones de dólares.

Tabla N° 05

Estadístico descriptivo de las Exportaciones no tradicionales (en millones de dólares) 1990-2019

País		EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (EN MILLONES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	3342,00000000
	Máximo	36955,00000000
	Media	19152,6000000000
	Desv. Desviación	12069,023190000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	4836,00000000
	Máximo	25947,00000000
	Media	15349,6333300000
	Desv. Desviación	7160,971609000000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	61398,00000000
	Máximo	1096139,00000000
	Media	503422,4533000001
	Desv. Desviación	311769,044000000000

PERÚ	N	30
	Mínimo	862,32600000
	Máximo	13874,58430000
	Media	5655,3472740000
	Desv. Desviación	4514,75677900000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico VI se observa que las importaciones de bienes de consumo, para el año 1990 fueron: Chile, 19,34; Perú, 338,27; Colombia, 514,40 y México, 6.781,00 millones de dólares. La economía peruana ha mantenido un ritmo creciente llegando en el 2019 a 5.859,56 millones de dólares, sin embargo, no fue la economía que tuvo mayor importación en ese año, fue la economía de México quien lideró con 61.167,80.

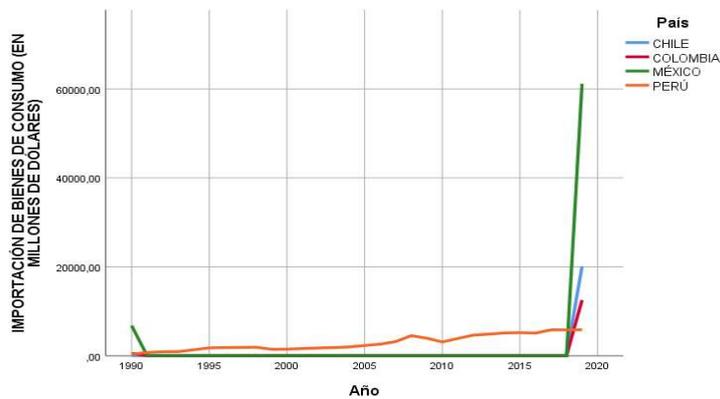


Gráfico VI: Importación de bienes de consumo (en millones de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 06 se observa que el mínimo de las importaciones de bienes de consumo de las cuatro economías, se registraron entre el año 1990 a 1992; en el caso de los valores máximos, fueron registrados en el año 2019. En relación con los valores mínimos, para Chile fue de 19,34 en 1990; Colombia en 1992 con 13,15; México con 22,29 en 1991 y para Perú en 1990 de 338,27 millones de dólares. Con respecto a los valores máximos, tenemos que para Chile, Colombia, México y Perú fue en el año 2019 con valores de: 20.116,84, 12.543,14, 61.167,80 y 5.859,56 millones de dólares respectivamente.

Tabla N° 06

Estadístico descriptivo de la importación de bienes de consumo (en millones de dólares) 1990-2019

País		IMPORTACIÓN DE BIENES DE CONSUMO (EN MILLONES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	19,34330000
	Máximo	20116,83509000
	Media	703,1940531000
	Desv.	3666,65809800000
	Desviación	
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	13,14560000
	Máximo	12543,13932000
	Media	459,7467107000
	Desv.	2283,93536000000
	Desviación	
MÉXICO	N	30
	Mínimo	22,28640000
	Máximo	61167,80000000
	Media	2290,6409030000
	Desv.	11188,18943000000
	Desviación	
PERÚ	N	30
	Mínimo	338,27000000
	Máximo	5859,56432600
	Media	2934,7623510000
	Desv.	1741,47897900000
	Desviación	

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico VII se observa que las importaciones de bienes de capital, para el año 1990 fueron: Chile, 39,87; Perú, 885,82; Colombia, 1.947,00 y México, 9.384,00 millones de dólares. Al igual que los bienes de consumo, la economía peruana es quien ha mantenido un ritmo creciente llegando en el 2019 a 12.295,31 millones de dólares y un acumulado total entre 1990 al 2019 de 176.520,44 millones de dólares.

