



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN
GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO REGIONAL**

TESIS

**UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL: COMPETITIVIDAD,
INFORMALIDAD Y CORRUPCIÓN EN EL PERÚ (2022)**

**PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
ECONOMIA MENCION GESTION PÚBLICA Y DESARROLLO
REGIONAL**

AUTOR

Br. SERNAQUE MONTES PIERO ALEJANDRO

ASESOR:

Mg. CARLOS ALEJANDRO DÁVILA NUÑEZ

CODIGO ORCID: 0000-0002-7621-2523

CUSCO-PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL: COMPETITIVIDAD, INFORMALIDAD Y CORRUPCIÓN EN EL PERÚ (2022)

presentado por: PIERO ALEJANDRO SERMAQUE MONTES con DNI Nro.: 70584353 presentado por: con DNI Nro.: para optar el título profesional/grado académico de MAESTRO EN ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO REGIONAL


Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 01 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 10 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 13 de ENERO de 2025



Firma

Post firma CARLOS ALEJANDRO OÁVILA NUÑEZ

Nro. de DNI 46133307

ORCID del Asesor 0000-0002-7621-2523

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259: 420513584

PIERO ALEJANDRO SERNAQUE MONTES

UN ANÁLISIS INSTITUCIONALCOMPETITIVIDAD.TESIS MAESTRIA SERNAQUE.pdf

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:420513584

Fecha de entrega

12 ene 2025, 11:56 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

13 ene 2025, 12:02 a.m. GMT-5

Nombre de archivo

UN ANÁLISIS INSTITUCIONALCOMPETITIVIDAD.TESIS MAESTRIA SERNAQUE.pdf

Tamaño de archivo

1.1 MB

124 Páginas

25,382 Palabras

143,449 Caracteres




10% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe


- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 16 palabras)

Fuentes principales

- 9%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 6%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
10 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
ESCUELA DE POSGRADO

INFORME DE LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES A TESIS

Dra. NELLY AYDE CAVERO TORRE, Directora General de la Escuela de Posgrado, nos dirigimos a usted en condición de integrantes del jurado evaluador de la tesis intitulada **UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL: COMPETITIVIDAD, INFORMALIDAD Y CORRUPCIÓN EN EL PERÚ (2022)** del Br. **PIERO ALEJANDRO SERNAQUE MONTES**. Hacemos de su conocimiento que el sustentante ha cumplido con el levantamiento de las observaciones realizadas por el Jurado el día **DIECIOCHO DE DICIEMBRE DE 2024**.

Es todo cuanto informamos a usted fin de que se prosiga con los trámites para el otorgamiento del grado académico de MAESTRO EN ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO REGIONAL.

Cusco, 08 de enero de 2025

DR. WALTER CLAUDIO BEIZAGA RAMÍREZ
Primer Replicante

DRA. RUTH MERCEDES GARCIA PACHECO
Segundo Replicante

DRA. ANA MARIA VILLAFUERTE PEZO
Primer Dictaminante

MGT. JOSE OROS CALDERON
Segundo Dictaminante

Dedicatoria

A mis padres, que son mi norte y sur, mi este y oeste. Ellos dos son los más fuertes, mis ejemplos a seguir. Si vuelvo a nacer, si vuelvo a existir, solo quiero a mis gigantes del corazón.

Agradecimientos

A mi asesor Carlos Alejandro Dávila Núñez, un guía intelectual en mi carrera de economista.

Índice general

Dedicatoria.....	II
Agradecimientos	III
Índice general.....	IV
Lista de Tablas	VIII
Lista de Figuras.....	IX
Abstract.....	X
Resumen.....	XI
1. CAPITULO I : PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación problemática.....	1
1.2. Formulación del problema	4
1.2.1. Problema general	4
1.2.2. Problemas específicos.....	4
1.3. Justificación de la investigación.....	5
1.4. Objetivos de la investigación	6
1.4.1. Objetivo general.....	6
1.4.2. Objetivos específicos	7
2. CAPITULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	8
2.1. Bases teóricas	8
2.1.1. Instituciones	8

2.1.2.	Competitividad de un Estado.....	11
2.1.3.	Corrupción	17
2.1.4.	Informalidad.....	26
2.2.	Marco conceptual (palabras clave).....	34
2.3.	Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte).....	35
2.4.	Hipótesis.....	41
2.4.1.	Hipótesis general.....	41
2.4.2.	Hipótesis específicas.....	41
2.5.	Identificación de variables e indicadores	41
2.6.	Operacionalización de variables.....	39
3.	CAPITULO III: METODOLOGÍA	43
3.1.	Ámbito de estudio: localización política y geográfica.....	43
3.2.	Tipo y nivel de investigación	43
3.3.	Unidad de análisis	44
3.4.	Población de estudio.....	44
3.5.	Tamaño de muestra	44
3.6.	Técnicas de selección de muestra.....	44
3.7.	Técnicas de recolección de información	45
3.8.	Técnicas de análisis e interpretación de la información.....	45

3.9. Técnicas para demostrarla verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	46
4. CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	47
4.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados	47
4.1.1. Competitividad en el Perú-2022	47
4.1.2. Informalidad.....	61
4.1.3. Corrupción	65
4.1.4. Pruebas de hipótesis.....	71
4.1.5. Normalidad de los datos.....	72
4.2.1. Presentación de resultados	78
4.2.2. Discusión de resultados.....	80
5. CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	88
5.1. Conclusiones	88
5.2. Recomendaciones.....	90
REFERENCIAS IBLIOGRAFÍCAS	92
ANEXOS	95
Anexo 1:Matriz de Consistencia.....	95
Anexo 2: Medios de verificación.....	98
Índice de Competitividad- INCORE 2022.....	98
Índice de Corrupción- Contraloría General de la República (por provincia)	99

Índice de Corrupción- Contraloría General de la República (por provincia y región)	100
Índice de informalidad por departamento	109

Lista de Tablas

Tabla 1 Escala de Competitividad	47
Tabla 2 Escala de Informalidad	61
Tabla 3 Escala de Corrupción	65
Tabla 4 Número de entidades evaluadas para la estimación del INCO, por nivel de gobierno...	67
Tabla 5 Gasto público por nivel de gobierno, 2022.....	67
Tabla 8 Interpretación del coeficiente de Pearson	71
Tabla 6 Resumen del procesamiento de los casos	72
Tabla 7 Pruebas de normalidad.....	72
Tabla 9 Correlación de Pearson	74
Tabla 10 Primera Hipótesis Especifica	75
Tabla 11 Segunda Hipótesis Especifica.....	76
Tabla 12 Tercera Hipótesis Especifica.....	77

Lista de Figuras

Figura 1 Mapa del pilar económico (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)	50
Figura 2 Pilar Infraestructura (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10).....	52
Figura 3 Pilar Salud (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)	54
Figura 4 Pilar Educación (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10).....	56
Figura 5 Pilar Laboral (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10).....	58
Figura 6 Pilar Instituciones (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10).....	60
Figura 7 COSTO DE LA CORRUPCIÓN SEGÚN MACRORREGIÓN, 2022.....	70
Figura 8 Gráficos Q-Q de las variables Informalidad y Competitividad.....	73
Figura 9 Grafico Q-Q de la variable Corrupción.....	73
Figura 10 Efectos de la formalización	81

Abstract

The present research, titled *An Institutional Analysis: Competitiveness, Informality, and Corruption in Peru (2022)*, aimed to determine the relationship between competitiveness, informality, and corruption in Peru during the year 2022. The results of the Pearson correlation analysis show a significant negative correlation between competitiveness and informality ($r = -0.866$, $p = 0.000$), indicating that an increase in informality is associated with a notable decrease in competitiveness. Similarly, the relationship between informality and corruption is moderately negative ($r = -0.652$, $p = 0.000$), suggesting that an increase in informality is related to a reduction in corruption levels, likely due to a lack of institutional control in informal sectors. On the other hand, there is a moderate positive correlation between competitiveness and corruption ($r = 0.503$, $p = 0.010$), indicating that, although corruption increases, competitiveness is not negatively impacted.

Regarding the specific objectives, the first result shows a moderate positive relationship between competitiveness and corruption, while the second reflects a considerable negative relationship between competitiveness and informality. The third result highlights that informality is associated with a moderate reduction in corruption levels. In summary, the study concludes that informality negatively affects competitiveness, while corruption, although present, is moderately related to an increase in competitiveness, and in highly informal settings, corruption tends to decrease. These results are significant but do not indicate a causal relationship.

Keywords: Institutionalism, Weak States, Strong States, Consensually Weak States, Competitiveness, Corruption, Informality.

Resumen

La presente investigación titulada, Un análisis institucional: Competitividad, Informalidad y Corrupción en el Perú (2022), tuvo como objetivo determinar la relación entre competitividad, informalidad y corrupción en Perú durante el año 2022. Los resultados del análisis de correlación de Pearson muestran una correlación negativa significativa entre competitividad e informalidad ($r = -0.866$, $p = 0.000$), lo que indica que un aumento en la informalidad está asociado con una disminución notable en la competitividad. Asimismo, la relación entre informalidad y corrupción es negativa moderada ($r = -0.652$, $p = 0.000$), sugiriendo que un incremento en la informalidad está relacionado con una reducción en los niveles de corrupción, probablemente debido a la falta de control institucional en sectores informales. Por otro lado, existe una correlación positiva moderada entre competitividad y corrupción ($r = 0.503$, $p = 0.010$), lo que sugiere que, aunque la corrupción aumente, la competitividad no se ve afectada de forma negativa.

En cuanto a los objetivos específicos, el primer resultado muestra una relación positiva moderada entre competitividad y corrupción, mientras que el segundo refleja una relación negativa considerable entre competitividad e informalidad. El tercer resultado destaca que la informalidad se asocia con una reducción moderada en los niveles de corrupción. En resumen, el estudio concluye que la informalidad afecta negativamente la competitividad, mientras que la corrupción, aunque presente, está moderadamente relacionada con un incremento en la competitividad, y que en escenarios con alta informalidad, la corrupción tiende a disminuir. Estos resultados son significativos, pero no indican una relación causal.

Palabras clave: Institucionalismo, Estados débiles, Estados fuertes, Estados consensualmente débiles, competitividad, corrupción, informalidad.

CAPITULO I : PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

Las empresas informales representan más del 70% del empleo en los países en desarrollo (Banco Mundial, 2023). Estas empresas suelen ser menos productivas debido a su limitado acceso a servicios públicos vinculados a la formalidad, así como a las distorsiones que enfrentan para evitar ser detectadas, como la reducción de inversiones o la sustitución de capital por trabajo. La informalidad les impide alcanzar su máximo potencial, lo que genera una significativa brecha de productividad en comparación con las empresas formales.

En Perú, la Cámara de Comercio (ComexPerú) señaló en junio de 2024 que la productividad laboral ha estado en declive desde 2021, con niveles actuales inferiores a los de 2019. Este descenso representa un desafío crítico para promover la formalización, incrementar los salarios y reducir el desempleo, en gran parte debido a la falta de capital físico e infraestructura. Esta situación de vulnerabilidad ha provocado la pérdida de más de 700,000 empleos entre 2021 y 2023. El problema se agrava por la alta concentración del empleo en sectores poco productivos como el agropecuario, alojamiento, restaurantes y comercio, que en conjunto representan el 50.4% de los empleos. La insuficiencia de bienes y servicios públicos esenciales, como infraestructura, intensifica la informalidad y la baja productividad en estos sectores clave, obstaculizando así un desarrollo económico equilibrado.

Un caso similar, en cuanto a la informalidad, corrupción y competitividad se evidencia en Colombia, datos microeconómicos demuestra una correlación significativa entre la evasión fiscal, y la participación en relaciones clientelistas (corrupción). Los individuos que participan en el clientelismo, conocidos como "clientes", son más propensos a evadir impuestos. Reflejando el funcionamiento de la política en estados débiles (Fergusson, Molina, & Robinson, 2021).

Al competir en mercados con menores costos y calidad, también restringen el crecimiento de las empresas formales y limitan su capacidad de aprovechar economías de escala (Banco Mundial, 2023). Un costo adicional de la informalidad es el desvío de recursos hacia la evasión de impuestos y la protección frente al control gubernamental, en un proceso similar a la "búsqueda de rentas" (rent seeking) (Banco Interamericano de Desarrollo, 2011). Esta dinámica obliga a las empresas formales a utilizar más intensivamente recursos menos regulados, lo que en los países en desarrollo se traduce en un menor uso de mano de obra. Además, las empresas informales utilizan infraestructura y servicios públicos sin contribuir con los impuestos necesarios para financiarlos, lo que genera un ciclo vicioso que perpetúa la informalidad.

La presencia de corrupción en el sector informal se manifiesta principalmente a través del clientelismo y la evasión fiscal, creando un entorno en el que las empresas informales buscan evitar el control estatal. En lugar de invertir en su crecimiento y formalización, estas empresas dedican recursos a sobornos o a mantener relaciones clientelistas que les permitan operar sin supervisión. Esta situación fomenta un ciclo vicioso: la falta de transparencia y regulación en el sector informal incentiva la corrupción y desalienta la formalización. Además, la ausencia de una supervisión estatal efectiva crea un ambiente propicio para la corrupción, donde los recursos que podrían contribuir al desarrollo nacional se pierden en actividades no reguladas

En tal sentido, el Banco Central (2008) define a la informalidad como una respuesta distorsionada de una economía excesivamente regulada tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Esta distorsión implica una asignación ineficiente de recursos, lo que resulta en la pérdida, al menos parcial, de los beneficios de operar dentro de la legalidad, como la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal y la participación en mercados internacionales, es decir, competitividad. Para evitar el control estatal, muchas empresas

informales se mantienen pequeñas, operan por debajo de su tamaño óptimo, recurren a canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y dedican recursos a ocultar sus actividades o sobornar a funcionarios, Casos recientes de corrupción en Perú, como el uso indebido de fondos públicos destinados a infraestructura o la manipulación de contratos públicos, ejemplifican cómo la corrupción se entrelaza con la competitividad e informalidad. En sectores de alta informalidad, como el comercio y la construcción, es común que las empresas eviten regulaciones mediante sobornos o la elusión de impuestos. Este entorno corrupto no solo debilita las instituciones, sino que también desalienta a las empresas formales de invertir en estos sectores debido al entorno poco competitivo y poco transparente. En última instancia, esta situación perpetúa la vulnerabilidad económica, al mantener a las empresas informales fuera del sistema regulatorio y privar al Estado de ingresos fiscales que podrían utilizarse para fomentar un crecimiento inclusivo y sostenible, lo que se denomina corrupción.

Según Acemoglu (2005), la falta de capacidades esenciales del Gobierno, como el control de la violencia, la aplicación de las leyes, la recaudación de impuestos, la regulación de la actividad económica y la provisión de bienes públicos a gran parte de la población, representa un obstáculo considerable para el desarrollo económico y la estabilidad política en muchos países.

La ausencia de competitividad, definida como el conjunto de instituciones, políticas y factores que influyen en la productividad de un país, con el fin de lograr un crecimiento económico sostenido y asegurar la prosperidad de las naciones (BCRP, 2011). Y la existencia de corrupción, definida como la evidencia del uso indebido de cargos públicos para el beneficio propio, así como el grado de abuso de poder delegado, relacionado al comportamiento doloso (Contraloría General de la República, 2024). Son características, son lo que denomina Acemoglu; un “Estado Débil”, es decir, altos índices de informalidad, corrupción y falta de

competitividad. Pues el “Estado” tiene un carácter clientelista o corrupto, donde está presente el intercambio de votos por beneficios particularistas como dinero, empleos y otras recompensas privadas (Fergusson, Molina, & Robinson, 2021).

Aunque los estados frágiles pueden beneficiarse de la construcción de capacidades, muchos enfrentan desafíos importantes para lograrlo. Si bien se reconoce ampliamente que los incentivos políticos juegan un papel clave en la persistencia de estados débiles, y disponemos de una serie de modelos teóricos que explican estos mecanismos, las descripciones empíricas detalladas de dichos incentivos y los obstáculos que plantean para el fortalecimiento del Estado son escasas.

En este contexto, se buscará identificar empíricamente los incentivos y obstáculos presentes en el Perú para la construcción de capacidades estatales, enfocándose en la relación entre competitividad, informalidad y corrupción en el país, con especial atención al año 2022.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

1. ¿Qué relación tiene la competitividad, informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es la relación entre la competitividad y la corrupción en Perú en el año 2022?
2. ¿De qué manera se vinculan la competitividad y la informalidad en el contexto peruano para el año 2022?
3. ¿Cómo se interrelacionan la informalidad y la corrupción en Perú durante el año 2022?

1.3. Justificación de la investigación

La presente investigación es de gran relevancia debido a que aborda tres problemáticas críticas para el desarrollo económico y social del Perú: la competitividad, la informalidad y la corrupción, tres factores estrechamente relacionados que afectan significativamente el crecimiento sostenido y la prosperidad del país. La importancia de esta investigación radica en la necesidad de comprender la interacción entre estos factores, ya que su adecuada gestión y control son claves para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, fomentar la formalización de las actividades económicas y fortalecer la institucionalidad en el país.

En primer lugar, el estudio de la competitividad económica es crucial para identificar los desafíos estructurales que enfrenta el Perú, tales como la baja productividad, la falta de inversión en infraestructura y las limitaciones en acceso a servicios básicos, como el crédito y la tecnología. Estas barreras no solo restringen el desarrollo de las empresas, sino que también agravan la informalidad, afectando negativamente la productividad y la capacidad del país de insertarse en los mercados internacionales.

En segundo lugar, el alto nivel de informalidad en la economía peruana, que supera el 70% del empleo según el Banco Mundial (2023), representa un obstáculo fundamental para el desarrollo económico del país. Las empresas informales, al operar fuera de los marcos legales, carecen de acceso a beneficios esenciales como protección legal, servicios públicos y financiamiento formal. Esto no solo limita su crecimiento y competitividad, sino que también perpetúa un ciclo de pobreza y desigualdad, además de reducir los ingresos fiscales del Estado, lo que a su vez limita su capacidad para proporcionar servicios públicos de calidad.

En tercer lugar, la corrupción socava la confianza en las instituciones públicas y distorsiona el funcionamiento eficiente de los mercados. La corrupción incrementa los costos de

hacer negocios, desalienta la inversión y profundiza la desigualdad social. En un entorno corrupto, las empresas formales y honestas se ven perjudicadas al competir en desventaja frente a aquellas que recurren a sobornos o evaden regulaciones. De acuerdo con la Contraloría General de la República (2024), la corrupción en el sector público es un problema estructural que afecta el desarrollo sostenible del país y dificulta la implementación de políticas efectivas para reducir la informalidad y aumentar la competitividad.

Dada esta compleja interrelación entre competitividad, informalidad y corrupción, el estudio propuesto no solo es pertinente para diagnosticar la situación actual del Perú, sino que también es fundamental para generar recomendaciones que apoyen el diseño de políticas públicas más efectivas. Este análisis permitirá identificar los principales obstáculos que enfrentan tanto las empresas como las instituciones públicas y privadas para mejorar la productividad y fomentar un ambiente económico más competitivo y transparente.

Finalmente, los resultados de esta investigación contribuirán al debate académico y al desarrollo de soluciones prácticas para los formuladores de políticas públicas, instituciones internacionales y organismos de control, quienes podrán utilizar esta información para desarrollar estrategias más efectivas en la lucha contra la informalidad y la corrupción, así como para mejorar la competitividad del Perú en un contexto global cada vez más exigente.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

1. Analizar la relación que tiene la competitividad, informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022.

1.4.2. Objetivos específicos

1. Determinar la relación entre la competitividad y la corrupción en Perú para el año 2022.
2. Examinar cómo se vinculan la competitividad y la informalidad en Perú en el año 2022.
3. Evaluar la relación entre la informalidad y la corrupción en Perú durante el año 2022.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. *Instituciones*

North describe las instituciones como las "reglas del juego" que rigen una sociedad, configurando la interacción entre las personas en los ámbitos político, social y económico mediante la imposición de restricciones. Estas restricciones abarcan tanto reglas formales, como leyes y reglamentos, como también limitaciones informales, tales como normas culturales y códigos de conducta, junto con los mecanismos para hacerlas cumplir. Bajo esta perspectiva, las instituciones comprenden componentes formales e informales que orientan el comportamiento humano y resultan fundamentales para el buen funcionamiento de una sociedad cuando se implementan de manera adecuada (North D. , 1990). Dentro de la teoría moderna de la corriente institucional, Acemoglu y Robinson distinguen entre instituciones inclusivas y extractivas. Las instituciones inclusivas fomentan la participación de los miembros de la sociedad en igualdad de condiciones, asegurando que las mismas reglas se apliquen a todos. En contraste, las instituciones extractivas están diseñadas para beneficiar a élites o grupos específicos, como los grupos políticos de presión (lobbies) (Acemoglu & Robinson, 2012).

Los mecanismos de aplicación juegan un papel fundamental en el marco institucional de una sociedad, influyendo significativamente en su desempeño económico. Según Yeager (1998, p. 10), estos mecanismos constituyen el factor individual más relevante para explicar las diferencias en el rendimiento económico. Por su parte, North resalta que la función primordial de las instituciones es reducir la incertidumbre al proporcionar una estructura estable para la interacción humana. Tanto las instituciones formales como las informales evolucionan de manera

continua, modificando las opciones disponibles. Este cambio ocurre de forma gradual debido a la influencia persistente de las restricciones informales (North, 1990, p. 6).