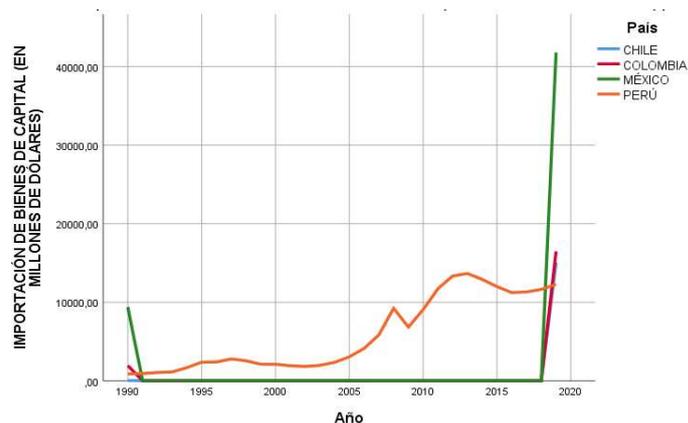


Gráfico VII: Importación de bienes de capital (en millones de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 07 se observarán los valores mínimos y máximos de los bienes de capital. Para Chile, el valor mínimo fue en el 2006 con 19,46 y el máximo de 15.070,92 millones de dólares en el 2019; en el caso de Colombia, el valor mínimo fue de 27,45 en el 2016 y el máximo de 16.487,54 millones de dólares en el 2019; en México, el valor mínimo fue de 31,82 en 1991 y el máximo de 41.787,20 millones de dólares en el 2019 y en el caso de la economía peruana, el valor mínimo fue de 885,82 en 1990 y el máximo de 13.663,65 millones de dólares en el 2019.

Tabla N° 07: Estadístico descriptivo de la importación de bienes de capital (en millones de dólares) 1990-2019

País	IMPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL (EN MILLONES DE DÓLARES)	
CHILE	N	30
	Mínimo	19,46030000
	Máximo	15070,92298000
	Media	532,9446759000
	Desv. Desviación	2745,78884000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	27,45310000
	Máximo	16487,54252000
	Media	645,0704773000
	Desv. Desviación	3012,48329900000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	31,81600000
	Máximo	41787,20000000

PERÚ	Media	1745,6222200000
	Desv. Desviación	7752,34183500000
	N	30
	Mínimo	885,82000000
	Máximo	13663,64575000
	Media	5884,0145650000
	Desv. Desviación	4730,14870300000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico VIII se observa que el país que importó más bienes intermedios dentro de la alianza del pacifico fue México con un acumulado total entre 1990 al 2019 de 360.195,88 millones de dólares, mientras que Chile tuvo, 35.146,15, Colombia, 27.346,54 y Perú, 273.616,41 millones de dólares.

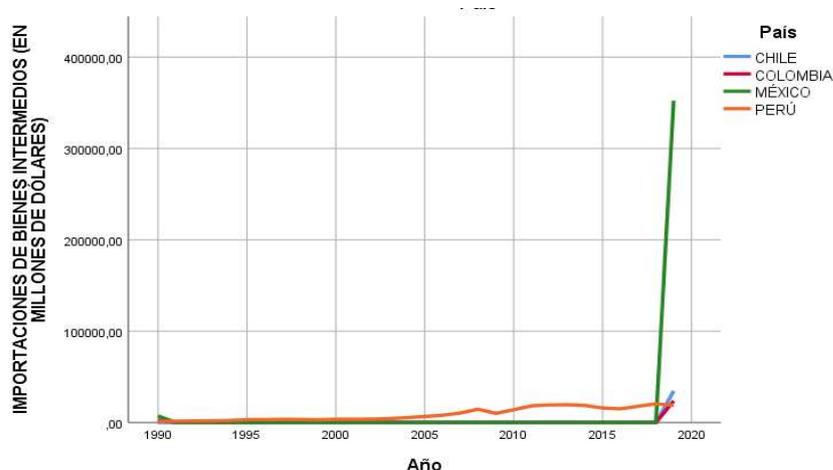


Gráfico VIII: Importación de bienes de intermedios (en millones de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 08 se observarán los valores mínimos y máximos de los bienes intermedios. Para Chile, el valor mínimo fue en el 2006 con 10,70 y el máximo de 34.613,82 millones de dólares en el 2019; en el caso de Colombia, el valor mínimo fue de 25,90 en el 2014 y el máximo de 23.653,44 millones de dólares en el 2019; en México, el valor mínimo fue de 18,64 en 2016 y el máximo de 352.340,40 millones de dólares en el 2019 y en el caso de la economía peruana, el valor mínimo fue de 1.333,42 en 1990 y el máximo de 20.515,61 millones de dólares en el 2018.