North también establece una distinción clave entre instituciones y organizaciones, definiendo a las organizaciones como grupos de individuos que se unen con un propósito común para alcanzar objetivos específicos. El análisis de las organizaciones implica estudiar sus estructuras de gobierno, habilidades y procesos de aprendizaje práctico, los cuales determinan su éxito a lo largo del tiempo. La interacción entre instituciones y organizaciones resulta esencial, ya que las primeras proporcionan las reglas fundamentales, mientras que las segundas actúan como agentes de cambio institucional. North argumenta que es crucial separar el análisis de las reglas subyacentes de las estrategias de los actores, como un paso necesario para desarrollar una teoría coherente sobre las instituciones (North, 1990, p. 5).

Para comprender las instituciones, es necesario entender qué son, cómo y por qué se configuran y mantienen, así como las consecuencias que generan en distintos contextos. Este proceso de comprensión implica analizar qué función cumplen, cómo operan, por qué lo hacen de esa manera, cómo pueden ser creadas o modificadas y, en caso necesario, cómo transmitir ese conocimiento a otros. En términos generales, las instituciones son normas o prescripciones que los seres humanos emplean para organizar interacciones repetitivas y estructuradas en diversos ámbitos, como familias, vecindarios, mercados, empresas, clubes deportivos, iglesias, asociaciones privadas y gobiernos en diferentes niveles. Las personas que interactúan en escenarios regidos por estas reglas enfrentan decisiones sobre las acciones y estrategias que adoptan, decisiones que conllevan consecuencias tanto para ellos mismos como para quienes los rodean (Ostrom, 2015).

Las oportunidades y restricciones que enfrentan las personas en una situación específica, la información a la que tienen acceso, los beneficios que obtienen o de los que son excluidos, y su razonamiento sobre esa situación, están condicionados por las reglas (o la falta de ellas) que estructuran dicho contexto. Además, estas reglas son el resultado de interacciones entre individuos en otros niveles más profundos. Por ejemplo, las normas que seguimos al conducir diariamente hacia el trabajo fueron diseñadas en su momento por funcionarios que operaban dentro de un marco de reglas de decisión colectiva que orientaban sus deliberaciones y resoluciones. Si quienes diseñan o modifican las reglas no comprenden cómo una combinación particular de normas afecta las acciones y los resultados en un entorno cultural, social, económico, político y ecológico específico, los cambios realizados pueden generar consecuencias inesperadas, e incluso desastrosas (Ostrom, 2015).

2.1.1.1. Política y economía en estados débiles y fuertes

Ahora existe una amplia y creciente literatura sobre la influencia de la política en los resultados económicos. Gran parte de esta literatura se basa en una idea central del trabajo de Douglass North: la estructura políticamente determinada de los derechos de propiedad no necesariamente maximiza la eficiencia o el potencial de crecimiento de la economía; en su lugar, busca maximizar los beneficios para los gobernantes o los grupos políticamente poderosos. Por ejemplo, en su famoso libro "Structure and Change in Economic History", North enfatiza la "tensión persistente entre la estructura de propiedad que maximizaba las rentas del gobernante (y su grupo) y un sistema eficiente que reducía los costos de transacción y fomentaba el crecimiento económico" (North, 1981, pág. 25).

Si bien una estructura de derechos de propiedad que limite la expropiación potencial fomenta la inversión de los ciudadanos y generalmente es beneficiosa para el crecimiento

económico, los gobernantes intentarán aumentar su parte de los ingresos mediante impuestos o expropiación. Por lo tanto, esta visión sugiere que "un gobierno limitado" y restricciones al poder del Estado, especialmente en su capacidad para imponer impuestos, generalmente estimularán el crecimiento (Acemoglu D. , 2005). Aunque hay numerosos ejemplos de un desempeño económico desastroso bajo élites políticas interesadas y gobernantes con escasos controles sobre su poder, muchas experiencias de crecimiento exitoso, especialmente en el este de Asia, también han ocurrido bajo la tutela de estados fuertes. Por ejemplo, en Corea del Sur, el General Park dirigió un régimen altamente autoritario, con pocos controles formales sobre el poder del Estado, y utilizó los recursos del Estado para ayudar a la industrialización en alianza con los grandes chaebols (siempre que no representaran una amenaza para su poder político).

2.1.2. Competitividad de un Estado

De acuerdo con esto, una gran cantidad de trabajos en ciencias políticas, especialmente en el contexto de la política africana, considera que el principal obstáculo para el desarrollo económico no es la fortaleza del Estado, sino la falta de "capacidad" estatal, es decir, el poder estatal o el monopolio sobre la violencia. Los politólogos y sociólogos han acuñado el término "estado débil" para describir situaciones en las que el Estado tiene una capacidad limitada para recaudar impuestos y regular, y, en consecuencia, argumentan que no puede desempeñar un papel en el desarrollo o no crear un ambiente óptimo para el crecimiento económico, desalentando la inversión. Por ejemplo, Migdal (1988, p. 33) señala: "En partes del Tercer Mundo, la incapacidad de los líderes estatales para lograr predominancia en grandes áreas de sus países ha sido sorprendente...La ineficacia de los líderes estatales que han enfrentado barreras impenetrables para la predominancia estatal se ha debido a la naturaleza de las sociedades con

las que se han enfrentado, desde la resistencia planteada por jefes, terratenientes, caciques, campesinos ricos, líderes de clanes, ...".

Herbst (2000) sugiere que el fracaso económico de las naciones africanas está directamente relacionado con la incapacidad de sus estados para dominar y extraer recursos del resto de la sociedad, y contrasta esto con el éxito de Corea del Sur y Taiwán, donde el estado ha sido tanto política como económicamente más poderoso. Él argumenta que "los estados de Corea del Sur y Taiwán han podido extraer tantos recursos de sus sociedades en parte porque la necesidad de estar constantemente vigilantes provocó que el estado desarrollara mecanismos eficientes para recolectar recursos y controlar grupos disidentes" (pág. 115), relacionando así la capacidad estatal con la competitividad que brinda un estado, es decir ,a medida que un estado provee de bienes y servicios a sus gobernados , este se vuelve competitivo , generando un ambiente optimo para la inversión y por tanto, generando crecimiento económico.

El mismo North era consciente de que los problemas creados por el excesivo poder de los gobernantes era solo una cara de la moneda, y argumentó que el estado, con su monopolio de la violencia legítima en la sociedad, tiene un papel importante para hacer cumplir los contratos y reducir los costos de transacción. La teoría tradicional de las finanzas públicas reconoce de manera similar el potencial del estado en la provisión de bienes públicos y la regulación, aunque generalmente ignora las motivaciones interesadas de quienes controlan el estado (Atkinson & Stiglitz, 1980). Estas consideraciones sugieren que, tal como argumentan muchos politólogos, las severas restricciones a la capacidad del estado para recaudar impuestos, regular y coaccionar a los ciudadanos podrían ser perjudiciales para el desempeño económico, es decir , poco competitivos.

Por tanto, los estados débiles como los fuertes generan distorsiones en la asignación de recursos, y, en consecuencia, tanto los estados excesivamente débiles como los excesivamente fuertes probablemente actúan como impedimentos para el desarrollo económico, ideas que comparten institucionalistas como North (1981) y Ostrom (2013). Mientras que los estados fuertes tienden a imponer altos impuestos, desalentando la inversión y el esfuerzo emprendedor de los ciudadanos, los estados débiles no invierten lo suficiente en bienes públicos como infraestructura, carreteras, normas legales para hacer cumplir contratos, etc (Ostrom, 2013). Los estados débiles subinvierten en bienes públicos porque las élites políticas interesadas solo realizan inversiones cuando esperan recompensas privadas futuras, y cuando el estado es débil, pueden apropiarse de menos recompensas en el futuro. La clave para este resultado es que el estado también realiza acciones importantes para el funcionamiento eficiente de la economía; esto requiere una organización de la sociedad que proporcione los incentivos adecuados a los agentes interesados que controlan el estado.

Por ejemplo, Douglass North (1990) destacó la importancia de las instituciones en el desempeño económico, argumentando que instituciones sólidas reducen los costos de transacción y establecen incentivos adecuados para la inversión y el crecimiento. Su trabajo complementa la idea de Acemoglu de que las instituciones políticas y económicas determinan los incentivos para la inversión tanto del estado como de los ciudadanos. Mancur Olson (1993) propuso la teoría del "bandido estacionario" y el "bandido itinerante" para explicar cómo diferentes formas de gobernanza afectan el desarrollo económico. Un gobernante que espera permanecer en el poder ("bandido estacionario") tiene más incentivos para invertir en bienes públicos y fomentar el crecimiento económico que uno que no espera quedarse ("bandido itinerante"), lo cual resuena

con el análisis de Acemoglu sobre la importancia de la estabilidad política y los incentivos de los gobernantes para invertir en bienes públicos, estados competitivos.

Timothy Besley y Torsten Persson (2011), en su libro "Pillars of Prosperity", desarrollaron un marco teórico que vincula la capacidad estatal, la paz interna y el desarrollo económico. Argumentan que una capacidad estatal sólida es esencial para recaudar impuestos y proporcionar bienes públicos, pero también enfatizan que un equilibrio es necesario para evitar la extracción excesiva de recursos por parte del estado, alineándose con la noción de un estado que es lo suficientemente fuerte para ser eficaz pero limitado para evitar abusos de poder.

Peter Evans (1995), en su concepto de "autonomía embebida", sostiene que los estados exitosos en promover el desarrollo combinan una burocracia competente y autónoma con fuertes lazos con la sociedad civil y el sector privado. Este equilibrio permite al estado ser eficaz en la implementación de políticas al tiempo que responde a las necesidades de la sociedad, reflejando la idea de un estado "consensuadamente fuerte" propuesta por Acemoglu.

Robert H. Bates (2001) examinó cómo las estructuras políticas y económicas en África han afectado el desarrollo, argumentando que tanto los estados débiles como los excesivamente fuertes pueden conducir a resultados económicos deficientes. Los estados débiles carecen de la capacidad para proporcionar bienes públicos, mientras que los estados fuertes pueden utilizar su poder para extraer recursos de manera que desalientan la inversión privada, apoyando la tesis de Acemoglu sobre la necesidad de un equilibrio en el poder estatal. Además, Evans y Rauch (1999) investigaron el impacto de la burocracia estatal en el crecimiento económico, encontrando que los estados con burocracias meritocráticas y bien estructuradas tienden a tener mejores resultados económicos. Esto subraya la importancia de instituciones estatales eficaces que puedan invertir adecuadamente en bienes públicos y crear un entorno propicio para la inversión

privada. Por otro lado, Edward Glaeser et al. (2004) cuestionan la primacía de las instituciones en el desarrollo económico, argumentando que el capital humano y las políticas son igualmente importantes. Sin embargo, reconocen que las instituciones que equilibran el poder entre el estado y la sociedad pueden influir en la formación de capital humano y en la implementación de políticas efectivas, conectando con la perspectiva de Acemoglu sobre el equilibrio necesario entre el estado y la sociedad.

Finalmente, en "Why Nations Fail", Acemoglu y Robinson (2012) amplían el análisis de cómo las instituciones políticas y económicas influyen en el desarrollo. Argumentan que las instituciones inclusivas, que distribuyen el poder de manera equilibrada entre el estado y la sociedad, fomentan el crecimiento y la prosperidad. Esto refuerza la idea de que ni los estados excesivamente fuertes ni los excesivamente débiles son conducentes al desarrollo económico sostenible.

La competitividad es una de las cualidades más valoradas y buscadas por los líderes organizacionales, conscientes de las crecientes demandas y expectativas de sus clientes. Representa una de las fuerzas más influyentes en la sociedad, ya que impulsa el crecimiento socioeconómico. En la actualidad, la competitividad se ha convertido en un fenómeno global que abarca tanto a empresas como a países (Díaz, Quintana, & Fierro, 2021). Según Porter (1985), la estrategia competitiva consiste en posicionar una empresa de manera que aproveche al máximo las capacidades que la diferencian de sus competidores. Al mismo tiempo, el propósito de cualquier estrategia genérica es generar valor para los compradores.

Esta claro que la competitividad a nivel empresarial (sector privado) esta estudiada, sin embargo , aplicando a nivel organizacional el enfoque de Porter, podemos extraer dos cosas

importantes relacionadas al ámbito institucional , y por tanto la capacidad estatal ,es decir , competitividad.

La primera es que existen demandantes y ofertantes que interactúan en el mercado, y dos es que el ofertante debe ofrecer un producto o servicios de calidad para que el demandante esta satisfecho con el producto o bien comprado, en otras palabras, una empresa que brinde servicios o bienes que satisfagan necesidades del comprador la vuelve competitiva.

Extrapolando dichos principios al estado, un estado competitivo es aquel que tiene la capacidad estatal de proveer bienes y servicios de calidad, generando de este modo la satisfacción de los demandantes, los gobernados. En tal sentido, el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que influyen en la productividad de un país. Por lo tanto, mejorar la competitividad es un requisito esencial para lograr un crecimiento económico sostenido y asegurar la prosperidad de las naciones (BCRP, 2011). El brindar bienes y servicios de calidad permite una relación “quid pro quo” con el ciudadano.

En la misma línea, en Perú, el INCORE intenta emplear la misma metodología respecto al WEF , creando un índice de competitividad regional. Ello se alinea a las teorías ya mencionas en función a la “capacidad estatal”, es decir, el proveer bienes y servicios de manera eficiente y oportuna a los ciudadanos genera una relación “quid pro quo”, por lo tanto ,creando un ambiente de incentivos institucionales económicos, políticos y sociales el cual deriva en entornos adecuados para el crecimiento económico. Dicha capacidad de proveer bienes y servicios conlleva a lo que forma el Índice e Competitividad Regional basándose en el Entorno Económico, Infraestructura, Salud, Educación, Laboral e Instituciones. Dicha suma cataloga y

mensura la competitividad de una región o su “capacidad estatal” para brindar bienes y servicios públicos.

2.1.3. Corrupción

La Contraloría general de la República (2022) menciona que la corrupción es la evidencia del uso indebido de cargos públicos para el beneficio propio, así como el grado de abuso de poder delegado, relacionado al comportamiento doloso o al clientelismo.

En tal sentido, la ausencia de capacidades estatales esenciales, como la capacidad de controlar la violencia, hacer cumplir las leyes, recaudar impuestos, regular la actividad económica y proveer bienes públicos a una amplia sección de la sociedad, representa un obstáculo significativo para el desarrollo económico y la estabilidad política en muchos países (Fearon & Laitin, 2003). A pesar de los potenciales beneficios que podría traer el desarrollo de estas capacidades, los estados frágiles enfrentan grandes dificultades para lograrlas (Besley & Persson, 2009).

Se dice que aquellos que participan en relaciones clientelistas tienen una tendencia marcada a esquivar el pago de impuestos, como si una fuerza invisible los empujara a hacerlo.

Fergusson, Molina y Robinson (2021) sugieren que podría no existir un freno ético significativo que impida a las personas admitir, casi sin reparo, su participación en prácticas de evasión fiscal y clientelismo, como si estas acciones fueran percibidas como aceptables. Este comportamiento podría reflejar el funcionamiento político característico de países con estados débiles.

En lugares con menores niveles de provisión de bienes públicos son más propensos a considerar legítimo romper las reglas, sobornar y hacer justicia por mano propia. Sin embargo, son pro-sociales en el sentido de ser más recíprocos (como en Finan y Schechter (2012); Lawson

y Greene (2014)). Expresan menos creencia en la democracia y son menos propensos a protestar, pero no están alienados del sistema político, ya que es este el que provee el clientelismo. De hecho, son más propensos a haber tenido contacto con políticos, a tener una identidad partidaria e incluso una ideología política bien definida. No obstante, también están menos informados sobre política.

En conjunto, estos fenómenos constituyen una trampa. Un estado clientelista y débil puede ser racional a nivel individual, pero lleva a un resultado muy subóptimo a nivel colectivo. Para construir un estado sería necesario romper con la lógica del clientelismo y la debilidad estatal, ya sea desde el lado de la demanda o de la oferta. Desde el lado de la demanda, esto implicaría hacer que las personas vean que al participar en tales relaciones y evadir impuestos, socavan la provisión de bienes públicos. Pero, según nuestros datos, los clientes no ven sus acciones como incorrectas. Además, están más involucrados políticamente, por lo que no se trata simplemente de reducir su alienación de la política o promover la participación o la rendición de cuentas. Además, son más ambivalentes con respecto a las reglas, por lo que es poco probable que cambien su comportamiento en respuesta a cambios en estas. Lo más probable es que demanden clientelismo porque lo ven como la estrategia racional. También son menos propensos a protestar y están menos informados sobre política, dos obstáculos adicionales para organizar las cosas de manera diferente.

Desde el lado de la oferta, los políticos tienen incentivos para prestar atención a las personas más políticamente activas. En este caso, a los clientes que evaden impuestos y que, al ser más recíprocos, probablemente son interlocutores políticos más confiables. Nuestros hallazgos muestran lo difícil que es en la práctica construir lo que Acemoglu (2005) llama un

"estado fuerte consensuado", porque se basa en un tipo de coordinación que parece muy improbable en el contexto empírico que caracterizamos aquí.

Nuestro documento está relacionado con una amplia literatura en ciencia política, sociología e historia, y una más reciente en economía. Weber (1920) contrasta dos tipos de organización estatal: el estado "patrimonial" y el estado basado en principios "racional-legales". En el estado patrimonial, el funcionamiento del estado no se basa en el compromiso impersonal de los funcionarios ni en la obediencia a normas abstractas, sino en una lealtad estrictamente personal. En este tipo de estado, el poder se ejerce con discrecionalidad, sin estar limitado por reglas, lo que permite el uso de "rentas o emolumentos a cambio de la prestación de ciertos servicios". Los funcionarios de estos estados patrimoniales tienden a utilizar los recursos públicos en beneficio propio. Aunque Weber no describía los estados patrimoniales como débiles, los consideraba altamente ineficaces y argumentaba que tendían a ser reemplazados de forma natural por estados racional-legales. Estos últimos se caracterizan por una organización basada en reglas y burocracia, y su superioridad técnica sobre otras formas de organización es decisiva. Según Weber, un aparato burocrático totalmente desarrollado, en comparación con otras formas organizativas, opera de manera similar a una máquina frente a modos de producción no mecánicos, maximizando la precisión, velocidad, claridad, continuidad, y minimizando la fricción y los costos materiales y personales.

Desde los escritos de Weber, los científicos políticos han destacado la estabilidad de los estados patrimoniales, frecuentemente denominados "neo-patrimoniales" (Bratton & Van de Walle, 1997) o "sultanistas" (Chehabi & Linz, 1998), debido a que la distribución de clientelismo resulta ser una estrategia política efectiva. Siguiendo a Bates (1981), se ha asociado el patrimonialismo con una subprovisión de bienes públicos, ya que estos no pueden ser dirigidos

de manera exclusiva a los seguidores ni retenidos de los opositores, una idea formalizada por Lizzeri y Persico (2001).

En investigaciones más recientes, la atención se ha centrado en la política democrática y en cómo opera el intercambio de "rentas o emolumentos a cambio de la prestación de ciertos servicios", tal como describió Weber, dentro de entornos electorales (véase Kitschelt (2000); Kitschelt y Wilkinson (2007); Stokes (2007); Hicken (2011)). El término predominante en este contexto es clientelismo, que abarca una variedad de prácticas como la compra de votos o la distribución de empleos y contratos.

La literatura actual sobre clientelismo se enfoca en varios aspectos: la capacidad de hacer cumplir y la credibilidad de estas relaciones (Stokes, 2005; Keefer & Vlaicu, 2007; Finan & Schechter, 2012; Robinson & Verdier, 2013; Lawson & Greene, 2014), las formas que adoptan (Szwarcberg, 2015; Nichter, 2018), quiénes son los destinatarios y cómo se organiza el clientelismo (Baland & Robinson, 2008; Stokes, Dunning, Nazareno, & Brusco, 2013; Gans-Morse, Mazzuca, & Nichter, 2014; Larreguy, Marshall, & Querubin, 2016), cuánto reciben los beneficiarios (Corstange, 2016), y los efectos indirectos en otras áreas de las políticas públicas (Diaz-Cayeros, Estevez, & Magaloni, 2016; Corstange, 2016). Además, investiga cómo y por qué desaparece el clientelismo (Weitz-Shapiro, 2014).

Aunque actualmente existen numerosos estudios empíricos que utilizan diversos instrumentos de encuesta e incluso experimentos de lista para analizar los diferentes aspectos del clientelismo, según los autores, este es el primer artículo que establece un vínculo empírico a nivel micro con la debilidad estatal. Posiblemente, esto se deba a que los académicos han tendido a considerar la debilidad estatal como una característica más agregada. En este sentido, el artículo introduce una innovación al mapear esta debilidad en el comportamiento individual.