Tabla N° 08

Estadístico descriptivo de la importación de bienes intermedios (en millones de dólares) 1990-2019

País	IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS (EN MILLONES DE DÓLARES)		
CHILE	N		30
	Mínimo		10,70440000
	Máximo		34613,81789000
	Media		1171,5381900000
	Desv. Desviación		6316,23911500000
COLOMBIA	N		30
	Mínimo		25,89820000
	Máximo		23653,43835000
	Media		911,5512317000
MÉXICO	N		30
	Mínimo		18,63730000
	Máximo		352340,40000000
	Media		12006,5294500000
PERÚ	N		30
	Mínimo		1333,42460300
	Máximo		20515,61169000
	Media		9120,5470250000
	Desv. Desviación		6981,55890600000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico IX se observa que la inversión extranjera directa ha seguido un parámetro negativo dentro de la alianza del pacífico. La economía mexicana comenzó en 1990 con -2.634,00 y cerró en el 2019 con -22.693,35, siendo un incremento considerable entre los años de análisis. Las otras economías han seguido el mismo parámetro negativo, en el 2019 tenemos a: Chile y a Perú con un IED en cero; mientras que Colombia posee -11.278,76 millones de dólares.

Gráfico N° 09: Inversión Extranjera Directa (en millones de dólares) por países 1990-2019

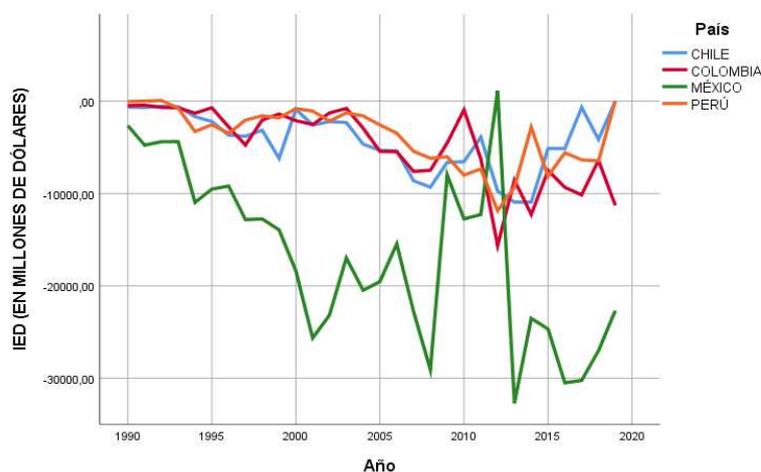


Gráfico IX: Inversión Extranjera Directa (en millones de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 09 se observa el flujo negativo de las cuatro economías latinoamericanas entre el año 1990 a 2019. En el caso de Chile, el flujo más bajo fue en el 2013, Colombia, 2012; México, 2013 y Perú, 2012. El flujo máximo para Chile fue en el 2019; Colombia, 1991; México, 2012 y Perú, 1992.

Tabla N° 09

Estadístico descriptivo de la inversión Extranjera Directa (en millones de dólares) 1990-2019

País		IED (EN MILLONES DE DÓLARES)
CHILE	N	30
	Mínimo	-10936,52594000
	Máximo	,00000000
	Media	-4275,2438650000
	Desv. Desviación	3224,33369900000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	-15646,16807000
	Máximo	-432,60000000
	Media	-4792,1574620000
	Desv. Desviación	4108,76746900000

MÉXICO	N	30
	Mínimo	-32717,28701000
	Máximo	1142,10995700
	Media	-16673,5951400000
	Desv. Desviación	9237,30989100000
PERÚ	N	30
	Mínimo	-11866,55293000
	Máximo	79,00000000
	Media	-3733,2177790000
	Desv. Desviación	3155,62629700000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico X se observa que la inversión en portafolio ha mostrado un mejor escenario en comparación a la inversión extranjera directa. En 1990 tenemos a: Colombia, 4,00; Perú, 48,00; México, 3.985,00 millones de dólares, mientras que la economía chilena es el único país, dentro de ese año, que mostró un valor negativo, siendo este -360,80 millones de dólares. Para el año 2019, se tiene a la economía mexicana como el país con las cifras negativas, -5.572,15; las economías de Chile y Perú, se mantienen en cero mientras que la economía colombiana tiene 506,43 millones de dólares.

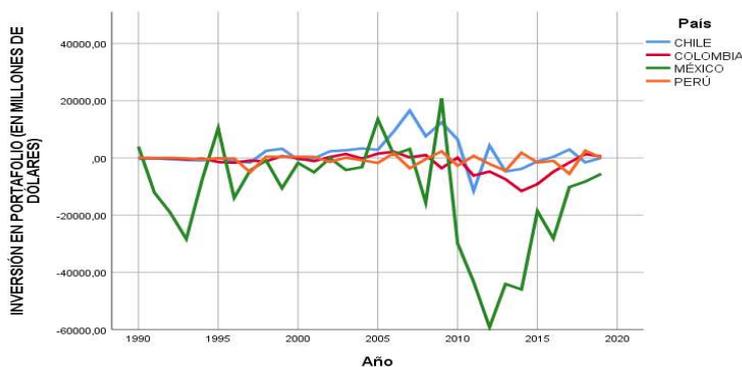


Gráfico X: Inversión en portafolio (en millones de dólares) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 10 se observa que la inversión en portafolio tuvo un escenario diferente a la IED. El flujo más bajo de las cuatro economías fue valores negativos, Chile en el 2011 con -11.483,74; Colombia en el 2014 con -11.564,82; México en el 2012 con -59.159,21 y Perú con -5.545,67 millones de dólares en el 2017. Los flujos máximos de Chile, Colombia, México y Perú fueron de: 16.532,38 en el 2007; 2.161,46 en el 2006; 20.846,73 en el 2009 y 2.532,54 millón de dólares en el 2018, respectivamente.

Tabla N° 10

Estadístico descriptivo de la Inversión en portafolio (en millones de dólares)

1990-2019

País		INVERSIÓN EN PORTAFOLIO (EN MILLONES DE DÓLARES,
CHILE	N	30
	Mínimo	-11483,73624000
	Máximo	16532,38131000
	Media	1584,9860500000
	Desv. Desviación	5219,63206000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	-11564,82108000
	Máximo	2161,46446700
	Media	-1594,2040610000
	Desv. Desviación	3309,98617400000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	-59159,20754000
	Máximo	20846,73432000
	Media	-12240,4663100000
	Desv. Desviación	18508,39920000000
PERÚ	N	30
	Mínimo	-5545,67158300
	Máximo	2532,53603800
	Media	-698,2618751000
	Desv. Desviación	1994,64909900000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico XI se observa el flujo de la presión tributaria dentro de la alianza del pacífico. Para el año de 1990 teníamos que Chile, Colombia, México y Perú poseían 8.178,06; 7.073,64; 54.626,95 y 3.671,60 respectivamente. En el 2019 todas las economías mantuvieron sus cifras en cero a excepción de Perú que tuvo un mínimo de 0,04.

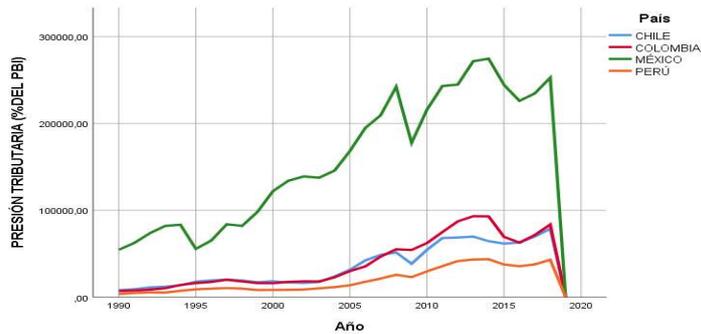


Gráfico XI: Presión tributaria (% del PBI) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 11 se observará que las presiones tributarias mínimas de los cuatro países fueron registradas en el año 2019. Los valores máximos son: para Chile de 78.796,16 en el 2018; Colombia, 93.253,99 en el 2013; México, 274.708,33 en el 2014 y Perú, 43.739,08 (porcentaje del PBI).