En última instancia, la efectividad de un sistema fiscal, como señalan Besley y Persson (2009), depende de la decisión de los ciudadanos de pagar impuestos. El modelo que subyace a esta idea implica que el pago de impuestos es inducido por la amenaza de castigo o por una "moral tributaria", donde las personas pagan voluntariamente impuestos a un estado que perciben como legítimo (véase Besley y Persson (2019) para un modelo más detallado). En cualquier caso, es teóricamente probable que exista un vínculo entre el clientelismo y la evasión fiscal a nivel individual.

Si la aplicación de la ley es débil, un favor que un patrón puede ofrecer a sus clientes es la impunidad ante la ley. Si el problema radica en la moral tributaria, la naturaleza personalizada y contractual del clientelismo sugiere que los ciudadanos no se ven a sí mismos como contribuyentes a un estado legítimo que provee bienes públicos. En su lugar, se perciben como personas que brindan apoyo político a cambio de "rentas o emolumentos". Para ellos, el apoyo político, y no el pago de impuestos, representa su parte del acuerdo.

El argumento de que la política clientelista contribuye a la debilidad estatal complementa el trabajo formal existente en la economía sobre este tema. Diversos mecanismos han sido propuestos para explicar la debilidad estatal. Besley y Persson (2009) subrayan que los gobernantes no invertirán en la construcción de un estado si temen que este pueda ser utilizado en su contra para gravarlos en caso de perder el poder. Acemoglu, Robinson y Santos (2013), junto con Fergusson, Robinson, Torvik y Vargas (2016), sostienen que los incumbentes mantienen débil al estado porque los actores armados no estatales son una herramienta eficaz para influir en los resultados electorales o proporcionar otras ventajas a los gobernantes. Asimismo, Acemoglu, Robinson y Torvik (2016) argumentan que la debilidad estatal puede ser deliberada, ya que las élites estatales no desean arriesgarse a movilizar políticamente a la

sociedad. Ninguno de estos estudios, sin embargo, modela directamente la conexión a nivel micro entre el clientelismo y la debilidad estatal. Aunque Besley sí desarrolla un modelo donde, si el estado no provee bienes públicos, las personas pueden negarse a pagar impuestos, no establece un vínculo claro entre este fenómeno y el clientelismo.

El artículo de Leopoldo Fergusson, Carlos A. Molina y James A. Robinson innova al situar el clientelismo y la debilidad estatal en un contexto empírico más amplio en comparación con la literatura existente. Aunque Finan y Schechter (2012) recopilaron datos a nivel micro sobre la reciprocidad de los clientes individuales, ha habido poca investigación que analice, a nivel micro, qué otros patrones de comportamiento están asociados con el clientelismo. Algunos hallazgos reflejan los obtenidos por los autores. Stokes et al. (2013), Khemani (2015) y Diaz-Cayeros et al. (2016) encuentran conexiones empíricas entre el clientelismo y los bajos niveles de provisión de bienes públicos. Fergusson, Larreguy y Riaño (2015) teorizan que los partidos clientelistas, especialmente cuando enfrentan competencia política, tienen incentivos para debilitar la capacidad del estado de proveer bienes públicos para mantener su ventaja electoral, lo cual es respaldado por evidencia empírica en México.

Asimismo, la relación inversa entre el clientelismo y la provisión de bienes públicos es evidente en el trabajo de Bobonis, Gertler, Gonzalez-Navarro y Nichter (2017), quienes muestran cómo la reducción de la vulnerabilidad de los hogares, tras la asignación de cisternas residenciales en zonas propensas a la sequía, disminuyó las solicitudes de beneficios privados a políticos locales, especialmente entre ciudadanos involucrados en relaciones clientelistas. Stokes et al. (2013) también asocian el clientelismo con la identidad partidaria, demostrando que los votantes "nucleares" son los principales clientes, un hallazgo que Fergusson, Molina y Robinson

también documentan en Colombia. De manera similar, Wang (2018) vincula el clientelismo con la falta de apoyo a la democracia.

El estudio más cercano al trabajo de Fergusson, Molina y Robinson es el de Sy-Sahande (2017), quien realizó un experimento de encuesta en Benín y demostró que las personas que no creían que su patrón ganaría el poder eran menos favorables a los impuestos. Este artículo refuerza la conexión entre el clientelismo y la debilidad estatal en diversos contextos políticos y fiscales.

Además de su evidencia de Colombia, Fergusson et.al (2018) utilizan datos de un conjunto de países africanos disponibles en el Afrobarometer. Los autores muestran que la compra de votos clientelista es más prevalente en las áreas donde la evasión fiscal también es más común. Además, subrayan que esta correlación no es atribuible a factores omitidos, lo que refuerza el vínculo empírico entre el clientelismo y la evasión fiscal en distintos contextos geográficos y políticos.

Fergusson, Molina y Robinson miden la fortaleza del estado a través de la evasión fiscal, siguiendo una tradición que asocia la capacidad estatal con la eficacia en la recaudación de impuestos (véase Besley y Persson (2009) para una discusión detallada). La evasión fiscal es un indicador clave de la capacidad del estado para hacer cumplir la ley y movilizar recursos, pero también refleja la confianza de los ciudadanos en el estado y el cumplimiento del "contrato social", en el que los ciudadanos pagan impuestos y el estado provee bienes públicos.

Por otro lado, los autores definen el intercambio clientelista como la entrega de beneficios particularistas a los votantes, condicionado a su apoyo político. Este tipo de intercambio se caracteriza por una relación de *quid pro quo*, donde los beneficios se otorgan a cambio de apoyo electoral. A diferencia de la asignación de fondos públicos a ciertos municipios

para ganar apoyo, el intercambio clientelista es más directo, ya que el político puede privar a un votante de estos beneficios si no recibe su respaldo. Aunque el "apoyo" puede abarcar actividades más amplias, el enfoque del artículo está en la compra de votos, ya que es una forma concreta y clara de intercambio clientelista.

El más detallado proviene de Colombia, específicamente del Módulo de Política de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes (Bernal et al., 2014, citado en Fergusson, Molina y Robbison, 2018), conocida como Elca. Esta es la primera encuesta longitudinal a gran escala de hogares en Colombia, representativa de las zonas urbanas y cinco macro regiones rurales, con una línea de base tomada en 2010 y un primer seguimiento en 2013, que incluyó un Módulo de Política. Este módulo fue aplicado a un miembro del hogar (el jefe o su pareja, asignado aleatoriamente), y abordó temas como la participación política, Notas de información, posiciones ideológicas y, de manera crucial, dos preguntas diseñadas específicamente para estudiar la compra de votos y la evasión fiscal. Estas preguntas fueron elaboradas para superar el obstáculo crítico de obtener respuestas honestas sobre temas delicados, utilizando técnicas como los experimentos de lista, los cuales han sido ampliamente utilizados en investigaciones empíricas.

Para implementar los experimentos de lista, los hogares fueron asignados aleatoriamente a tres grupos: tratamiento (con una lista que incluye un ítem sensible), control 1 (lista sin el ítem sensible y seguida de una pregunta directa) y control 2 (solo pregunta directa). La pregunta sobre la compra de votos se basó en diseños existentes en la literatura, en la que se pide a los encuestados que indiquen cuántos de cinco factores, como la información sobre el candidato o los beneficios recibidos, han tomado en cuenta al votar, sin especificar cuáles.

En cuanto a la evasión fiscal, los autores se centraron en el IVA, el impuesto indirecto más importante en Colombia, representando el 28.69% de los ingresos del gobierno en 2015. Este enfoque se debe a que la evasión del IVA es una preocupación importante en muchos países en desarrollo, incluido Colombia. Aunque el IVA debería incentivar la fiscalización a través de un rastro documental en transacciones empresariales, su "talón de Aquiles" es la evasión en ventas a consumidores finales, donde los consumidores y empresas a menudo coluden para no generar un recibo. Las campañas fiscales han tratado de combatir esta práctica apelando al deber cívico y la "moral tributaria", conceptos que los autores resaltan en su análisis de la capacidad estatal consensuada.

Fergusson, Molina y Robinson resumen su pregunta sobre evasión fiscal enfocándose en una práctica lo suficientemente familiar para los encuestados como para que puedan reflexionar de manera realista si estarían dispuestos a participar en ella para ahorrar en sus compras. Esta pregunta es particularmente adecuada para capturar la noción de capacidad estatal que los autores enfatizan. El diseño de la pregunta sobre evasión fiscal es similar al experimento de lista utilizado para estudiar la compra de votos. En el grupo de tratamiento, se presenta a los encuestados una lista de cinco acciones comunes para ahorrar dinero, donde una de ellas implica aceptar no recibir un recibo para evitar pagar el IVA. Los grupos de control no incluyen este ítem sensible y, en lugar de ello, se utiliza una pregunta directa sobre la práctica de evasión fiscal.

El objetivo central de estos experimentos es formular preguntas de manera indirecta, permitiendo a los encuestados responder con sinceridad sin revelar explícitamente su comportamiento, protegiendo así su privacidad. Al comparar la frecuencia de respuestas entre los grupos de control y tratamiento, los autores pueden estimar la proporción de personas que

participan en la compra de votos o en la evasión fiscal. La diferencia de medias entre los grupos proporciona una estimación imparcial de la incidencia del comportamiento sensible.

El análisis se basa en varias suposiciones clave para garantizar la validez de los experimentos de lista. En primer lugar, la suposición de no efectos de diseño establece que la adición de un ítem sensible no debe afectar la respuesta en los ítems de control. En segundo lugar, la condición de no mentir sugiere que los encuestados responden con sinceridad al ítem sensible. Fergusson, Molina y Riaño (2018, 2019) validaron estas suposiciones en estudios previos. Además, métodos multivariados, como los de Blair e Imai (2012), permiten analizar los determinantes de los ítems sensibles en los experimentos de lista.

Además de los datos de Colombia, los autores utilizan la quinta ronda de la encuesta Afrobarometer para estudiar la compra de votos y la evasión de impuestos en 28 de los 34 países incluidos en el estudio. La compra de votos se codifica como una variable dicotómica basada en la frecuencia con la que un encuestado recibió ofertas de regalos, comida o dinero a cambio de su voto. Para medir la capacidad estatal, la evasión de impuestos se codifica como una variable dicotómica que mide si el encuestado ha evadido impuestos o lo haría si tuviera la oportunidad. Estos datos proporcionan medidas tanto de clientelismo como de evasión de impuestos, permitiendo una comparación más amplia en diferentes contextos geográficos.

2.1.4. Informalidad

El sector informal comprende el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que regulan la economía. Así, formar parte de este sector implica evadir obligaciones fiscales y regulaciones legales, pero también conlleva la falta de acceso a la protección y servicios que el Estado ofrece. Esta perspectiva, presentada por De Soto (1989) en su influyente estudio sobre la informalidad, ha ganado popularidad debido a

su solidez conceptual, ya que facilita enfocar el análisis en las causas subyacentes de la informalidad, en lugar de limitarse a sus manifestaciones visibles

Según Hirschman (1970), la informalidad puede entenderse como una forma de "escape" en la que trabajadores, empresas y familias deciden su nivel óptimo de involucramiento con las instituciones y normativas estatales. Este enfoque plantea que, en lugar de ver la informalidad solo como una falla en la capacidad del Estado para imponer la ley, se debe considerar que muchos actores realizan un análisis costo-beneficio implícito. A partir de este análisis, deciden si les resulta conveniente adherirse a la formalidad o permanecer al margen. Este comportamiento, que representa una "salida" masiva de las instituciones formales, sugiere una crítica a la calidad de los servicios ofrecidos por el Estado y a su capacidad para hacer cumplir las leyes, lo que afecta la percepción de la efectividad estatal.

Esta perspectiva genera importantes diferencias respecto a muchos de los conceptos convencionales sobre el sector informal. Los propietarios de microempresas, sin intenciones o posibilidades significativas de crecimiento, pueden ver pocos beneficios en alinearse con regulaciones e instituciones fiscales que consideran ineficaces. Siguiendo la idea de Hirschman, estos emprendedores eligen llevar sus negocios fuera del alcance de las autoridades de control. Los trabajadores no calificados, que pagan parcialmente por beneficios de protección social directa e implícitamente mediante salarios formales más bajos, pueden percibir que los beneficios de empleos formales no compensan el sacrificio de consumo actual o la mayor flexibilidad e ingresos que obtienen en la informalidad. Esto es aún más cierto cuando tienen acceso a programas universales no contributivos o a alternativas privadas de protección social. Las empresas más grandes o profesionales calificados, por otro lado, pueden optar por declarar

parcialmente sus operaciones e ingresos, equilibrando los beneficios de evadir impuestos con el bajo riesgo de detección debido a una débil fiscalización.

Estas dos perspectivas, centradas en la exclusión de los beneficios estatales y en decisiones de escape voluntarias basadas en cálculos costo-beneficio, son marcos complementarios más que opuestos. Primero, los países varían enormemente en su historia, instituciones y marcos legales, lo que hace que la exclusión sea más importante en algunos contextos y el escape en otros. Segundo, el sector informal es extremadamente diverso, por lo que es probable que exista un continuo en términos de la relevancia de la exclusión y el escape entre trabajadores y empresas dentro de cada país. Tercero, en algunos casos, estas dos causas son prácticamente indistinguibles: un microempresario que, tras un análisis costo-beneficio, concluye que la formalidad no compensa los altos costos de registro, puede verse tanto excluido como autoexcluido—en ambos casos, el resultado es el mismo. Un trabajador en una zona rural remota o un barrio urbano desfavorecido, excluido de servicios de salud, podría no encontrar motivos para formalizarse y pagar impuestos laborales para servicios que no están a su alcance.

Finalmente, la informalidad es un fenómeno multidimensional, ya que los actores interactúan con el Estado en ciertas dimensiones y no en otras, creando una amplia área gris entre el cumplimiento total y la falta de cumplimiento (saltando de una Nota del derecho a otra). La exclusión y el escape pueden desempeñar diferentes roles en cada dimensión: el propietario de una microempresa sin licencia, debido a los altos costos de registro, puede verse excluido de acceder al crédito formal, mientras decide no contribuir a fondos de pensiones estatales poco efectivos para sus empleados. Los hallazgos de este informe destacan la utilidad de ambas perspectivas para comprender y abordar las causas y consecuencias de la informalidad en América Latina y el Caribe.

La presencia de un gran sector informal es una característica definitoria de la mayoría de las economías en desarrollo. Representa entre un tercio y dos tercios de la actividad económica, del 20 al 80% de la fuerza laboral y una proporción igualmente grande de empresas en países desarrollados (por ejemplo, Schneider & Enste 2000, Perry et al. 2007, La Porta & Shleifer 2008, Ulyssea 2018).

Comienzo definiendo claramente el objeto de análisis, ya que la informalidad puede ser un concepto elusivo. El enfoque dominante que ha surgido de esta literatura ha sido denominado la definición legalista, que define a las empresas y trabajadores informales como aquellos que operan al margen de las leyes y regulaciones relevantes (por ejemplo, Perry et al. 2007). Las empresas informales, por lo tanto, son aquellas que no cumplen con dichas regulaciones, por ejemplo, al no estar registradas ante las autoridades fiscales, y los trabajadores informales son aquellos que no cuentan con un contrato laboral formal.

Si bien la definición de informalidad laboral parece sencilla, la de informalidad empresarial es, en comparación, menos clara, ya que el cumplimiento de las empresas es menos probable que sea una decisión binaria. Por ejemplo, tanto en países desarrollados como en desarrollo, muchas empresas registradas formalmente evaden impuestos al subestimar sus ingresos, lo que implica un cumplimiento parcial de las regulaciones fiscales. Además, y de manera crucial para el análisis del empleo informal, muchas empresas formales emplean una parte de su fuerza laboral de manera informal para evadir los costos que implica la regulación laboral. Ulyssea (2018) define los márgenes de informalidad: (a) el margen extensivo, basado en si las empresas se registran y pagan tarifas de entrada para obtener un estatus formal; y (b) el margen intensivo, basado en si las empresas que son formales en el primer sentido contratan

trabajadores sin un contrato formal. La pertenencia a un sector se define por el margen extensivo, y el sector (in)formal está compuesto por empresas (in)formales.

Los desafíos para estudiar la informalidad comienzan con su medición, ya que, por definición, las actividades informales no están registradas oficialmente. La literatura ha utilizado una combinación de enfoques directos e indirectos para medir la informalidad (Perry et al. 2007). El enfoque directo se basa en datos microeconómicos, generalmente obtenidos de encuestas y, en menor medida, de auditorías fiscales, lo que permite tanto medir el tamaño del sector informal como caracterizar a las empresas y trabajadores informales. En esta revisión, me concentro en este enfoque.

2.1.4.1. Márgenes de la informalidad

Un hecho bien documentado en la literatura es que el margen extensivo de la informalidad disminuye con el tamaño de las empresas; es decir, la proporción de empresas informales se reduce rápidamente a medida que estas crecen (Perry et al. 2007; De Paula & Scheinkman 2011). Este hecho es relevante, ya que indica que los costos de operar en el sector informal aumentan con el tamaño de la empresa. Esto ocurre, por ejemplo, si la probabilidad de detección aumenta con el tamaño de la empresa (dado que las empresas más grandes son más visibles para el gobierno). En un sentido más amplio, los costos de oportunidad de operar en el sector informal también tienden a aumentar con el tamaño (y productividad) de la empresa, ya que las empresas más grandes pueden tener una mayor necesidad de acceder a mercados de crédito formal o emitir recibos fiscales para sus compradores, entre otros factores.

Aunque se enfatiza menos, el margen intensivo representa una fracción considerable del empleo informal en los países en desarrollo: 56% en México (de la Parra 2016), al menos 40% en Brasil (Ulyssea 2018) y 32% en Perú (Cisneros-Acevedo 2019). Al igual que en el caso del margen

extensivo, el margen intensivo también disminuye a medida que las empresas crecen: la proporción promedio de empleados informales dentro de empresas formales se reduce con el tamaño de la empresa. Nuevamente, esto puede explicarse directamente por el hecho de que las empresas más grandes son más visibles y, por tanto, más propensas a ser inspeccionadas.

2.1.4.2. Dinámica empresarial

La evidencia sugiere que las empresas en países en desarrollo tienden a crecer menos a medida que envejecen y que las empresas estancadas sobreviven más tiempo en comparación con las de economías desarrolladas (por ejemplo, Hsieh & Klenow 2014; Akcigit et al. 2018; Eslava et al. 2019). Sin embargo, la mayoría de los hechos estilizados sobre la dinámica empresarial en países en desarrollo se basa en gran medida en información sobre empresas formales. De hecho, uno de los mayores vacíos en nuestro conocimiento sobre las empresas informales es la falta de datos longitudinales sobre su comportamiento a lo largo del ciclo de vida. Según mi conocimiento, el estudio de Ulyssea (2019) es el único que analiza la dinámica de las empresas formales versus informales, combinando datos a nivel empresarial de Brasil con un modelo estructural. Este estudio documenta los siguientes hechos: (a) en ambos sectores, la distribución de tamaño de las cohortes más antiguas domina estocásticamente a la de las cohortes más jóvenes, y las empresas muestran un perfil de crecimiento en tamaño que aumenta de manera cóncava con la edad; (b) las empresas formales crecen sustancialmente más que sus contrapartes informales, pero aún menos que las empresas en los Estados Unidos; y (c) los márgenes extensivo e intensivo de la informalidad disminuyen con la edad de las empresas.

Estos hechos sugieren que la selección dinámica—el proceso por el cual las empresas menos productivas salen del mercado a medida que envejecen y las más productivas sobreviven y se expanden—ocurre en ambos sectores, pero es sustancialmente más débil en el sector informal.

La heterogeneidad ex ante, en lugar de los shocks ex post, parece ser el factor determinante clave en los procesos de empleo a lo largo del ciclo de vida de las empresas en ambos sectores

2.1.4.3. Trabajadores

La incidencia del empleo informal presenta un patrón en forma de U en relación con la edad, siendo mayor entre los trabajadores jóvenes y los mayores. Asimismo, la informalidad es más elevada entre las mujeres y disminuye con el nivel educativo, aunque sigue siendo significativa entre los trabajadores con altas habilidades (por ejemplo, Funkhouser 1996; Perry et al. 2007; Gasparini & Tornarolli 2009; Galiani & Weinschelbaum 2012). Más allá de esta caracterización básica, existen dos conjuntos principales de aspectos documentados en la literatura: la brecha salarial entre sectores formal e informal y las transiciones hacia y desde la informalidad.

2.1.4.4. Brechas salariales entre los sectores formal e informal

La literatura ha documentado ampliamente, en diversos países, la existencia de una importante brecha salarial entre los trabajadores formales e informales, la cual persiste incluso después de controlar por varias características observables (por ejemplo, Funkhouser 1996; Maloney 1999; Gong & Van Soest 2002; Pratap & Quintin 2006; Perry et al. 2007; Gasparini & Tornarolli 2009; Botelho & Ponczek 2011). El análisis de estas brechas salariales suele estar vinculado con la hipótesis de segmentación del mercado laboral. Sin embargo, diversos estudios argumentan que las brechas salariales no son suficientes para probar la existencia de segmentación y que, en términos generales, esta hipótesis tiene poco respaldo empírico (por ejemplo, Paes de Barros 1988; Magnac 1991; Maloney 1999; Ulyssea 2010a).

Recientemente, Ulyssea (2018) utilizó datos emparejados de empleador-empleado en empresas formales e informales en Brasil para estimar la misma regresión logarítmica de salario utilizada en la literatura, pero añadiendo efectos fijos a nivel de empresa. Al hacerlo, la brecha salarial

entre trabajadores formales e informales desaparece completamente. Si existe una coincidencia positiva entre empresas y trabajadores, los efectos fijos de empresa capturan (al menos parcialmente) la calidad no observable de los trabajadores. Estos resultados sugieren que (a) la auto-selección es uno de los principales factores de la brecha salarial entre trabajadores con características observables similares y (b) los trabajadores formales e informales, con habilidades comparables, realizan las mismas tareas dentro de la empresa.

2.1.4.5. Entradas y salidas de la informalidad

No es sorprendente que las transiciones hacia y desde la informalidad sigan un patrón similar al observado en el stock de empleo informal. En particular, en cualquier momento, los trabajadores jóvenes, mujeres y de baja calificación tienen una mayor probabilidad de pasar del desempleo o de empleos formales al empleo informal (por ejemplo, Funkhouser 1996; Gong & Van Soest 2002; Pagés & Stampini 2009; Bosch & Maloney 2010). Más interesante aún, la mayoría de la literatura existente se ha centrado en el comportamiento de estas transiciones durante el ciclo económico. Un hecho estilizado bien establecido es que el empleo informal (al igual que el desempleo) es contracíclico, aumentando durante las contracciones y disminuyendo durante los periodos de auge como proporción del empleo (Loayza 1996; Perry et al. 2007; Bosch & Maloney 2010; Bosch & Esteban-Pretel 2012).

Este comportamiento contracíclico se explica por tres flujos importantes. Primero, la tasa de obtención de empleo en el sector formal es fuertemente procíclica, mientras que se mantiene relativamente estable en el sector informal. Segundo, las transiciones de informal a formal son procíclicas. Tercero, las tasas de separación son contracíclicas en ambos sectores, pero más volátiles en el sector informal. Estas características combinadas explican el comportamiento cíclico de la informalidad (ver Perry et al. 2007; Bosch & Esteban-Pretel 2012).

Parte de la literatura se ha basado en datos de distintos países para investigar la correlación entre el tamaño del sector informal y una serie de posibles determinantes, tales como los costos de entrada al sector formal (Djankov et al. 2002; Auriol & Warlters 2005), las regulaciones laborales y fiscales, la corrupción y la calidad institucional (por ejemplo, Loayza 1996; Johnson et al. 1998; Friedman et al. 2000; Botero et al. 2004; Dabla-Norris et al. 2008).

2.2. Marco conceptual (palabras clave)

Estados Débiles: Situaciones en las que el Estado tiene una capacidad limitada para recaudar impuestos y regular, y, en consecuencia, no puede desempeñar un papel en el desarrollo, pues no invierten lo suficiente en bienes públicos como infraestructura, carreteras, normas legales para hacer cumplir contratos, etc. (Acemoglu D. , 2005) .

Estados Fuertes: Es aquel en el que los gobernantes tienen un control más consolidado y difícil de desafiar. Estos estados tienden a imponer impuestos más altos, ya que no enfrentan las mismas restricciones políticas, pero pueden llegar a aplicar tasas excesivas que desincentivan la inversión privada, el esfuerzo emprendedor de los ciudadanos y dificultan el crecimiento económico (Acemoglu D. , 2005).

Estados “Consensualmente fuertes”: Son aquellos en los que, a pesar de ser políticamente débiles (en el sentido de que los gobernantes pueden ser reemplazados fácilmente), existe un consenso entre el estado y la sociedad que permite al gobierno imponer altos impuestos, siempre y cuando una parte significativa de los ingresos se invierta en bienes públicos. Este tipo de estado se caracteriza por un equilibrio en el que tanto los gobernantes como los ciudadanos se desvían de sus respuestas cortoplacistas y miope, generando un entorno de confianza mutua y paciencia. En este equilibrio, los ciudadanos aceptan mayores niveles impositivos debido a la garantía de que esos recursos serán utilizados para el beneficio colectivo, a través de inversiones

en infraestructura y otros bienes públicos. A diferencia de los estados débiles o fuertes tradicionales, un estado consensuadamente fuerte logra un balance que favorece tanto el desarrollo económico como la estabilidad política, al promover un mayor gasto público en favor del bienestar general.

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)

Fergusson et.al (2021) en su investigación, *La trampa del Estado Débil*, publicada en *Economica*. Los autores mencionan que los resultados del desarrollo a menudo se presentan en "clusters" de los que parece difícil salir. En este contexto, se encuentran típicamente estados que son débiles tanto por la falta de recursos fiscales como por operar de manera patrimonial o clientelista. Los autores documentan el comportamiento individual subyacente a este tipo de "cluster" utilizando datos originales de Colombia. Demuestran que la evasión fiscal, como una medida de la debilidad estatal, y la compra de votos, como una medida de clientelismo, están altamente correlacionadas a nivel individual. Se argumenta que la debilidad estatal crea el entorno adecuado para que florezca el clientelismo, mientras que este último establece una estructura de incentivos para políticos y ciudadanos que es perjudicial para la construcción de la capacidad estatal. Además, los autores documentan que ambas prácticas son ampliamente aceptadas en la sociedad, lo que es consistente con una relación profundamente arraigada de influencias que se refuerzan mutuamente. Finalmente, presentan evidencia de otros tipos de comportamientos y creencias que están altamente correlacionados tanto con el clientelismo como con la evasión fiscal, lo que sugiere la presencia de múltiples bucles de retroalimentación, justificando así denominar esta situación como una trampa.

Fergusson et.al (2015) en su artículo científico, *Competencia Política y Capacidad Estatal: Evidencia de un Programa de Asignación de Tierras en México*, publicada en *The*

Economic Journal. Este estudio analiza cómo la competencia política influye en la capacidad estatal, utilizando como caso un programa de asignación de tierras en México. Los autores desarrollan un marco teórico en el que los gobiernos que enfrentan competencia política tienen incentivos para invertir en la capacidad estatal, mientras que aquellos en contextos de hegemonía política tienden a favorecer el clientelismo. La investigación utiliza datos de un programa de asignación de tierras en México para examinar cómo la competencia política afecta la implementación y eficacia de políticas públicas. Mediante estrategias de identificación basadas en variación geográfica y temporal, los autores encuentran que, en áreas donde los partidos políticos enfrentan mayor competencia, se observan mayores esfuerzos por mejorar la capacidad estatal, lo que se traduce en una implementación más eficiente del programa.

Acemoglu et.al (2013) en su investigación, *El Monopolio de la Violencia: Evidencia desde Colombia*, publicado en *Journal of the European Economic Association*. Explica que muchos estados en América Latina, África y Asia carecen del monopolio de la violencia, un concepto identificado por Max Weber como fundamental para el establecimiento del Estado y su capacidad de gobernar de manera efectiva. En este documento, se presenta una nueva perspectiva sobre el establecimiento de dicho monopolio. Se desarrolla un modelo para explicar el incentivo que tienen los estados centrales de eliminar actores armados no estatales, específicamente los grupos paramilitares, en un sistema democrático. El modelo se basa en la premisa de que los paramilitares pueden optar por influir en las elecciones y tienen la capacidad de hacerlo. Dado que los paramilitares tienen preferencias sobre las políticas, esto reduce los incentivos de los políticos que apoyan para eliminarlos. Los autores investigan estas ideas utilizando datos de Colombia entre 1991 y 2006. En primer lugar, presentan análisis de regresión y evidencia de estudios de caso que apoyan la hipótesis de que los grupos paramilitares pueden tener efectos

significativos en las elecciones para el poder legislativo y ejecutivo. Posteriormente, demuestran que la evidencia es consistente con la implicación del modelo: los paramilitares tienden a persistir en la medida en que proporcionan apoyo electoral a candidatos presidenciales cuyas preferencias se alinean con las suyas. Este efecto es más pronunciado en las regiones donde el candidato presidencial habría tenido un desempeño menos favorable. Finalmente, los autores utilizan el análisis de votaciones nominales para sugerir un posible “quid pro quo” entre el ejecutivo y los grupos paramilitares en Colombia.

Hamilton et.al (2024) en su artículo científico, Informalidad y distribución de la riqueza: un modelo de agente heterogéneo, postulan un modelo de agentes heterogéneos en tiempo continuo que integra cuatro características clave de la informalidad: un gran tamaño del sector informal, una prima en la tasa de interés, exención de impuestos y una mayor aversión al riesgo de los agentes informales. Utilizan este marco para analizar las implicaciones de la informalidad en la distribución de la riqueza y el consumo. Sus hallazgos están en consonancia con la investigación empírica, revelando que un sector informal significativo reduce los niveles medianos de riqueza y consumo, al tiempo que aumenta su dispersión. Asimismo, identifican que cada una de las cuatro características de la informalidad contribuye de manera diferenciada a estos resultados. Un mayor tamaño del sector informal y una mayor aversión al riesgo entre los agentes informales incrementan la dispersión de la riqueza, mientras que una prima más alta en la tasa de interés de los agentes informales tiende a disminuir dicha dispersión. Por su parte, la evasión fiscal por parte de los informales tiene un impacto menor en estos resultados. El modelo presentado puede ampliarse para ofrecer perspectivas útiles en el diseño de políticas económicas en países emergentes y en desarrollo.

Suresh De Mel, David Mckenzie y Christopher Woodruff (2013) en su artículo científico, *La demanda de formalización y sus consecuencias entre las empresas informales en Sri Lanka*. Los autores presentan un experimento de campo realizado en Sri Lanka, cuyo objetivo es ofrecer incentivos a las empresas informales para que se formalicen. Los resultados muestran que brindar información sobre el proceso de registro y el reembolso de los costos directos no aumenta las tasas de registro. Sin embargo, ofrecer pagos equivalentes a la mitad o un mes (o alternativamente, dos meses) de las ganancias medias de las empresas logra que aproximadamente una quinta parte (o alternativamente, la mitad) de las empresas se registren. La razón más común para no registrarse es la falta de propiedad formal de la tierra. Las encuestas de seguimiento, realizadas entre 15 y 31 meses después, revelan un incremento en las ganancias promedio, aunque concentrado en unas pocas empresas que crecieron rápidamente. Se encuentra poca evidencia de otros cambios significativos en el comportamiento de las empresas; sin embargo, las empresas formalizadas expresan mayor confianza en el Estado.

De Andrade, Bruhn y David McKenzie (2016) en su artículo científico, *¿Una mano amiga o el largo brazo de la ley? Evidencia experimental sobre lo que los gobiernos pueden hacer para formalizar empresas*. Los autores examinan los efectos de distintas intervenciones gubernamentales sobre la formalización de empresas informales en Belo Horizonte, Brasil. A través de un experimento de campo, los autores buscan identificar qué acciones pueden motivar a las empresas informales a registrarse oficialmente. Los resultados muestran que las intervenciones que brindan información sobre el proceso de registro y cubren los costos de inscripción tienen efectos nulos o incluso negativos en la decisión de formalizarse. En contraste, las inspecciones realizadas por el gobierno generan un aumento significativo, aunque limitado, en las tasas de formalización. Las estimaciones del efecto promedio local de estas inspecciones

revelan un incremento de entre 21 y 27 puntos porcentuales en la probabilidad de formalización entre las empresas inspeccionadas. Estos hallazgos sugieren que la mayoría de las empresas informales no optarán por formalizarse voluntariamente, a menos que se vean obligadas a hacerlo mediante mecanismos de control más estrictos. Esto refleja una percepción entre las empresas informales de que la formalización no aporta beneficios privados suficientes para justificar los costos asociados. Así, el estudio plantea interrogantes sobre el papel del gobierno en la creación de incentivos o en el uso de medidas coercitivas para reducir la informalidad, sugiriendo que solo a través de medidas más rigurosas se logra un impacto sustancial en la formalización.

Benhassine, McKenzie, Pouliquen y Santini (2018) en su artículo, ¿Tiene sentido inducir a las empresas informales a formalizarse? Evidencia experimental desde Benín. Los autores examinan los esfuerzos por incorporar empresas informales al sector formal, basados en la idea de que esto beneficiará tanto a las propias empresas como a los gobiernos al ampliar la base tributaria. A través de un experimento aleatorio en Benín, centrado en la introducción del estatus legal de *entrepreneur*, los autores evalúan estas suposiciones y emplean esfuerzos complementarios para maximizar los beneficios potenciales de la formalización para las empresas. El estudio revela que pocas empresas se registran únicamente con la información sobre el nuevo régimen, pero el paquete completo de esfuerzos complementarios incrementa la formalización en 16.3 puntos porcentuales. Sin embargo, esta formalización no resulta en mayores ventas o ganancias para las empresas, y el costo de formalizarlas supera los impuestos adicionales que estas generarán en la próxima década. Los autores sugieren que una mejor focalización de estas políticas, orientándolas hacia empresas que ya tienen características

similares a las firmas formales, podría incrementar la tasa de formalización y mejorar la rentabilidad de estas iniciativas.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

1. Se plantea que hay una asociación relevante entre la competitividad, la informalidad y la corrupción en el Perú para el año 2022.

2.4.2. Hipótesis específicas

1. Se estima una relación negativa entre la competitividad y la corrupción en el Perú para el año 2022.
2. Se considera que existe una conexión negativa entre la competitividad y la informalidad en el Perú para el año 2022.
3. Se plantea una relación positiva entre la informalidad y la corrupción en el Perú para el año 2022.

2.5. Identificación de variables e indicadores

Informalidad: La variable posee 1 indicador.

Competitividad: La variable posee 40 indicadores y 2 subindicadores.

Corrupción: La variable posee 6 indicadores.

2.6. Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Competitividad Económica	El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que influyen en la productividad de un país. Por lo tanto, mejorar la competitividad es un requisito esencial para lograr un crecimiento económico sostenido y asegurar la prosperidad de las naciones (BCRP, 2011)	Medida a través del análisis de la productividad de un país considerando el entorno económico, infraestructura, salud, educación, mercado laboral e instituciones	Entorno Económico	Producto bruto interno real
				Producto bruto interno real per cápita
				Stock de capital por trabajador
				Presupuesto público per cápita mensual
				Gasto real per cápita mensual
				Tenencia de cuentas
				Acceso al crédito
				Rendimiento escolar en primaria
			Infraestructura	Acceso a electricidad, agua y desague
				Precio medio de electricidad de usuarios regulados
				Red vial local pavimentada o afirmada
				Continuidad en la provisión de agua
				Acceso a telefonía e internet móvi
				Acceso a internet fijo
				Densidad del transporte aéreo nacional
				Salud
			Desnutrición crónica	
			Prevalencia de anemia	
			Vacunación	

					Cobertura del personal médico
					Partos institucionales
			Educación		Analfabetismo
				Asistencia escolar básica	
				Población con secundaria a más	
				Rendimiento escolar en primaria	
				Rendimiento escolar en secundaria	
				Colegios con los tres servicios básicos	
				Colegios con acceso a internet	
				Laboral	
			Brecha de género en ingresos laborales		
			Empleo adecuado		
			Fuerza laboral educada		
			Índice de formalidad laboral		
			Brecha de género en participación laboral		
			Instituciones		Ejecución de la inversión pública
				Percepción de la gestión pública regional	
				Conflictividad social	
				Victimización por hechos delictivos	
				Homicidios	
				Recaudación municipal por habitante	
				Resolución de expedientes judiciales	

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Corrupción	La Contraloría general de la República (2022) menciona que la corrupción es la evidencia del uso indebido de cargos públicos para el beneficio propio, así como el grado de abuso de poder delegado, relacionado al comportamiento doloso	La definición operacional busca medir la corrupción a través de la identificación de denuncias, responsabilidades legales y administrativas, y posibles irregularidades en la gestión de funciones públicas y contrataciones, utilizando indicadores relevantes en cada dimensión mencionada.	Interés indebido y abuso de funciones	Denuncias de corrupción admitidas
				Funcionarios y servidores públicos con presunta responsabilidad civil y penal
				Altos funcionarios con presuntas responsabilidades administrativas, civiles y/o penales
				Servicios de control posterior desplegado
				Contrataciones que son materia de impedimentos por la Ley de Contrataciones del Estado
				Presuntas irregularidades en la gestión de planillas

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Informalidad	<p>La informalidad es una respuesta distorsionada de una economía que está sobrecargada de regulaciones, frente a los choques que enfrenta y a su capacidad de crecimiento. Esta respuesta es ineficiente porque implica una asignación inadecuada de recursos, lo que resulta en la pérdida, al menos parcial, de los beneficios asociados a la formalidad, como la protección legal y policial, el acceso a crédito formal, y la oportunidad de participar en los mercados internacionales (BCRP, 2008).</p>	<p>La definición operacional de la informalidad cuantifica la participación de la población y las empresas que operan fuera de los marcos legales y formales, utilizando indicadores que miden la tasa de empleo informal y el acceso a servicios formales, así como la formalización de las empresas.</p>	Tasa de empleo informal	% de la PEAO dentro de la informalidad

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica

El ámbito de estudio de esta investigación se centra en el territorio de la República del Perú, que está compuesto por 24 departamentos y una Provincia Constitucional (Callao), sumando un total de 25 unidades político-administrativas. Geográficamente, el Perú se divide en tres grandes regiones naturales: la costa, la sierra y la selva, lo que implica una variedad de climas, ecosistemas y condiciones socioeconómicas, lo que puede influir en las variables estudiadas: competitividad económica, informalidad y corrupción.

Políticamente, cada departamento y la Provincia Constitucional están subdivididos en provincias y distritos, con un gobierno regional que gestiona el desarrollo económico y social de su jurisdicción. Esta diversidad geográfica y política presenta retos y oportunidades diferenciados que se reflejan en los niveles de competitividad, informalidad y corrupción en cada una de estas áreas.

El estudio abarcará la totalidad del territorio peruano, analizando estas 25 unidades administrativas con el objetivo de identificar las variaciones regionales y su relación con las dinámicas económicas y sociales observadas en el país.

3.2. Tipo y nivel de investigación

Por la naturaleza de este estudio, se considera una investigación aplicada, dado que se emplearon conocimientos de las Ciencias Económicas para evaluar la competitividad, informalidad y corrupción.

El presente estudio tendrá un nivel de investigación descriptivo-correlacional. Descriptivo porque se centra en detallar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos u objetos analizados. Mientras tanto, el correlacional porque

tiene como objetivo identificar la relación o el grado de asociación entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto determinado, lo que permite un análisis más completo y detallado de las dinámicas involucradas.

En tal sentido, la investigación describirá las variables tal cual son en la realidad y a su vez, intentará hallar la relación o el grado de asociación entre las variables de estudio.

3.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis de la investigación se centra en el Perú , siendo 3 variables como unidad de análisis, competitividad , informalidad y corrupción.

3.4. Población de estudio

La población de estudio será la actual división política administrativa del país, la cual comprende 24 departamentos y una Provincia Constitucional. Es decir, 25 datos.

3.5. Tamaño de muestra

Los datos al ser una población pequeña, la muestra será la misma cantidad de datos , es decir , la muestra estará conformada por 25 datos.

Los datos fueron extraídos de diferentes Notas oficiales; para la variable Informalidad se obtuvo del Ministerio de Trabajo, para la variable Competitividad del Instituto Peruano de Economía, y por último , para la variable Corrupción de la Contraloría General de la República.

3.6. Técnicas de selección de muestra

Debido a que la población era reducida, se utilizó un muestreo censal, lo que implica recolectar datos de todos los elementos de la población en lugar de seleccionar solo una muestra representativa. Este método busca obtener información completa sobre cada variable, aunque puede resultar más costoso y requerir más tiempo. A diferencia del muestreo aleatorio, que

selecciona una muestra representativa, el censo abarca todos los elementos de la población, ofreciendo una visión global y detallada.

La técnica de la selección de la muestra pertenece a un muestreo censal, es decir, al ser una población pequeña, esta conforma la totalidad de la población.

3.7. Técnicas de recolección de información

Las técnicas de recolección de información a través de datos secundarios incluyen la revisión documental, el uso de bases de datos y el análisis de medios de comunicación. La revisión documental se refiere al análisis de informes, publicaciones y documentos oficiales previamente recopilados (Hernández Sampieri et al., 2014). El uso de bases de datos, como censos y registros administrativos, permite acceder a grandes volúmenes de datos cuantitativos (Bryman, 2012). Por último, el análisis de medios de comunicación es útil para examinar cómo se representan ciertos temas en la prensa y en medios digitales (Neuendorf, 2017). Estas técnicas proporcionan una forma eficiente de obtener información valiosa sin necesidad de realizar investigaciones primarias.