Tabla N° 11

Estadístico descriptivo de la Presión tributaria (% del PBI) 1990-2019

País	PRESIÓN TRIBUTARIA (% DEL PBI)	
CHILE	N	30
	Mínimo	,00027330
	Máximo	78796,16116000
	Media	35137,7106500000
	Desv. Desviación	24004,47755000000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	,00004614
	Máximo	93253,99070000
	Media	38342,2133900000
	Desv. Desviación	29655,70326000000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	,00067864
	Máximo	274708,32740000
	Media	154059,8124000000
	Desv. Desviación	79386,57690999999
PERÚ	N	30
	Mínimo	,04353360
	Máximo	43739,04844000
	Media	19098,0550000000
	Desv. Desviación	14362,22785000000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico XII se observa que la tasa de interés real en 1990, en Chile, Colombia, México y Perú fue de: 21,55%; -4,65%; 9,26% y -31,46% respectivamente. En el 2019, todos los países tuvieron cifras positivas; Chile con 0,02%; Colombia, 7,18%; México, 4,98% y Perú, 0,02%.

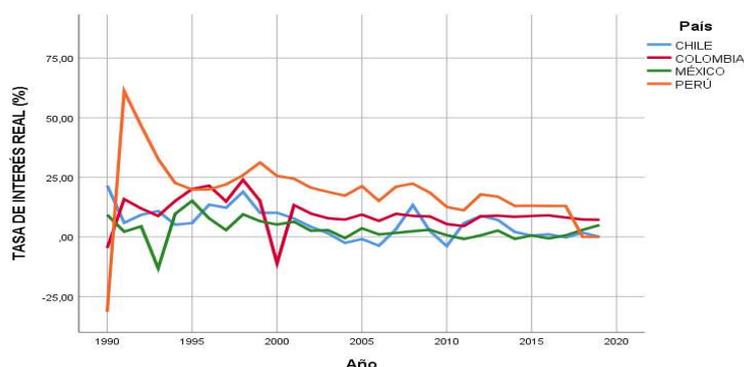


Gráfico XII: Tasa de interés real (%) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 12 se observa que la tasa de interés real ha variado sustancialmente en el tiempo, con respecto a valores máximos y mínimos. La tasa máxima de Chile fue en 1998 con 18,93% y Colombia con 23,93%; México, 15,14% en 1995 y Perú, 61,19% en 1991.

Tabla N° 12

Estadístico descriptivo de la Tasa de Interés Real (%) 1990-2019

País	TASA DE INTERÉS REAL (%)	
CHILE	N	30
	Mínimo	-3,86139718
	Máximo	21,55469920
	Media	5,7301179590
	Desv. Desviación	6,31079781300
COLOM BIA	N	30
	Mínimo	-11,13795592
	Máximo	23,93081159
	Media	9,6327592680
	Desv. Desviación	6,73544567200
MÉXIC O	N	30
	Mínimo	-13,17394589
	Máximo	15,14249920
	Media	3,1114267650
	Desv. Desviación	4,82806518200
PERÚ	N	30
	Mínimo	-31,45967671
	Máximo	61,18594165

Media	18,8738106500
Desv. Desviación	15,06417752000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico XIII se analiza el índice de precio al consumidor, teniendo al 2010 como año base para el estudio, es decir, las tres economías tendrán un valor de 100 para dicho año. En el 1990 se tiene a Chile con 29,99; Colombia, 9,40; México, 11,75 y a Perú con 3,14. Para el 2019; las cuatro economías de estudio incrementaron este índice sustancialmente, teniendo lo siguiente: Chile, 131,91; Colombia, 149,95; México, 141,54 y Perú, 129,78.

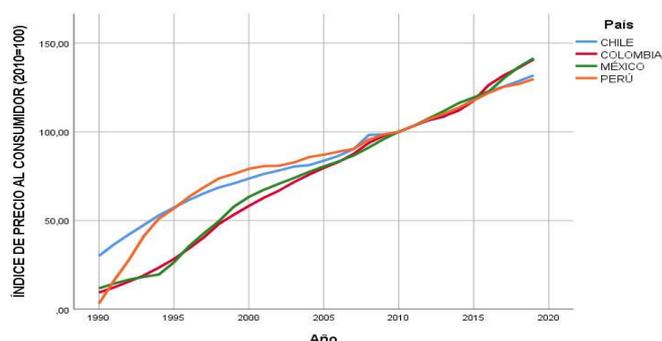


Gráfico XIII: Índice de Precio al Consumidor (2010=100) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la Tabla 13 se observará que los flujos máximos del índice de Precio al consumidor fueron registrados en el 2019. En Chile con 131,91; Colombia, 140,95; México, 141,54 y Perú, 129,78.