3.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Para el análisis e interpretación de la información recopilada, se emplearán técnicas estadísticas descriptivas y correlacionales. En primer lugar, se utilizarán técnicas descriptivas como medidas de tendencia central (media, mediana) y de dispersión (desviación estándar, varianza) para resumir y describir las características principales de las variables analizadas, como competitividad, informalidad y corrupción, en los 25 departamentos del país. Posteriormente, se aplicarán técnicas correlacionales con el fin de identificar la relación entre las variables de estudio. En este sentido, se utilizará el coeficiente de correlación de Pearson o el coeficiente de correlación de Spearman, dependiendo de si las variables tienen o no una distribución normal. El

objetivo es medir el grado de asociación entre las variables, lo que permitirá determinar si existe una relación significativa entre la competitividad económica, la informalidad y los niveles de corrupción. Asimismo, para la interpretación de los resultados, se realizarán gráficos y tablas que faciliten la visualización de las relaciones encontradas, utilizando herramientas como el software estadístico SPSS o Stata. Los resultados serán interpretados en el contexto del marco teórico planteado, lo que permitirá extraer conclusiones relevantes sobre las dinámicas entre las variables y su impacto en el desarrollo económico y social de las regiones analizadas. Estas técnicas permitirán un análisis integral de los datos y proporcionarán información valiosa para la toma de decisiones y el planteamiento de políticas públicas.

3.9. Técnicas para demostrarla verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

Para demostrar la veracidad o falsedad de las hipótesis planteadas, se emplearán técnicas estadísticas rigurosas. Estas técnicas se basarán en la aplicación de pruebas paramétricas o no paramétricas, según la naturaleza y distribución de los datos. Las pruebas paramétricas, como la prueba t o el análisis de varianza (ANOVA), se utilizarán cuando los datos sigan una distribución normal. Por otro lado, las pruebas no paramétricas, como la prueba de Mann-Whitney o la prueba de Kruskal-Wallis, se aplicarán cuando los datos no cumplan con los supuestos de normalidad.

Un elemento clave en estas pruebas será el p-valor, que indicará la probabilidad de que los resultados observados se deban al azar. Si el p-valor resulta menor que un nivel de significancia predeterminado (generalmente 0.05), se rechazará la hipótesis nula, lo que sugerirá que habrá suficiente evidencia para apoyar la hipótesis alternativa. Este proceso garantizará que la decisión de aceptar o rechazar una hipótesis esté respaldada por análisis estadísticos sólidos y fundamentados en la evidencia.

CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

4.1.1. Competitividad en el Perú-2022

Tabla 1

Escala de Competitividad (2022)

N°	Departamento	Competitividad
1	Lima metropolitana	7.6
2	Moquegua	7.5
3	Tacna	7.1
4	Arequipa	6.7
5	Ica	6.0
6	Lima provincias	5.4
7	Lambayeque	5.3
8	Tumbes	5.1
9	La libertad	4.8
10	Cusco	4.8
11	Ancash	4.8
12	Piura	4.5
13	Madre de Dios	4.4
14	Junin	4.3
15	San Martin	4.2
16	Apurimac	4.1
17	Cajamarca	4.1
18	Pasco	4.0
19	Amazonas	4.0
20	Ayacucho	3.8
21	Huanuco	3.6
22	Puno	3.4
23	Huancavelica	3.1
24	Ucayali	2.9
25	Loreto	2.7

Nota: Elaboración propia con datos del INCORE 2022, el puntaje es del 1-10, siendo 10 el mas alto.

El INCORE evalúa la competitividad regional mediante 40 indicadores distribuidos en seis pilares: Entorno Económico, Infraestructura, Salud, Educación, Laboral e Instituciones.

Considera 25 regiones, separando Lima en Lima Metropolitana y Lima Provincias. Se asigna un

puntaje de cero a diez a cada región según su desempeño en cada indicador, con el peor desempeño recibiendo un cero y el mejor un diez. Los puntajes se estandarizan en una escala común. Para cada pilar, se calcula un promedio simple de los indicadores, y el índice total de competitividad es el promedio de los seis pilares. Esta metodología permite comparar las regiones y clasificar su desempeño, indicando que un puntaje alto refleja un mejor rendimiento relativo, pero no necesariamente la ausencia de áreas de mejora.

La edición actual del INCORE introduce cambios metodológicos para mejorar la evaluación de la competitividad regional, lo que implica que los resultados de 2022 no son directamente comparables con los de años anteriores. Para facilitar el análisis comparativo, se proporciona información sobre los resultados de cada pilar bajo la nueva metodología en las cuatro ediciones más recientes.

Entre los principales cambios se incluyen:

- Datos de población: Se emplean estimaciones del INEI en lugar de las obtenidas de la Encuesta Nacional de Hogares.

- Pilar Entorno Económico: Se sustituye el indicador de Gasto real por hogar por Gasto real per cápita, se elimina el indicador de Incremento del gasto real y se añade el indicador de Tenencia de cuentas de depósito para una mejor evaluación de la inclusión financiera.

- Pilar Laboral: Se reemplaza el indicador de Empleo informal por un Índice de formalidad laboral, y se incorpora la Brecha de género en participación laboral para evaluar el acceso equitativo al empleo.

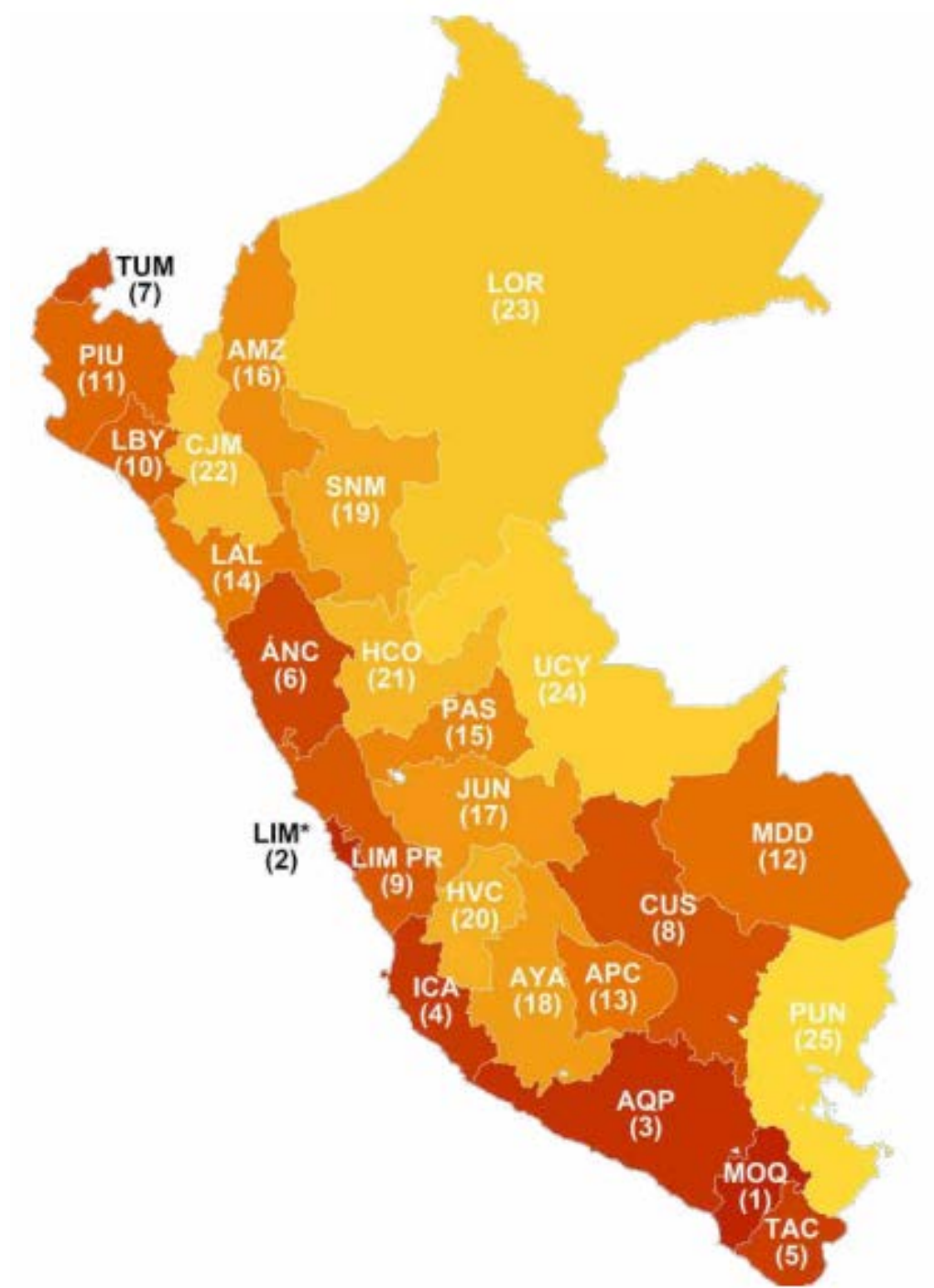
- Pilar Instituciones: Se modifica el indicador de Criminalidad por Victimización por hechos delictivos, se elimina el indicador de Percepción de inseguridad y se introduce la Recaudación municipal por habitante para medir la capacidad de gestión fiscal de los gobiernos locales.

4.1.1.1. Pilar Económico

El pilar Entorno Económico se compone de dos grupos de indicadores: uno relacionado con la actividad económica regional (PBI, PBI per cápita, stock de capital por trabajador y presupuesto público) y otro que mide la capacidad adquisitiva de la población a través del gasto mensual y el uso de servicios financieros. Moquegua, Lima y Tacna lideran este pilar, mientras que Puno, Ucayali y Loreto se encuentran en los últimos lugares. Moquegua ocupa el primer puesto por segundo año consecutivo, destacando en cinco de los siete indicadores, aunque se mantiene en el puesto 13 en el PBI real. Lima se sitúa en segundo lugar, liderando en PBI real y acceso al crédito, aunque retrocedió en el gasto real per cápita. Arequipa mejora al tercer lugar, alcanzando posiciones destacadas en la mayoría de los indicadores, aunque bajó en presupuesto público per cápita. Por otro lado, Puno sigue siendo la región menos competitiva, ocupando el último lugar en varios indicadores. Ucayali desciende al segundo puesto de menor competitividad, afectado por caídas en varios indicadores, aunque mejora en el PBI real per cápita. Finalmente, Loreto también retrocede, siendo la tercera región menos competitiva del pilar, con descensos en gasto real y tenencia de cuentas.

Figura 1

Mapa del pilar económico (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)



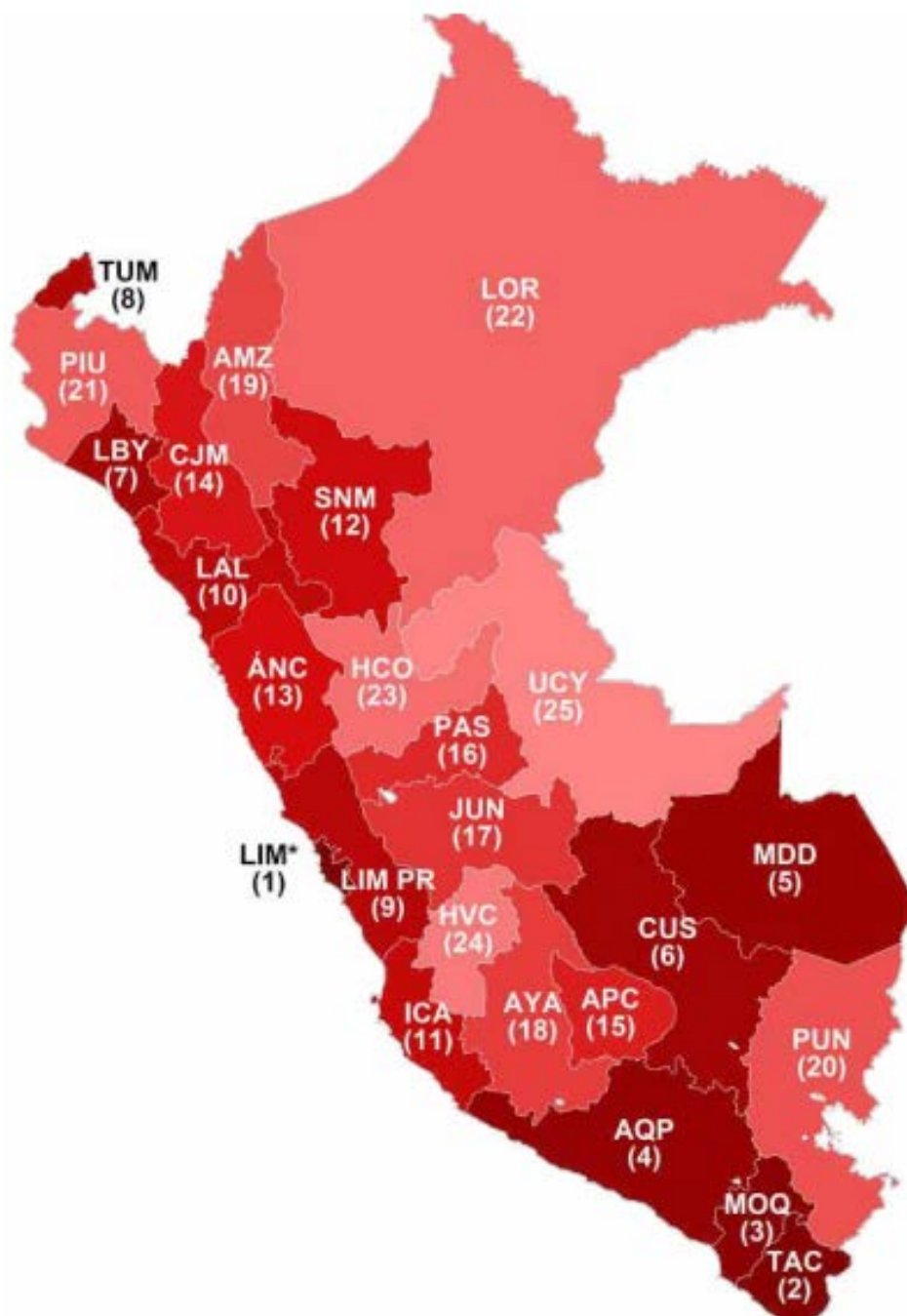
Nota: INCORE 2022

4.1.1.2. Pilar Infraestructura

El pilar Infraestructura evalúa la competitividad a través de tres categorías: acceso a servicios básicos (electricidad, agua y desagüe), estado de la red vial y telecomunicaciones (acceso a internet fijo y móvil). Lima, Tacna y Moquegua se destacan en este pilar, mientras que Ucayali, Huancavelica y Huánuco ocupan los últimos lugares. Lima se mantiene en la primera posición, destacando en cinco de los siete indicadores, aunque retrocede en el acceso a telefonía e internet móvil. Tacna conserva el segundo puesto por noveno año consecutivo, a pesar de descensos en algunos indicadores, pero mejora en la continuidad del suministro de agua. Moquegua avanza al tercer lugar, destacándose en acceso a servicios básicos y red vial pavimentada. En contraste, Ucayali baja dos posiciones y se convierte en la región menos competitiva en este pilar, ocupando las últimas posiciones en varios indicadores. Huancavelica es la segunda menos competitiva, estando entre los últimos en cuatro de los siete indicadores, aunque mejora en acceso a telefonía e internet móvil. Por último, Huánuco retrocede y es la tercera región menos competitiva, ubicándose en las últimas posiciones en varios indicadores, destacando una caída en el acceso a internet fijo.

Figura 2

Pilar Infraestructura (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)



Nota: INCORE 2022

4.1.1.3. Pilar Salud

El pilar Salud evalúa la competitividad en tres áreas: el estado general de la salud y el acceso a servicios médicos, la salud infantil y la cobertura de personal médico. Lima, Tacna y Arequipa lideran este pilar, mientras que Loreto, Ucayali y Puno se encuentran en los últimos lugares. Lima se mantiene en el primer lugar, destacándose en cuatro de los seis indicadores y liderando en esperanza de vida y cobertura de personal médico, aunque está en la parte inferior en la tasa de vacunación de menores de 36 meses. Tacna avanza al segundo lugar, ocupando el primer puesto en desnutrición crónica, prevalencia de anemia y vacunación, además de ser tercera en cobertura médica. Arequipa retrocede al tercer lugar, con caídas en partos institucionales y vacunación, pero sigue siendo la segunda en cobertura médica. Por otro lado, Loreto sigue siendo la región menos competitiva en salud por séptimo año consecutivo, ocupando el último lugar en vacunación y partos institucionales, y el penúltimo en desnutrición crónica. Ucayali desciende al segundo puesto de menor competitividad, con caídas en varios indicadores, especialmente en vacunación y desnutrición crónica. Puno, que pasa de ser la segunda a la tercera menos competitiva, mantiene la mayor tasa de prevalencia de anemia en el país y ocupa el penúltimo lugar en vacunación, aunque mejora en partos institucionales.

Figura 3

Pilar Salud (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)



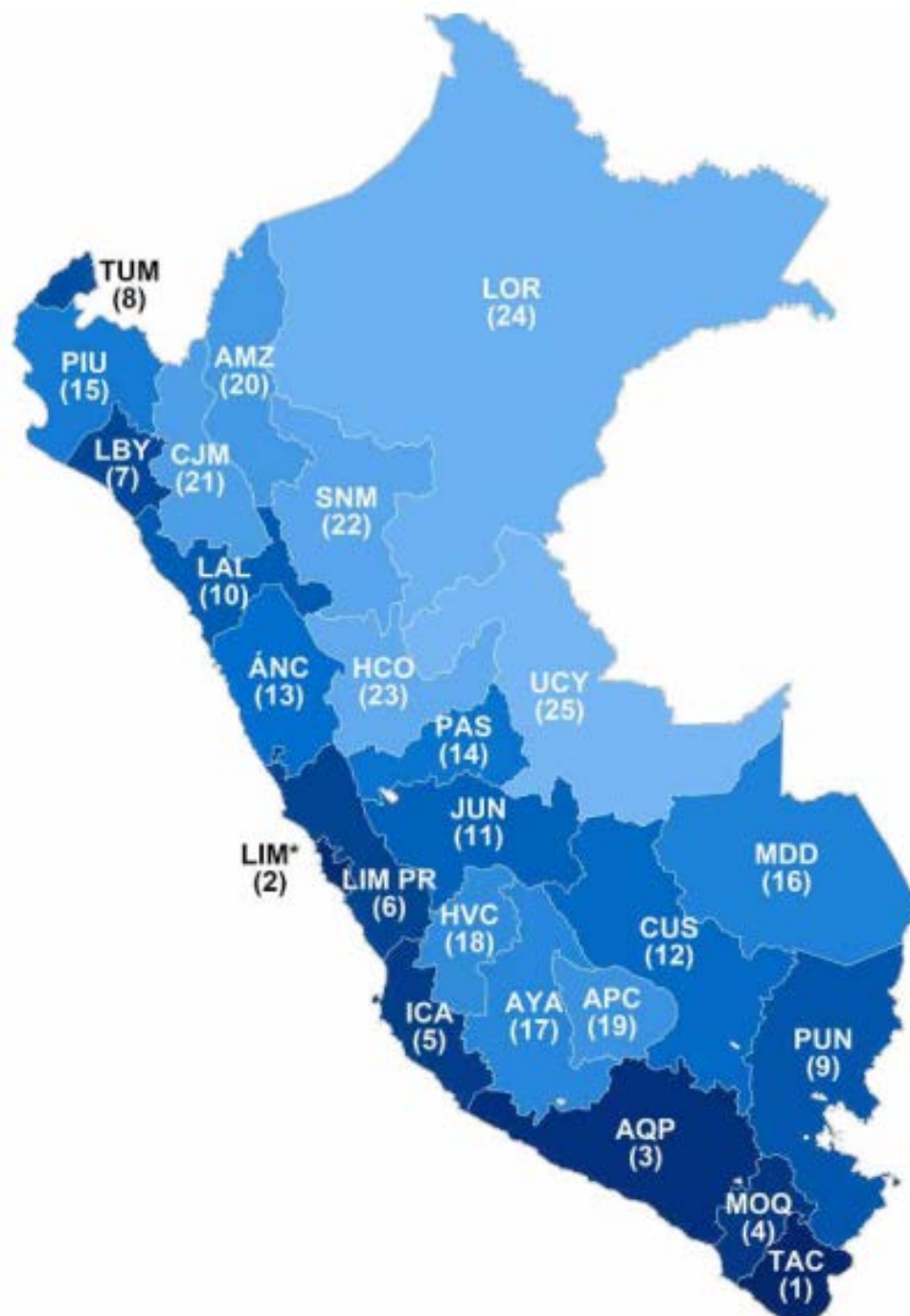
Nota: INCORE 2022

4.1.1.4. Pilar Educación

El pilar de Educación evalúa tanto el desempeño educativo de la población estudiantil en niveles básicos, considerando factores como la asistencia escolar, el rendimiento en comprensión lectora y matemáticas, y la calidad de la infraestructura escolar, como también los logros educativos de la población adulta, medidos por la tasa de analfabetismo y el acceso a educación secundaria o superior. Tacna, Lima y Arequipa lideran este pilar por tercer año consecutivo, con Tacna ocupando el primer lugar durante siete años, gracias a su rápida recuperación en asistencia escolar. Lima se destaca por sus bajas tasas de analfabetismo y altos porcentajes de población con educación secundaria o superior, mientras que Arequipa mantiene la tercera posición con la segunda tasa más baja de analfabetismo y buenos resultados en acceso a servicios básicos en colegios. En el extremo inferior, Ucayali ha caído al último lugar, con bajos resultados en asistencia escolar y acceso a servicios básicos en colegios. Loreto es la segunda región menos competitiva, debido a la mala calidad de su infraestructura educativa, con el menor acceso a internet y la segunda tasa más baja de servicios básicos en colegios. Huánuco, en la tercera posición más baja, sigue registrando la tasa de analfabetismo más alta del país y uno de los menores porcentajes de población con educación secundaria o superior.