Tabla N° 13

Estadístico descriptivo del Índice de Precio al Consumidor (2010=100)

1990-2019

País		ÍNDICE DE PRECIO AL CONSUMIDOR (2010=100)
CHILE	N	30
	Mínimo	29,99173834
	Máximo	131,91356700
	Media	84,6443997700
	Desv. Desviación	28,26188938000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	9,40066199
	Máximo	140,95037390
	Media	74,8492206200
	Desv. Desviación	39,89557597000
MÉXICO	N	30

PERÚ	Mínimo	11,75431806
	Máximo	141,54252300
	Media	75,7635402300
	Desv. Desviación	39,60471476000
	N	30
	Mínimo	3,14317384
	Máximo	129,78454430
	Media	83,4839118900
	Desv. Desviación	32,29118995000

Fuente: Elaboración en SPSS

En el gráfico XIV se analizará el último indicador del estudio, la evolución del tipo de cambio. Se observa que la economía chilena y colombiana son las que más fluctuaciones han tenido dentro de los años de estudio. en 1990 tenemos que para tener un dólar americano se tenía que ofrecer: 304,90 pesos chilenos; 502,26 pesos colombianos; 2,81 pesos mexicanos y 0,19 soles peruanos. Para el 2019 hubo un alza en el tipo de cambio, en este punto se tuvo: 702,90 pesos chilenos; 3.280,83 pesos colombianos; 19,26 pesos mexicanos y 3,34 soles peruanos.

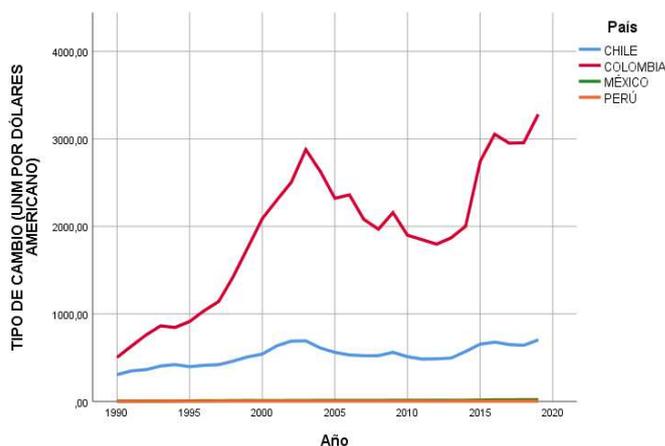


Gráfico XIV: Tipo de cambio (UNM por dólar americano) por países 1990-2019

Fuente: Elaboración en SPSS

En la tabla 14 se analiza que, el máximo valor del tipo de cambio se registró en el 2019 para Chile, Colombia y México con: 702,90; 3.280,83 y 19,26 unidades de la moneda nacional, respectivamente; en el caso de Perú, fue en el 2002 con 3,52 unidades de la moneda nacional.

Tabla N° 14

Estadístico descriptivo del Tipo de cambio (UNM por dólar americano)

1990-2019

País		TIPO DE CAMBIO (UNM POR DÓLARES AMERICANO)
CHILE	N	30
	Mínimo	304,903333330
	Máximo	702,89742260
	Media	525,6250781000
	Desv. Desviación	111,29910250000
COLOMBIA	N	30
	Mínimo	502,25925000
	Máximo	3280,83163100
	Media	1918,5848110000
	Desv. Desviación	794,61854090000
MÉXICO	N	30
	Mínimo	2,81259917
	Máximo	19,26363333
	Media	10,6729281400
	Desv. Desviación	4,80829362700
PERÚ	N	30
	Mínimo	,18788558
	Máximo	3,51650000
	Media	2,7771375800
	Desv. Desviación	,81733739400

Fuente: Elaboración en SPSS

Conclusiones y recomendaciones

En el periodo de estudio, 1990 al 2019, el país que lidera las exportaciones es México, mientras que Perú tiene la participación más baja de la región, a pesar de que en los periodos intermedios existen variaciones que ubican al Perú en una situación expectante (1995) superando a México, Chile y Colombia.

Entre los años 2011 y 2014, los países integrantes del bloque lograron sus mayores exportaciones, siendo México quien mostro los mejores resultados y Perú el resultado más bajo. Los máximos niveles de importaciones, en el bloque de la alianza del pacifico se dio para México en el 2008, para Colombia y Chile en el 2012, mientras que Perú lo obtuvo en el 2018.