Figura 4

Pilar Educación (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)



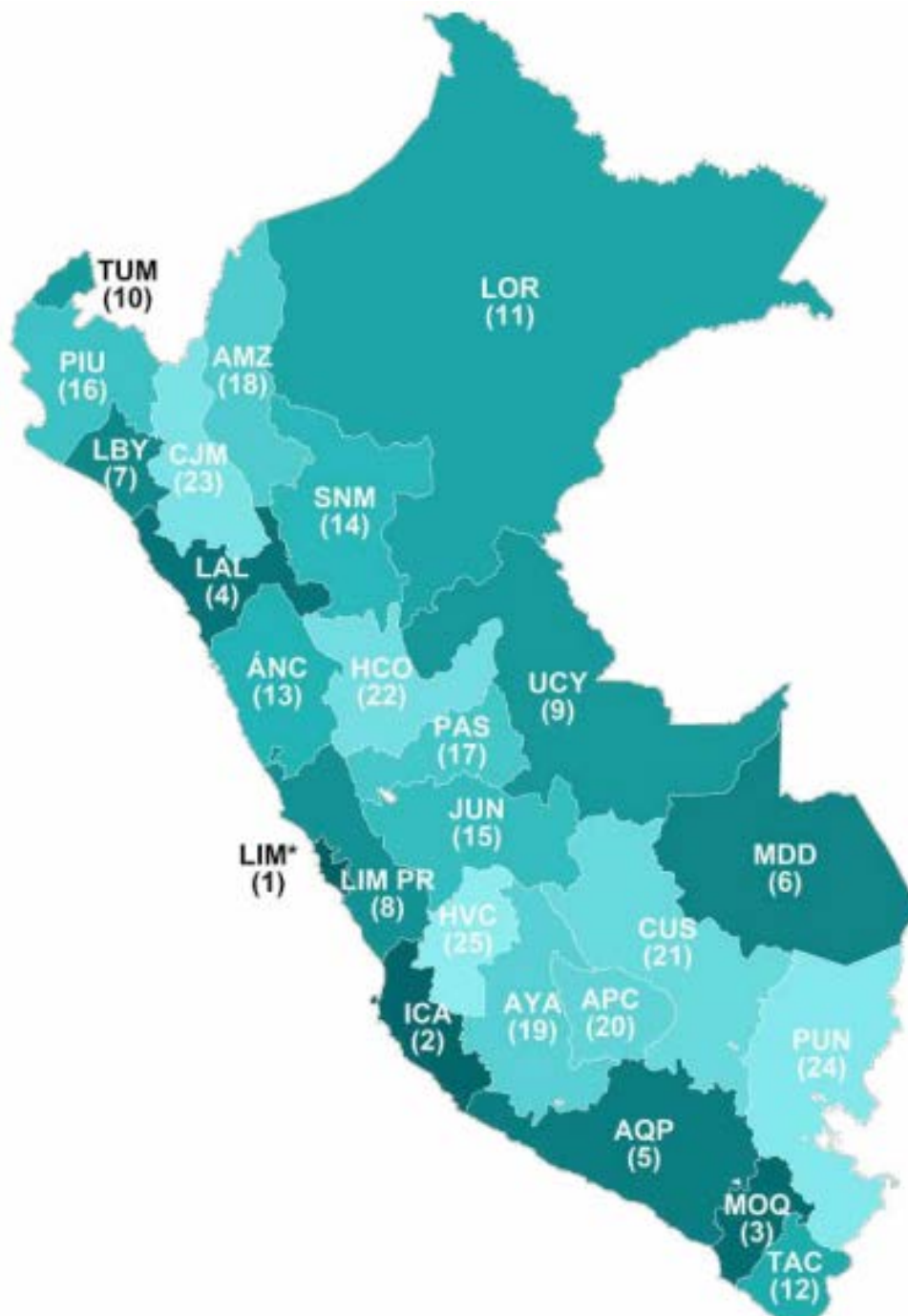
Nota: INCORE 2022

4.1.1.5. Pilar Laboral

El pilar Laboral analiza tres aspectos principales: las condiciones de trabajo e ingresos de la población ocupada, las brechas de participación e ingresos entre hombres y mujeres, y el nivel de capital humano de la fuerza laboral. Lima, Moquegua e Ica destacan en este pilar, mientras que Huánuco, Huancavelica y Cajamarca están en los últimos lugares. Lima sigue liderando en formalidad laboral, ingresos y fuerza laboral educada, aunque baja en empleo adecuado y en la brecha de género de participación laboral. Moquegua avanzó al mejorar en formalidad y empleo adecuado, aunque mantiene una alta brecha de ingresos entre géneros. Ica bajó al tercer puesto debido a retrocesos en ingresos y brecha de género, pero sigue sobresaliendo en empleo adecuado, formalidad y baja brecha de género en participación laboral. Huánuco y Huancavelica experimentaron fuertes caídas en competitividad, destacando Huancavelica por su bajo rendimiento en ingresos y empleo adecuado. Por otro lado, Cajamarca mejoró dos posiciones y ahora ocupa el puesto 23, con avances en cinco de los seis indicadores evaluados, aunque sigue en las últimas seis posiciones en cinco de ellos.

Figura 5

Pilar Laboral (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)



Nota: INCORE 2022

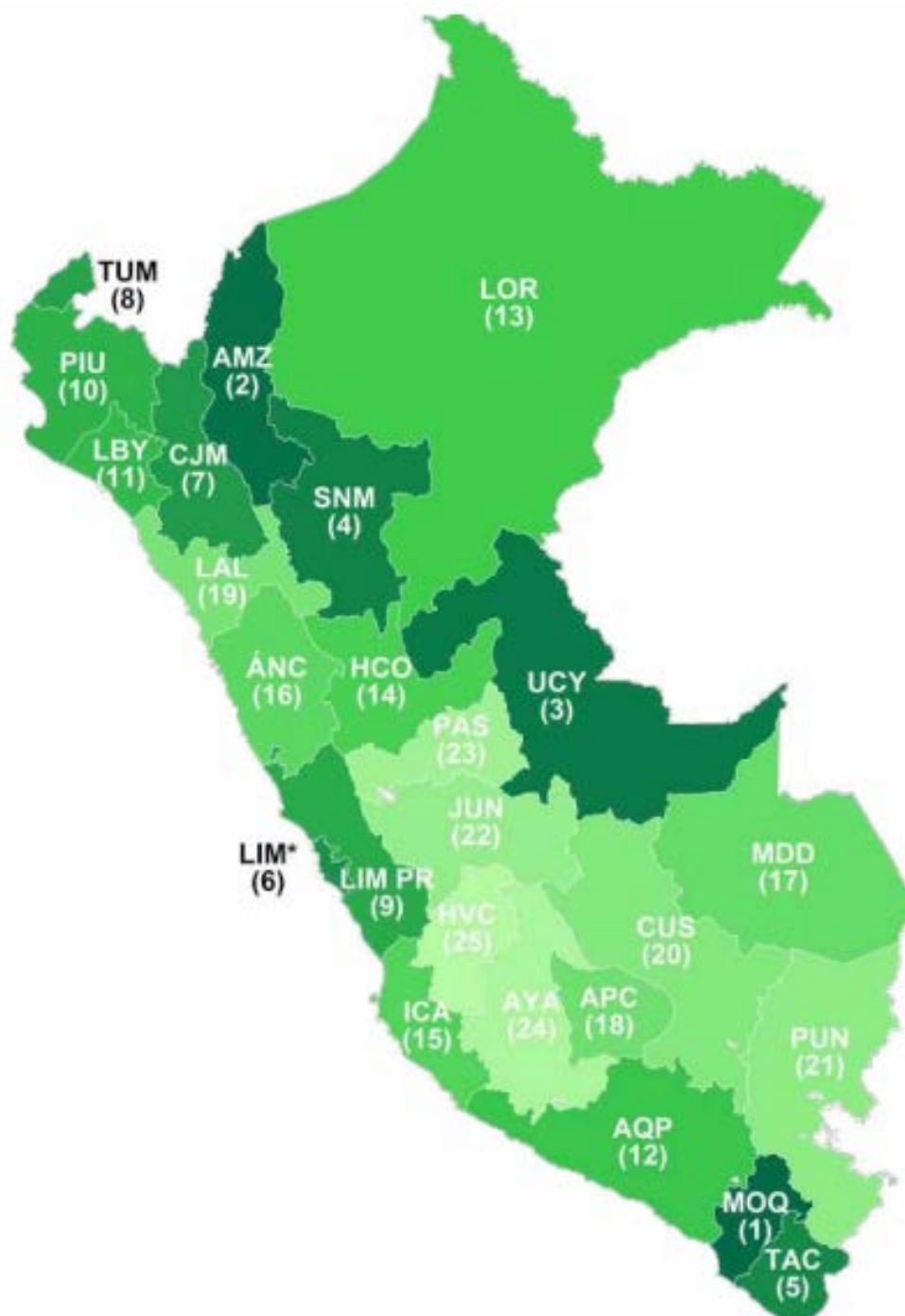
4.1.1.6. Pilar Instituciones

El pilar Instituciones evalúa cuatro aspectos clave: la gestión pública (mediante la ejecución de inversión pública, recaudación municipal per cápita y percepción ciudadana sobre los gobiernos regionales), la inseguridad ciudadana (indicadores de victimización y homicidios), la conflictividad social y la capacidad del sistema de justicia (medida por la resolución de expedientes judiciales). Moquegua, Amazonas y Ucayali lideran en este pilar, mientras que Huancavelica, Ayacucho y Pasco están en las últimas posiciones. Moquegua mantiene el primer lugar por segundo año consecutivo, compensando sus debilidades en inversión pública y homicidios con mejoras en otros cuatro indicadores. Amazonas avanzó al segundo puesto gracias a mejoras en la resolución de expedientes judiciales, inversión pública y una menor conflictividad social, además de liderar en homicidios por segundo año. Ucayali descendió al tercer lugar, retrocediendo en cinco de los seis indicadores, especialmente en recaudación municipal, aunque mejoró en homicidios.

Huancavelica es la región menos competitiva, cayendo cuatro posiciones debido a la baja recaudación, mayor conflictividad social y peor percepción de la gestión pública, aunque mejoró en resolución de expedientes judiciales. Ayacucho ocupa el penúltimo lugar tras un fuerte retroceso en la resolución de expedientes y la percepción sobre la gestión pública, a pesar de mejoras en recaudación municipal. Por su parte, Pasco subió dos posiciones al mejorar en la mayoría de los indicadores, aunque tuvo un notable descenso en la ejecución de inversión pública.

Figura 6

Pilar Instituciones (puesto entre 25 regiones, puntaje de 0 a 10)



Nota: INCORE 2022

4.1.2. Informalidad

Tabla 2

Escala de Informalidad

N°	Departamento	Informalidad
1	Huancavelica	91.7
2	Puno	90.2
3	Huanuco	89.9
4	Ayacucho	88.6
5	Amazonas	88.3
6	Cajamarca	88.3
7	Apurimac	87.6
8	San Martin	87.4
9	Cusco	87.0
10	Loreto	84.8
11	Junin	83.0
12	Ucayali	82.4
13	Ancash	81.4
14	Piura	80.7
15	Madre de Dios	79.3
16	Pasco	79.0
17	Lambayeque	76.9
18	Lima provincias	76.8
19	Tumbes	76.7
20	La libertad	73.7
21	Tacna	73.6
22	Ica	68.7
23	Arequipa	68.0
24	Moquegua	67.6
25	Lima metropolitana	62.1

Nota: Elaboración propia con datos del Observatorio de Empleo Informal, el puntaje es % del 0-100.

La medición del empleo informal en el Perú, basada en los criterios de la OIT, ha sido definida por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el documento "Producción y Empleo Informal en el Perú, Cuenta Satélite de la Economía Informal." Esta

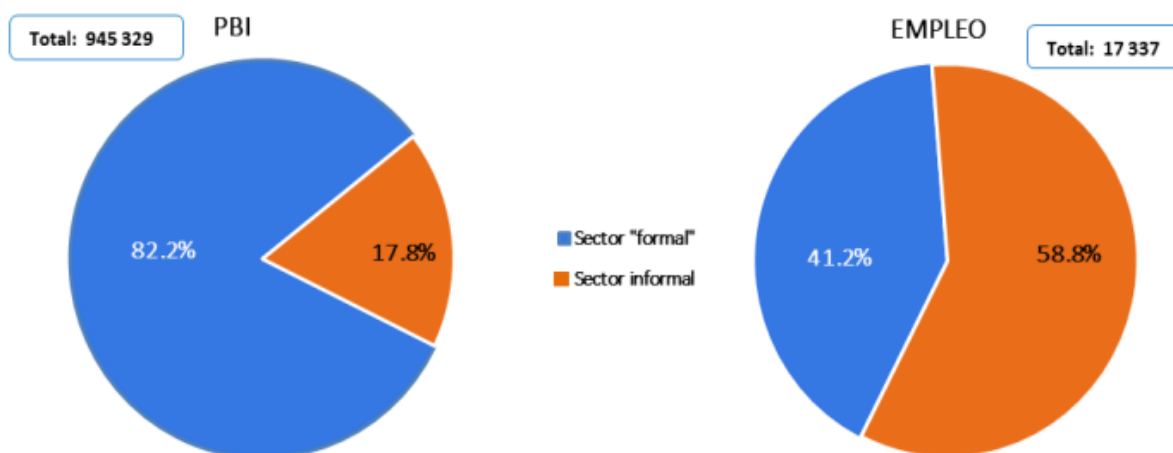
metodología es adoptada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Bajo este enfoque, el empleo informal incluye a todos los trabajadores que cumplen las siguientes condiciones, según su categoría ocupacional:

- i) empleadores e independientes cuya unidad productiva pertenece al sector informal (no registrada en la SUNAT)
- ii) asalariados (tanto del sector público como privado) y trabajadores del hogar sin seguridad social financiada por el empleador
- iii) trabajadores familiares no remunerados, sin importar si la unidad productiva es formal o informal.

El sector informal desempeña un papel fundamental en la generación de ingresos para las familias, especialmente en épocas de baja demanda laboral o cuando las oportunidades de empleo formal con salarios adecuados son escasas. En estas situaciones, el autoempleo informal se presenta como una opción viable, contribuyendo tanto a la producción como a la creación de empleos. En 2022, el PBI nominal alcanzó los 945,329 millones de soles, de los cuales el 17.8% fue generado por el sector informal. Además, de los 17.3 millones de empleos estimados en la economía ese año, el 58.8% correspondió al sector informal (INEI, 2022). Cabe resaltar que, aunque el sector informal empleó a más de la mitad de la fuerza laboral en 2022, su contribución fue inferior a una quinta parte del PBI nominal, lo que pone de manifiesto su baja productividad en comparación con el sector formal.

Grafico 1

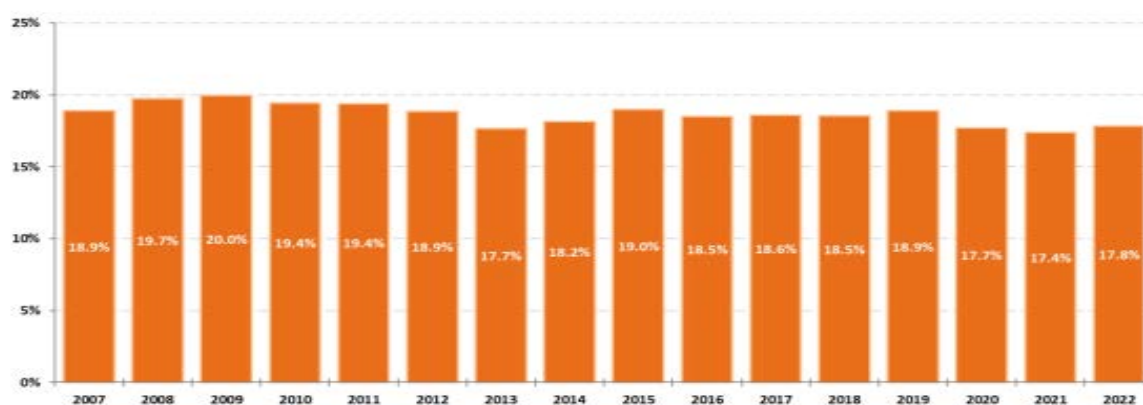
Participación del sector informal en el PBI y en el empleo, 2022 (Millones de soles corrientes y miles de empleos)



Nota: El empleo considera los datos de la población económicamente activa ocupada (PEA), la elaboración es del INEI (2022)

Grafico 2

Participación del sector informal en el PBI, 2007-2022 (en porcentaje).



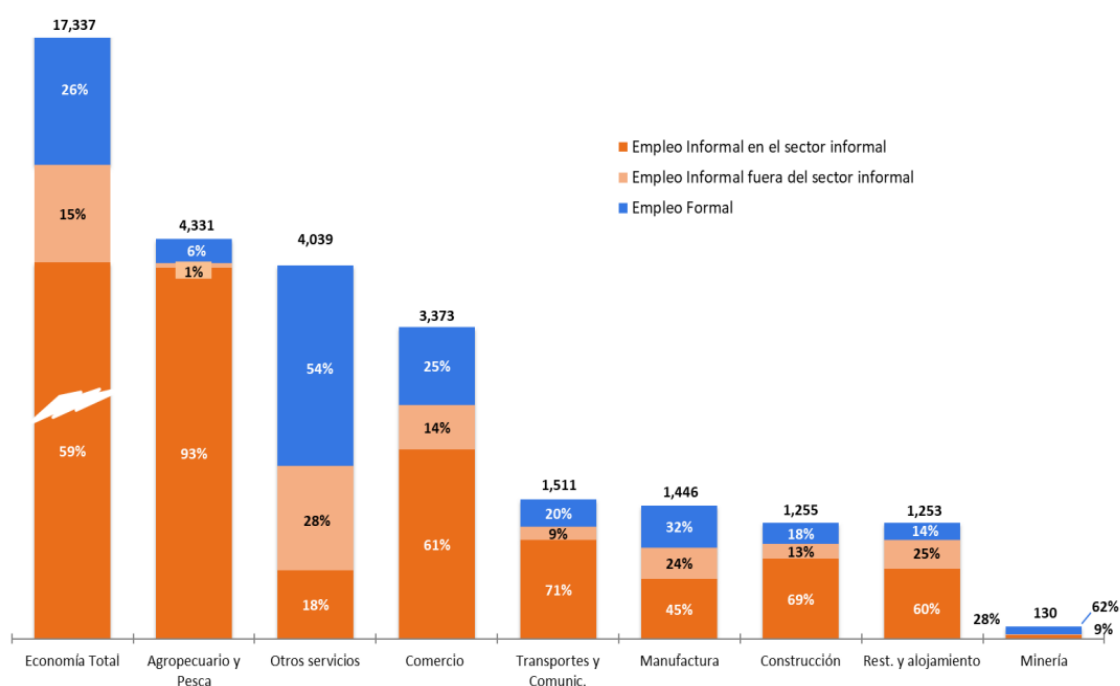
Nota: INEI(2022)

El gráfico 2 muestra la evolución de la participación del sector informal en el PBI a precios corrientes durante el periodo 2007-2022. En promedio, el sector informal contribuyó con

el 18,5% del PBI. Entre 2007 y 2009, su contribución aumentó de 18,9% a 20%, pero luego descendió hasta alcanzar el 17,7% en 2013. En 2022, la participación del sector informal en el PBI fue de 17,8%, un aumento de 0,4 puntos porcentuales respecto a 2021.

Grafico 3

Perú: empleo por actividad económica y condición de informalidad, 2022 (miles de personas ocupadas)



Nota: INEI(2022)

El gráfico 3 muestra la distribución del empleo formal e informal por sector económico en el año 2022. En términos generales, el empleo informal constituye el 74% del total. De este porcentaje, el empleo informal dentro del sector informal representa el 59%, mientras que el empleo informal fuera de este sector equivale al 15% del empleo total. En cuanto a la distribución del empleo por tipo de actividad económica en 2022, los sectores estuvieron conformados de la siguiente manera: Agropecuario y Pesca con 4 millones 331 mil personas empleadas, Otros

Servicios con 4 millones 39 mil, Comercio con 3 millones 373 mil, Transporte y Comunicaciones con 1 millón 511 mil, Manufactura con 1 millón 446 mil, Construcción con 1 millón 255 mil, Restaurantes y Alojamiento con 1 millón 253 mil y Minería con 130 mil.