Con respecto al coeficiente de apertura económica, que mide el grado de apertura económica de un país considerando su comercio exterior y su actividad global y se expresa de acuerdo a la siguiente fórmula, $CA = (X + M) / PBI$, se muestra que, para el periodo estudiado 1990 – 2019 mantienen un incremento a excepción de la economía peruana, con lo cual se podría deducir que la economía peruana se centra más en el mercado interno que al mercado exterior.

El promedio de coeficiente económico para las cuatro economías de la alianza del pacífico para el 2019, es de 13.18. Colombia y Chile se sitúan sobre el promedio; mientras que México y Perú están muy por debajo del promedio. El mejor año para Perú en cuanto al índice de apertura económica se da en el 2008 (53.71).

Se puede apreciar que dentro del bloque de la alianza del pacífico y para el periodo en estudio (1990-2019) del 100% de exportaciones 21.84% corresponden a exportaciones de productos tradicionales y 78.16% corresponden a exportaciones de productos no tradicionales. Para el mismo periodo del total de exportaciones de productos tradicionales en la alianza del pacífico Chile lidera con el 23.25%, mientras que, en el caso de exportación de productos no tradicionales, México lidera con el 92.61% del total para el periodo en estudio.

El más alto nivel de importaciones de bienes de consumo se da en el año 2019 y lo lidera México con el 61.36%, seguido por Chile con el 20.18%, el tercer lugar lo ocupa Colombia con 12.58% Finaliza la tabla Perú con el 5.88%

Con respecto a las importaciones de bienes de capital durante el periodo de estudio, los valores máximos se presentan en el año 2019 y la lista lo lidera México.

En tanto, para el caso de las importaciones de bienes intermedios dentro de la región, en el acumulado 1990-2019, México lidera, seguido por Perú. También se debe indicar que, dentro del periodo en estudio, el año 2019, marca una baja significativa en la presión tributaria y tasas de interés real positivas.

Con respecto al indicador de tipo de cambio se puede apreciar que las economías más fluctuantes son la colombiana y la chilena. Por otro lado, el año 2019 marca el registro de los máximos valores para las economías chilenas, colombiana y mexicana, mientras que el valor máximo del tipo de cambio para la economía peruana se registra en el año 2002.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, C. (2017). *Evolución del Comercio Internacional de Servicios en los Países miembros de la ALADI período 1995 – 2015*. Secretaría General ALADI.
- Balassa, B. (1964). *La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Baldwin, R. (2017). *La gran convergencia Migración, tecnología y la nueva globalización*. Recuperado de <http://www.antonibosch.com/libro/la-gran-convergencia>
- Briceño, J. (2018). El estudio de la integración regional y del regionalismo en América latina: entre la influencia europea y el pensamiento propio. *Análisis Político*, 31(94). Bogotá. Colombia.
- Cardona, G. (2019). *Integración económica y cooperación internacional: entre el multilateralismo, el regionalismo y la supranacionalidad*. Editorial: Lasallista, 114. CEIPA. Colombia.
- Cataño, J. (2001). ¿Por qué el predominio de la teoría neoclásica? *Cuadernos de economía*, 20(34). Bogotá, Colombia.
- CEPAL (2016). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile.
- Clemente, D. (2018). *El regionalismo post-hegemónico hoy: ¿un aporte sudamericano a la teoría de las RR. II. globales?*

- De La Reza, G. (2013). The Open Regionalism and Its Theoretical Renewal: an Analytical Agenda. *Revista del CESAL*, 1(16), 207-229. Universidad de Varsovia. Polonia.
- Duesenberry, J. (1949). *El consumo y la teoría del ingreso relativo*. Estados Unidos.
- Dunning, John. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Estados Unidos.
- Falomir, N. (2013). Unasur's Identity: post-neoliberal or post-hegemonic Regionalism? *Revista Ciencias Sociales*, 97-109. Universidad Nacional de la Plata. Argentina.
- Fernández, A. (1971). *Las implicaciones del teorema Heckscher Ohlin-Samuelson en la teoría de la planificación*. Universidad de Madrid- España, 53.
- Fuentes, J. (1994). El regionalismo abierto y la integración económica. En: *Revista de la CEPAL*, no 53. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Garcés, J. (2014). Revisión crítica de los postulados clásicos del comercio internacional: un ejercicio empírico sobre Colombia y Perú. *Finanzas, Política, Economía*, 7(1), 147-168. Universidad Católica de Colombia. Colombia.
- Heckscher, E. y Ohlin, B. (1977). *Comercio interregional e internacional*. Suecia
- Ibarra, D. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía Informa*, 1(397). Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Jiménez, F. (1999). *Macroeconomía Keynesiana de la determinación de los niveles de producción y empleo*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

Kalmanovitz, S. (2000). *Oportunidades y riesgos de la globalización para Colombia*. Editorial del Banco Central de Colombia.