4.1.3. *Corrupción*

Tabla 3

Escala de Corrupción

N°	Departamento	Corrupción
1	Lima metropolitana	33.4
2	Tumbes	29.0
3	Piura	27.0
4	Ucayali	26.3
5	Lambayeque	26.2
6	Moquegua	26.0
7	Loreto	25.9
8	Tacna	25.9
9	La libertad	24.1
10	Pasco	24.1
11	Cajamarca	23.9
12	Junin	23.7
13	Arequipa	23.5
14	Lima provincias	23.4
15	Ica	23.1
16	Ancash	23.0
17	San Martin	22.8
18	Puno	22.6
19	Apurimac	21.8
20	Cusco	21.5
21	Amazonas	21.2
22	Madre de Dios	20.7
23	Huancavelica	20.6
24	Huanuco	20.2
25	Ayacucho	20.0

Nota: Elaboración propia con datos de la Contraloría, el puntaje es % del 0-100.

El INCO se presenta como un índice compuesto que se calcula a partir de la información obtenida a través de la supervisión y control del desempeño de las entidades, funcionarios y servidores públicos, quienes, según la normativa, deben asegurar el uso eficiente de los recursos de la administración pública. Los indicadores propuestos se basan en datos derivados de la observación directa de posibles actos irregulares relacionados con corrupción o conductas inapropiadas, como el incumplimiento de leyes y normativas aplicables a los servidores públicos. El INCO proporciona el nivel de corrupción y mala conducta funcional detectada en las entidades públicas evaluadas, con la finalidad de apoyar la toma de decisiones en el Sistema Nacional de Control, el Estado, y los sectores público y privado

La estimación del INCO incluye a las entidades que pertenecen al Sistema de Gestión Presupuestal, donde se detectaron posibles irregularidades, abarcando un total de 2815 entidades. Se consideran aquellas que:

- i) Forman parte del listado del Sistema de Gestión Presupuestal del Ministerio de Economía y Finanzas para el año fiscal 2022 y que ejecutaron gasto durante ese mismo año.
- ii) Han recibido servicios de control o relacionados por parte de la Contraloría General de la República del Perú y el Sistema Nacional de Control, de acuerdo con las facultades establecidas en la Ley N.º 27785, Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República.
- iii) Ya fueron evaluadas en la versión del INCO 2021.

Tabla 4

Número de entidades evaluadas para la estimación del INCO, por nivel de gobierno

Nivel de gobierno	Número de entidades
Gobierno Nacional	367
Gobierno Regional	558
Gobierno Local	1890
Total general	2815

Nota: Elaborado por la Subgerencia del Observatorio Anticorrupción de la CGR (2022)

Aunque la corrupción y la inconducta funcional afectan a todos los peruanos, un análisis de las cifras según ubicación geográfica revela qué regiones estarían soportando el mayor impacto. Como se muestra en el gráfico a continuación, las regiones del sur del país presentan la mayor incidencia de corrupción e inconducta funcional, lo que equivale a una pérdida de S/ 16 por cada S/ 100 de gasto público. Es importante señalar que esta tendencia ha ido en aumento, con una tasa de crecimiento anual cercana al 13%, pasando de S/ 3937 millones en 2019 a S/ 5643 millones en 2022.

Tabla 5

Gasto público por nivel de gobierno, 2022

NIVEL DE GOBIERNO	PIM	EJECUCIÓN AGREGADA	EJECUCIÓN EFECTIVA / CONSOLIDADA
Gobierno nacional	137 345	130 147	101 243
Gobierno regional	50 354	44 320	43 045
Gobierno local	52 687	38 230	37 311
Total	240 385	212 698	181 599

Nota: Controlaría General de la República (2022)

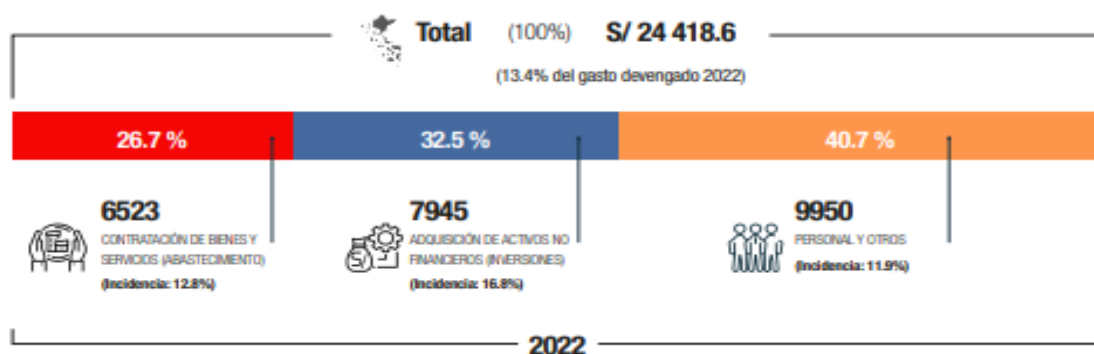
De acuerdo con la tabla adjunta, el 55.8% del gasto público es ejecutado por entidades del gobierno nacional, como los poderes del Estado, ministerios, organismos autónomos y universidades. El 44.2% restante corresponde a entidades de los gobiernos regionales, que

incluyen gobiernos y direcciones regionales, con un 23.7%, y a los gobiernos locales, como municipalidades provinciales y distritales, con un 20.5%. Esto indica que las pérdidas por corrupción podrían aumentar en función del nivel de gobierno.

El gráfico 4 muestra que en 2022 la contratación pública de bienes y servicios habría registrado pérdidas de hasta S/ 6523.4 millones (27%), mientras que en bienes de capital o inversiones las pérdidas fueron de S/ 7944.7 millones (33%) y en gastos de personal, compensaciones, pensiones y otros, alcanzaron S/ 9950.4 millones (41%). Esto evidencia que un tercio del costo de la corrupción se concentra en proyectos y actividades de inversión y obra pública, lo que resulta preocupante dado el contexto problemático de la inversión pública en el país. Muchos proyectos de inversión son abandonados o quedan sin ejecutarse debido a la falta de perfiles viables, lo que los hace caducar. Según la estimación presentada, S/ 16.8 de cada S/ 100 destinados a inversiones no cumplen con su objetivo.

Grafico 4

COSTO DE LA CORRUPCIÓN SEGÚN GENÉRICA DE GASTO, 2022



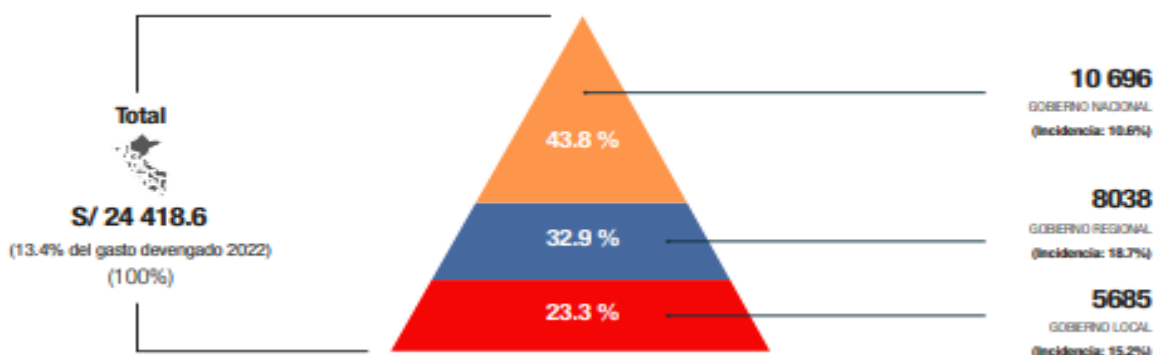
Nota: Controlaría General de la República (2022)

El análisis del gasto público afectado por la corrupción en 2022 revela que de los S/ 24,418.6 millones comprometidos, el 44% corresponde al gobierno nacional, el 33% al regional y el 23% al local. En cuanto a la proporción de pérdidas por corrupción, se estima que equivale

al 10.6% del gasto del gobierno nacional, 18.7% del regional y 15.2% del local. En el gobierno nacional, las pérdidas aumentaron en 0.2 puntos porcentuales en comparación con 2021, mientras que en el gobierno regional se observó una reducción de más de 3 puntos porcentuales respecto al año anterior.

Grafico 5

COSTO DE LA CORRUPCIÓN SEGÚN NIVEL DE GOBIERNO, 2022 (Millones de soles)



Nota: Controlaría General de la República (2022)

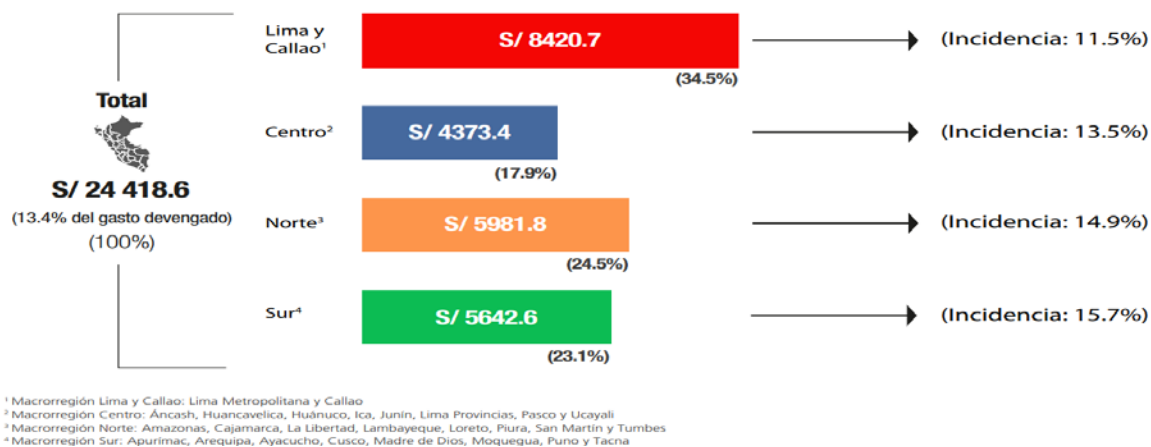
En los gobiernos regionales, la mayor parte de las pérdidas por corrupción se concentra en la gestión de personal, representando casi dos tercios del total, seguida por la gestión de inversiones públicas, que abarca aproximadamente el 25% de las fugas, con cerca de S/ 2000 millones. En los gobiernos locales, el problema principal se relaciona con el gasto en inversiones, donde el 68% de las pérdidas se vincula con la gestión de activos no financieros.

En el gobierno nacional, compuesto por los poderes del Estado (Ejecutivo, Legislativo, Judicial) y organismos autónomos, el Poder Ejecutivo, con un gasto público consolidado de S/ 87,260 millones en 2022, es el más relevante. El costo de la corrupción e inconducta funcional en este nivel alcanzaría los S/ 7464.1 millones, representando más de dos tercios de las pérdidas del gobierno nacional. Le siguen los otros poderes del Estado, con un 18% de las pérdidas, y las

universidades públicas, con un 9%. Al sumar las pérdidas de las universidades al Poder Ejecutivo, el monto total asciende a S/ 8453.9 millones.

Figura 7

COSTO DE LA CORRUPCIÓN SEGÚN MACRORREGIÓN, 2022



Nota: Controlaría General de la República (2022)

Los departamentos del norte del país también muestran una incidencia superior al promedio nacional, con casi un 15% en relación al gasto público, acumulando una cuarta parte de las pérdidas estimadas (S/ 5891.8 millones). En cuanto al impacto en el gasto realizado en cada departamento, Moquegua, La Libertad, Apurímac, Huancavelica y Áncash pierden una mayor proporción de recursos, superando los S/ 20 por cada S/ 100 en los dos primeros. Moquegua ocupa el primer lugar en la macrorregión sur, mientras que La Libertad es el segundo en la macrorregión norte.

Recapitulando, la corrupción en el gasto público peruano sigue siendo una problemática de gran magnitud, afectando a todos los niveles de gobierno, con impactos diferenciados según las regiones y sectores. En 2022, el gobierno nacional representó el 44% de las pérdidas totales por corrupción, seguido por los gobiernos regionales con el 33% y los locales con el 23%. Las mayores fugas en el gobierno regional están asociadas a la gestión de personal, mientras que en

el nivel local, el principal problema se concentra en las inversiones y la gestión de activos no financieros.

El análisis muestra que aproximadamente un tercio de las pérdidas por corrupción se vinculan a proyectos de inversión pública, lo cual es alarmante, dado que muchos de estos proyectos terminan abandonados o caducan debido a la falta de perfiles viables. En el caso del gobierno nacional, el Poder Ejecutivo concentra más de dos tercios de las pérdidas. A nivel regional, los departamentos del norte y sur del país sufren una incidencia de corrupción superior al promedio nacional, con algunas regiones como Moquegua y La Libertad mostrando pérdidas significativas en su gasto público.

4.1.4. Pruebas de hipótesis

Para dar interpretación a las hipótesis, es necesario mencionar la interpretación de los valores del coeficiente de Pearson.

Tabla 6

Interpretación del coeficiente de Pearson

Valor de Correlación	Significado
-0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.75	Correlación negativa considerable
-0.50	Correlación negativa media
-0.25	Correlación negativa débil
-0.10	Correlación negativa muy débil
0.00	No existe correlación alguna entre las variables
0.10	Correlación positiva muy débil
0.25	Correlación positiva débil
0.50	Correlación positiva media
0.75	Correlación positiva considerable
0.90	Correlación positiva muy fuerte
1.00	Correlación positiva perfecta

Nota: Elaboración propia en base a Hernandez, Fernandez, & Baptista (2014)

4.1.5. Normalidad de los datos

Tabla 7

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Competitividad	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%
Corrupcion	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%
Informalidad	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%

Nota: Elaboración propia en el software SPSS

Tabla 8

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístic	gl	Sig.	Estadístic	gl	Sig.
	o			o		
Competitividad	,151	25	,145	,928	25	,078
Corrupcion	,161	25	,095	,907	25	,026
Informalidad	,145	25	,186	,937	25	,129

a. Corrección de la significación de Lilliefors

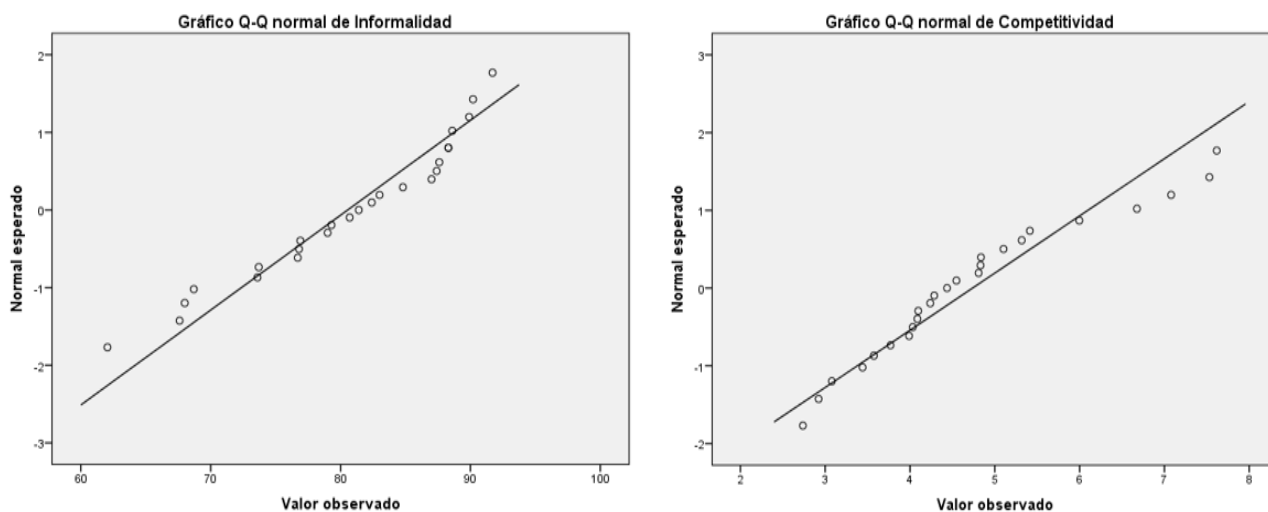
Nota: Elaboración propia en el software SPSS

La tabla muestra las pruebas Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk, donde la prueba de Kolmogorov-Smirnov es más adecuada para muestras grandes (mayores a 50 observaciones), ya que es menos sensible a pequeñas desviaciones de la normalidad y ofrece resultados confiables en esos casos. Por otro lado, la prueba de Shapiro-Wilk es más recomendable para muestras pequeñas (menores a 50 datos) debido a su mayor sensibilidad para detectar desviaciones de la

normalidad, lo que la convierte en una opción más precisa en tamaños de muestra reducidos. En general, para muestras grandes se sugiere usar Kolmogorov-Smirnov, mientras que para muestras pequeñas es preferible Shapiro-Wilk (Roco-Videla, Landabur-Ayala, Maureira, & Olguin, 2023).

Figura 8

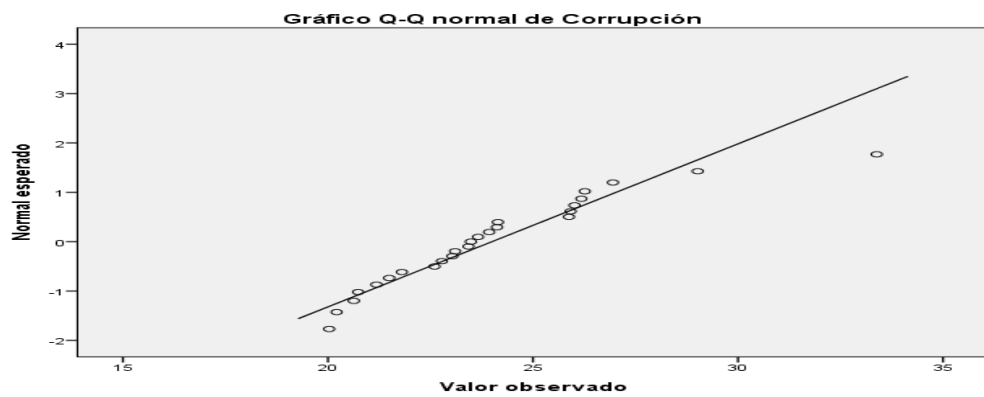
Gráficos Q-Q de las variables Informalidad y Competitividad



Nota: Elaboración propia en software estadístico SPSS

Figura 9

Gráfico Q-Q de la variable Corrupción



Nota:

Elaboración propia en software estadístico SPSS

De acuerdo con la prueba de Shapiro-Wilk, que es más adecuada para muestras pequeñas, las variables Competitividad e Informalidad no presentan evidencias suficientes para rechazar la hipótesis de normalidad, ya que sus valores de significancia (0.078 y 0.129, respectivamente) son mayores a 0.05. Esto indica que ambas variables pueden considerarse como normalmente distribuidas. En cambio, la variable Corrupción tiene un valor de significancia de 0.026, que es menor a 0.05, lo que sugiere que los datos de Corrupción no siguen una distribución normal. En tal sentido, al tener dos variables que siguen una distribución normal, y una que no la sigue, según Romero (2016) para poder corroborar las hipótesis planteadas en la investigación, se sugiere emplear pruebas paramétricas, es decir, la prueba de Pearson.

1.1.1.1 Hipótesis General

La hipótesis general plantea que hay una asociación relevante entre la competitividad, la informalidad y la corrupción en el Perú para el año 2022.

Tabla 9

Correlación de Pearson

		Competitividad	Corrupción	Informalidad
Competitividad	Correlación de Pearson	1	,503*	-,866**
	Sig. (bilateral)		,010	,000
	N	25	25	25
Corrupción	Correlación de Pearson	,503*	1	-,652**
	Sig. (bilateral)	,010		,000

	N	25	25	25
Informalidad	Correlación de			
	Pearson	-,866**	-,652**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	
	N	25	25	25

Nota: Elaboración propia con el programa estadístico SPSS

La tabla de correlación de Pearson revela relaciones significativas entre competitividad, corrupción e informalidad en Perú para el año 2022. La significancia bilateral muestra que existe una relación positiva moderada entre competitividad y corrupción ($r = 0.503$, $p = 0.010$), así como una fuerte relación negativa entre competitividad e informalidad ($r = -0.866$, $p = 0.000$). Además, se observa una correlación negativa moderada entre corrupción e informalidad ($r = -0.652$, $p = 0.000$). Estos resultados, con valores de significancia bilaterales inferiores a 0.05, confirman que las relaciones encontradas son estadísticamente significativas, es decir, existe una relación significativa entre la competitividad, informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022

2.1.1.1 Primera Hipótesis Específicas

Se estima una relación importante entre la competitividad y la corrupción en el Perú para el año 2022.

Tabla 10

Primera Hipótesis Específica

	Corrupción	
	Correlación de	Sig.
Competitividad	Pearson	(bilateral)
	,503*	,010

Nota: Elaboración propia con el programa estadístico SPSS

La tabla muestra que existe una relación significativa entre la competitividad y la corrupción en el Perú para el año 2022. El coeficiente de correlación de Pearson es 0.503, lo que indica una relación positiva media entre ambas variables. Además, el valor de significancia bilateral es 0.010, lo que confirma que esta relación es estadísticamente significativa. Estos resultados respaldan la primera hipótesis específica planteada, revelando un vínculo relevante entre competitividad y corrupción en el contexto peruano.