Keynes, J. (1936). *Teoría general de empleo, el interés y el dinero*. Editorial: Palgrave Macmillan

Liquitaya, J. (2012). El consumo y el efecto trinquete en América Latina. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, VII(2), 7-25. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México.

Mantilla, S. (2018). *El futuro ya no es lo que era: La teoría de la gran convergencia de Richard Baldwin*. Instituto de Estrategia Internacional. China.

Marchal, M. (1970). *Integración y Regionalización de la Economía Europea*. Editorial Seminario y Ediciones. España.

Marshall, A. (1890). *Principios de la Economía*. London: Macmillan. Recuperado 2012-12-07.

Mendoza, C. (2014). Revisión Crítica de las teorías de la integración económica regional. *Revista Científica Teorías, Enfoques y Aplicaciones en las Ciencias Sociales*. 7(15), 29-30.

Morettini, M. (2020). *Principales teorías macroeconómicas sobre el consumo*. Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina.

Petit, J. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista venezolana de análisis de la coyuntura*, XX(1), 137-162. Universidad Simón Bolívar. Venezuela.

Quiroz, L. (15 de Mayo del 2012). Fundamento del modelo económico H-O (Modelo Heckscher-Ohlin). *Economía y Finanzas Internacionales*. Recuperado de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria->

neoclasica/18-fundamentos-del-model-economico-h-0-modelo-heckscher-ohlin.

Renau, J. (1996). El porqué, el cómo y el dónde de la internacionalización de la empresa. *Revista asturiana de economía*, 1(6). Universidad de Valencia. España.

Ros, J. (2012). La Teoría General de Keynes y la macroeconomía moderna. *Investigación económica*, LXXI(279), 19-37. México.

Sierralta, A. (2014). *Teoría evolutiva del comercio internacional*. Editorial ESAN. Lima.

Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Editorial William Strahan and Thomas Cadell.

RESOLUCIÓN JEFATURAL Nº 0292-2021-UCV-LN-EPG-F05L01/J-INT

Los Olivos, 11 de enero de 2021

VISTO:

El expediente presentado por **Cosio Borda Ricardo Fernando** solicitando autorización para sustentar su Tesis titulada: **Determinantes de la integración económica en la Alianza del Pacífico 1990-2019**; y

CONSIDERANDO:

Que el(la) Maestro(a) **Cosio Borda Ricardo Fernando**, ha cumplido con todos los requisitos académicos y administrativos necesarios para sustentar su Tesis y poder optar el Grado de Doctor en Administración;

Que, el proceso para optar el Grado de Doctor está normado en los artículos del 22° al 32° del Reglamento para la Elaboración y Sustentación de Tesis de la Escuela de Posgrado;

Que, en su artículo 30° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo que a la letra dice: *“Para efectos de la sustentación de Tesis para Grado de Maestro o Doctor se designará un jurado de tres miembros, nombrados por la Escuela de Posgrado o el Director Académico de la Filial en coordinación con el Jefe de la Unidad de Posgrado; uno de los miembros del jurado necesariamente deberá pertenecer al área relacionada con el tema de la Tesis”*;

Que, estando a lo expuesto y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE:

Art. 1°.- AUTORIZAR, la sustentación de la Tesis titulada: **Determinantes de la integración económica en la Alianza del Pacífico 1990-2019** presentado por **Cosio Borda Ricardo Fernando**.

Art. 2°.- DESIGNAR, como miembros jurados para la sustentación de la Tesis a los docentes:

Presidente	: Dr. Arturo Eduardo Melgar Begazo
Secretario	: Dr. Carlos Oswaldo Venturo Orbegoso
Vocal (Asesor de la Tesis)	: Dra. Irma Milagros Carhuancho Mendoza

Art. 3°.- SEÑALAR, como lugar, día y hora de sustentación, los siguientes:

Lugar	: Posgrado
Día	: 19 de enero del 2021
Hora	: 09:00 a.m.

Regístrese, comuníquese y archívese.



Dr. Carlos Venturo Orbegoso
Jefe
Escuela de Posgrado – Campus Lima Norte