3.1.1.1 Segunda Hipótesis Específicas

Se considera que existe una conexión significativa entre la competitividad y la informalidad en el Perú para el año 2022

Tabla 11

Segunda Hipótesis Específica

	Informalidad	
	Correlación de Pearson	Sig. (bilateral)
Competitividad	-,866**	,000

Nota: Elaboración propia con el programa estadístico SPSS

La tabla indica que existe una relación significativa entre la competitividad y la informalidad en el Perú para el año 2022. El coeficiente de correlación de Pearson es -0.866, lo que señala una relación negativa considerable fuerte entre ambas variables. El valor de significancia bilateral es 0.000, confirmando que esta relación es estadísticamente significativa. Esto implica que a mayor informalidad, menor es la competitividad, respaldando así la segunda hipótesis específica planteada y demostrando un vínculo crítico entre estos factores en el contexto peruano.

4.1.1.1 Tercera Hipótesis Específicas

Se plantea una relación notable entre la informalidad y la corrupción en el Perú para el año 2022

Tabla 12

Tercera Hipótesis Específica

	Corrupción	
Informalidad	Correlación de Pearson	Sig. (bilateral)
	-,652**	,000

Nota: Elaboración propia con el programa estadístico SPSS

La tabla muestra que existe una relación significativa entre la informalidad y la corrupción en el Perú para el año 2022. El coeficiente de correlación de Pearson es -0.652, lo que indica una correlación negativa media entre ambas variables, de acuerdo con los rangos de interpretación. Además, el valor de significancia bilateral es 0.000, lo que confirma que esta relación es estadísticamente significativa. Estos resultados validan la tercera hipótesis específica planteada, destacando una relación inversa importante entre informalidad y corrupción en el contexto peruano.

4.2.1. Presentación de resultados

La investigación planteo determinar la relación entre la competitividad, la informalidad y la corrupción en el Perú para el año 2022. Los resultados reflejados en la tabla de correlación de Pearson proporcionan evidencia sólida para este análisis. Se observa una correlación negativa considerable entre la competitividad e informalidad ($r = -0.866$, $p = 0.000$). Asimismo, la relación entre informalidad y corrupción revela una correlación negativa media ($r = -0.652$, $p = 0.000$). Por último, existe una correlación positiva media entre competitividad y corrupción ($r = 0.503$, $p = 0.010$). Respondiendo así al objetivo general de la investigación.

Respecto al primer objetivo específico de la investigación que fue determinar la relación entre competitividad y corrupción en el Perú para el año 2022. Los resultados demuestran una correlación positiva moderada ($r = 0.503$, $p = 0.010$) entre la competitividad y la corrupción, lo que sugiere que un incremento en la corrupción está relacionado con un aumento moderado de la competitividad. Es decir, aunque la corrupción está presente, no muestra decrecimiento sobre la competitividad.

Sobre el segundo objetivo, determinar la relación entre competitividad e informalidad. Se ha identificado una correlación negativa considerable ($r = -0.866$, $p = 0.000$) entre la competitividad y la informalidad. Este resultado indica que a medida que la informalidad aumenta en la economía peruana, la competitividad disminuye de manera significativa.

Por último, el tercer objetivo, que fue determinar la relación entre informalidad y corrupción en el Perú para el año 2022. Los datos revelan una correlación negativa media ($r = -0.652$, $p = 0.000$) entre la informalidad y la corrupción, lo que indica que un aumento en la informalidad está relacionado con una disminución significativa de los niveles de corrupción. Este hallazgo sugiere que en contextos donde la informalidad es elevada, los niveles de

corrupción pueden ser menores, posiblemente debido a la falta de control institucional en sectores informales.

En resumen, los resultados muestran que la informalidad tiene una relación negativa con la competitividad en el Perú, con un coeficiente de correlación de -0.866 , lo que sugiere que niveles más altos de informalidad están asociados con una menor competitividad. En cuanto a la corrupción, se observa una correlación positiva moderada de 0.503 con la competitividad, indicando que un aumento en la corrupción se asocia con un incremento moderado de la competitividad. Por otro lado, la relación entre informalidad y corrupción es negativa, con un coeficiente de -0.652 , lo que señala que a mayor informalidad, los niveles de corrupción tienden a disminuir. Estos valores representan una asociación significativa entre las tres variables, sin establecer una relación causal entre ellas.

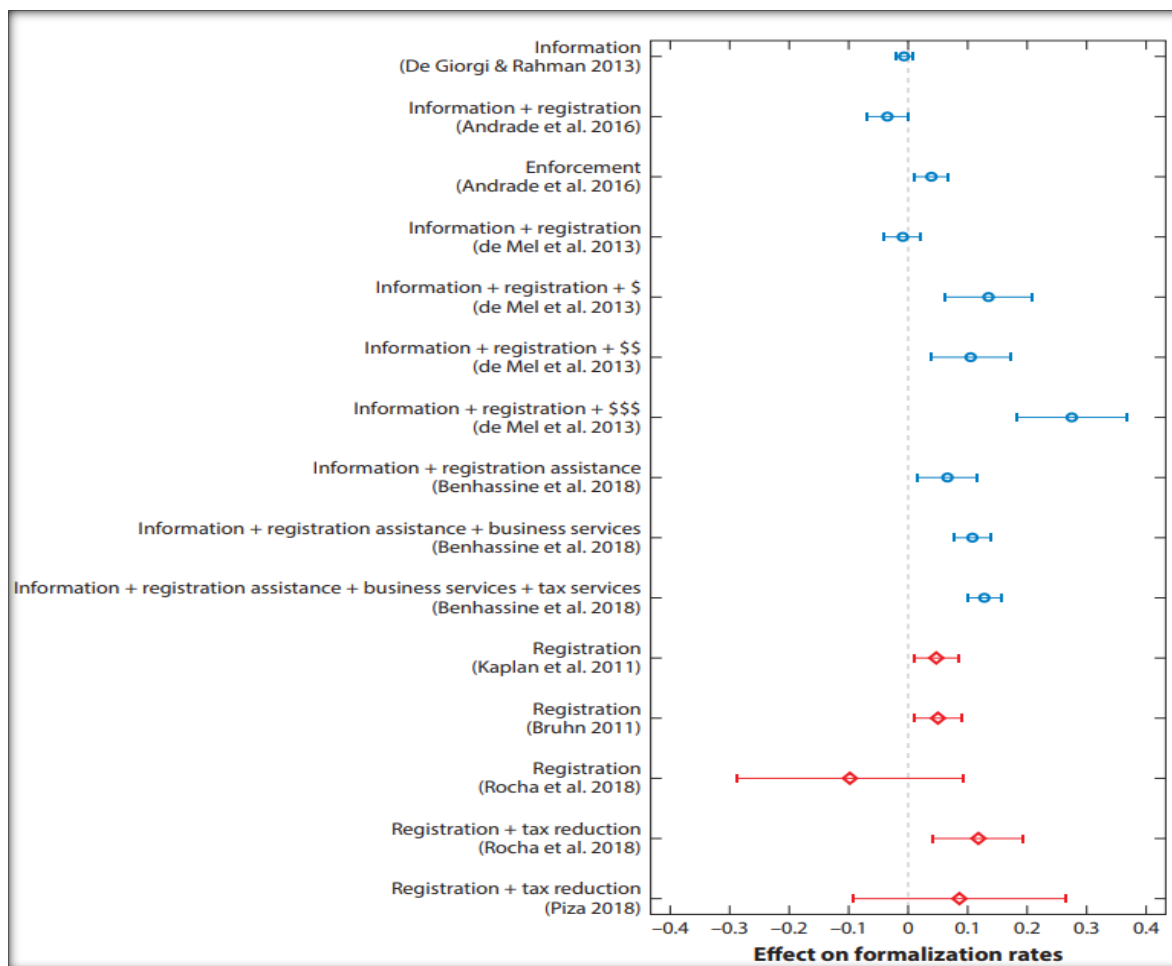
4.2.2. *Discusión de resultados*

Hamilton et.al (2024) menciona que la informalidad del mercado laboral es una característica destacada de los países emergentes y en desarrollo. Esto se ilustra con el notable tamaño del empleo informal en los países de América Latina, que alcanza aproximadamente el 54%. Esta magnitud aumenta aún más, hasta el 70%, cuando se considera una medición integral en naciones emergentes y en desarrollo. A su vez, Ulyssea (2020) enfatiza que la informalidad es un fenómeno microeconómico, ya que es el resultado de agentes individuales que maximizan sus beneficios en el entorno económico en el que se encuentran. Por otro lado, la magnitud de la informalidad y la escala de las políticas utilizadas para abordarla también hacen de la informalidad un fenómeno macroeconómico, con profundas implicaciones para la economía en su conjunto. Por lo tanto, una comprensión completa de las consecuencias de la informalidad debe abarcar ambas dimensiones.

La mayoría de las políticas de formalización implementadas y analizadas en la literatura han estado dirigidas a reducir los costos de formalización, con especial énfasis en disminuir los costos de registro, considerados a menudo como una barrera importante para la creación y formalización de empresas (De Soto 1989, Djankov et al. 2002). Aunque se han realizado esfuerzos significativos en todo el mundo para reducir estos costos, los resultados de dichas reformas han sido limitados en términos de inducir a las empresas a formalizarse (Bruhn & McKenzie 2014). Tanto los estudios experimentales como cuasi-experimentales indican que reducir los costos de ingreso al sector formal tiene poco o ningún efecto en la formalización. La figura 6 muestra dichos estudios.

Figura 10

Efectos de la formalización



Nota: Ulysea (2020)

Varios estudios, como los de De Mel et al. (2013) y de Andrade et al. (2016), muestran que proporcionar información sobre el proceso y los beneficios potenciales del registro, e incluso reembolsar los costos de registro, no tiene un impacto significativo en las tasas de formalización. Sin embargo, los resultados de Benhassine et al. (2018) destacan como una excepción, ya que encuentran un efecto positivo (entre 6.6 y 9.6 puntos porcentuales) cuando se combina la provisión de información con asistencia para el registro. Los mayores efectos de formalización

proviene de intervenciones que reducen los costos continuos de la formalidad o aumentan sus beneficios. Por ejemplo, De Mel et al. (2013) encuentran que ofrecer una compensación significativa (equivalente a dos meses de ganancias) induce al 47% de las empresas a formalizarse. Esto sugiere que las empresas perciben costos netos moderados y beneficios limitados al formalizarse. De manera similar, Rocha et al. (2018) encuentran que la eliminación de los costos de entrada en Brasil no tuvo efecto en la formalización, pero la reducción de la carga fiscal en una fase posterior aumentó las tasas de formalización en aproximadamente un 11%. Finalmente, una política de formalización menos enfatizada es el aumento de la fiscalización de las leyes y regulaciones existentes. El estudio de Andrade et al. (2016) en Minas Gerais, Brasil, muestra que un aumento en las inspecciones municipales incrementó las tasas de registro en un 2-4%, y una estimación más precisa (utilizando variables instrumentales) sugiere un aumento de 21-27 puntos porcentuales en las empresas que recibieron una visita adicional del inspector. Sin embargo, no se encontró evidencia de efectos indirectos en empresas vecinas, lo que se atribuye al bajo aumento en las inspecciones y la falta de comunicación entre empresas cercanas.

En tal sentido, la rama teórica de la literatura ha explorado el efecto promedio de la informalidad sobre variables agregadas como el comercio, la recaudación fiscal, la productividad y el desarrollo económico (Leal Ordóñez, 2014; Almeida y Poole, 2017; Dellas et al., 2024). Mientras tanto, la vertiente empírica ha intentado arrojar luz sobre las disparidades entre los empleados formales e informales. Específicamente, los estudios empíricos han mostrado consistentemente que los trabajadores informales tienden a experimentar menores ingresos, mayor volatilidad de los mismos, falta de pago de impuestos y una mayor aversión al riesgo en

comparación con sus contrapartes formales (por ejemplo, Maya y Pereira, 2020; Gomes et al., 2020; Wang, 2022).

En el año 2022, el PBI nominal peruano ascendió a 945 mil 329 millones de soles, de los cuales el 17,8% fue generado por el sector informal. Por su parte, el empleo de la economía, el sector informal aportó el 58,8%. De Mel et.al. (2023) menciona que; *“aunque encontramos un aumento en las ganancias después de la formalización, el efecto promedio del tratamiento parece estar impulsado por un grupo de éxito. Las empresas que se formalizan comienzan a publicitarse y a usar libros de recibos con más frecuencia, pero no parecen obtener los beneficios más destacados de la formalización, como el acceso aumentado al crédito, la obtención de contratos gubernamentales o la participación en programas gubernamentales. La mayoría de las empresas, por lo tanto, parecen abstenerse de formalizarse de manera racional”* (p.148). Por tanto, el elevado porcentaje de empresas que permanecen en la informalidad en Perú podría explicarse por esta relación costo-beneficio. A pesar de la existencia de mecanismos para facilitar la formalización, muchas empresas no perciben beneficios suficientes que justifiquen los costos asociados con dicho proceso. ¿Formalizarse, para qué? De Mel et.al.(2023) responde la pregunta, si el coste-beneficio de formalizar es casi nulo , la reacción del agente económico se traduce en “permanecer como informal”, por tanto, es posible que formalizar a un gran número de empresas ofrezca beneficios más amplios a la sociedad, en otros términos, confianza.

Fergusson, Molina, & Robinson (2021) hacen énfasis al usar como un indicador de un estado legítimo al tema impositivo, es decir, los agentes económicos pagan sus impuestos porque “confían” que recibirán bienes y servicios, en un “win to win”. Por tanto, el término “confianza” dentro de un análisis económico y político (public choice) se torna en un importante indicador. Si los agentes económicos no pagan sus impuestos, en este caso informales, el gobierno no tiene los

incentivos necesarios para invertir en bienes y servicios públicos, fuera desde una perspectiva de finanzas públicas, no tiene los medios. Por tanto, no se genera un ambiente para el cual los agentes económicos puedan explotar su potencial. Al observar los datos presentados en la presente investigación vemos que los departamentos con mayores índices de informalidad son aquellos que son menos competitivos, como por ejemplo Moquegua. Esto corrobora el segundo objetivo específico de la investigación, con un coeficiente de correlación de Pearson de -0.866, los resultados indican que existe una relación negativa considerable fuerte entre la competitividad y la informalidad.

Fergusson, Molina, & Robinson (2021) mencionan que la capacidad de controlar la violencia, hacer cumplir las leyes, recaudar impuestos y regular la actividad económica, y proporcionar bienes públicos a una amplia sección de la sociedad generan desarrollo económico y la estabilidad política, traducidas como capacidades estatales esenciales. En tal sentido, el INCORE mediante 6 pilares; Entorno Económico, Infraestructura, Salud, Educación, Laboral e Instituciones evalúa la competitividad de las regiones. Es decir, la capacidad de cumplir las funciones estatales esenciales. En tal sentido, se mencionó que existe una relación negativa entre la competitividad y la informalidad. A su vez, Acemoglu (2005) enfatiza que los costos de los estados débiles, por su parte, también están relacionados con los incentivos de aquellos que ostentan el poder. Si el estado es excesivamente débil, es decir, incapaz de captar una fracción suficiente de los recursos de la sociedad, quienes controlan el estado tendrán pocos incentivos para realizar inversiones clave, como en bienes públicos, infraestructura o aplicación de la ley. En tal sentido, Fergusson, Molina, & Robinson (2021) hallan que se encuentran típicamente estados que son débiles tanto por la falta de recursos fiscales como por operar de manera patrimonial o clientelista. Demuestran que la evasión fiscal, como una medida de la debilidad

estatal, y la compra de votos, como una medida de clientelismo, están altamente correlacionadas a nivel individual. Se argumenta que la debilidad estatal crea el entorno adecuado para que florezca el clientelismo, mientras que este último establece una estructura de incentivos para políticos y ciudadanos que es perjudicial para la construcción de la capacidad estatal. Además, los autores documentan que ambas prácticas son ampliamente aceptadas en la sociedad, lo que es consistente con una relación profundamente arraigada de influencias que se refuerzan mutuamente. Finalmente, presentan evidencia de otros tipos de comportamientos y creencias que están altamente correlacionados tanto con el clientelismo como con la evasión fiscal, lo que sugiere la presencia de múltiples bucles de retroalimentación, justificando así denominar esta situación como una trampa.

Dentro de los resultados, se encontró que existe una relación positiva entre la competitividad y la corrupción. El coeficiente de correlación de Pearson es 0.503, lo que indica una relación positiva media entre ambas variables. Además, el valor de significancia bilateral es 0.010, lo que confirma que esta relación es estadísticamente significativa. Ello contradice lo hallado por Fergusson, Molina, & Robinson (2021), el cual señala que la debilidad estatal no permite el desarrollo económico.

Acemglu (2005) describe a los Estados “Consensualmente fuertes” como aquellos en los que, a pesar de ser políticamente débiles (en el sentido de que los gobernantes pueden ser reemplazados fácilmente), existe un consenso entre el estado y la sociedad que permite al gobierno imponer altos impuestos, siempre y cuando una parte significativa de los ingresos se invierta en bienes públicos. Este tipo de estado se caracteriza por un equilibrio en el que tanto los gobernantes como los ciudadanos se desvían de sus respuestas cortoplacistas y miope, generando un entorno de confianza mutua y paciencia. En este equilibrio, los ciudadanos aceptan mayores

niveles impositivos debido a la garantía de que esos recursos serán utilizados para el beneficio colectivo, a través de inversiones en infraestructura y otros bienes públicos. A diferencia de los estados débiles o fuertes tradicionales, un estado consensuadamente fuerte logra un balance que favorece tanto el desarrollo económico como la estabilidad política, al promover un mayor gasto público en favor del bienestar general. Para el Perú y para explicar a detalle la relación positiva entre competitividad y corrupción, se propone el término “Estados Consensualmente Débiles”, Fergusson et.al (2021) encuentra una relación entre la debilidad del estado, medida por la evasión fiscal, y la propensión a participar en relaciones clientelistas. Demuestran que los individuos involucrados en relaciones clientelistas son más propensos a evadir impuestos. Este comportamiento es representativo del funcionamiento político en países con estados débiles.

Es decir, una característica de los estados débiles es la propensión al clientelismo, que se traduce a relaciones corruptas. Por tanto, un estado débil presenta altos índices de corrupción. Por el término de “Estado Consensualmente Débil”, donde se evidencia que existe una relación positiva entre la corrupción y la competitividad. Por ejemplo, según el INEI (2023) , en Moquegua su alta competitividad se explica principalmente por la actividad Extracción de petróleo, gas, minerales y servicios conexos , actividades económicas en la cual , la tasa de formalidad es alta, es decir , pagan impuestos. Por otro lado, su índice de la corrupción, según la Contraloría General de la República (2022) , es el más alto en comparación con otras regiones, siendo un 22% de su presupuesto total. Ello sugiere y muestran, según los datos, que Moquegua recibe bienes y servicios por parte del gobierno, como también, los agentes económicos pagan sus impuestos. Sin embargo, según la contraloría, el coste de la corrupción radica en esencia en planillas, es decir, el “favor político”, “clientelismo”, está presente dentro de

la región, característica de un estado débil, como a su vez, el pago de impuestos y la retribución en bienes y servicios, también lo está, característica de un estado “consensualmente fuerte”.

Finan & Schechter (2012) llaman característica pro-sociales en el sentido de ser más recíprocos. Expresan menos creencia en la democracia y son menos propensos a protestar, pero no están alienados del sistema político, ya que es este el que provee el clientelismo. De hecho, son más propensos a haber tenido contacto con políticos, a tener una identidad partidaria e incluso una ideología política bien definida. No obstante, también están menos informados sobre política. Ello va acorde al tercer objetivo específico del estudio, que tuvo como resultado una relación inversa entre la informalidad y la corrupción, con un coeficiente de correlación de Pearson de -0.652.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Se ha determinado, en función al objetivo general, que existe una relación significativa entre la competitividad, la informalidad y la corrupción en el Perú para el año 2022. Los resultados muestran cómo estas variables interactúan de manera compleja, sugiriendo que tanto la informalidad como la corrupción influyen en la competitividad del país. La naturaleza de estas relaciones indica que los altos niveles de informalidad y corrupción afectan negativamente la competitividad, lo cual es relevante para la toma de decisiones en políticas públicas orientadas a mejorar el entorno económico del Perú
2. Respecto al primer objetivo específico, que fue analizar la relación entre la competitividad y la corrupción en Perú para el año 2022. Se concluye que existe una relación positiva significativa entre la competitividad y la corrupción en el Perú en 2022. Este hallazgo sugiere que, en el contexto peruano, a medida que aumentan los niveles de competitividad, también tienden a aumentar los niveles de corrupción, reflejando un desafío para los esfuerzos en reducir la corrupción mientras se busca un entorno competitivo. Esta relación positiva moderada ($r = 0.503$, $p = 0.010$) indica que ambos factores están correlacionados, lo cual plantea la necesidad de abordar la corrupción para lograr un
3. En función al segundo objetivo específico; que fue examinar cómo se vinculan la competitividad y la informalidad en Perú en el año 2022. Se ha identificado una relación negativa fuerte entre la competitividad y la informalidad en el Perú en 2022. Esta relación inversa ($r = -0.866$, $p = 0.000$) indica que mayores niveles de

informalidad se asocian con menores niveles de competitividad. Este resultado destaca el impacto perjudicial de la informalidad sobre el entorno competitivo del país, ya que la informalidad limita el desarrollo de prácticas comerciales formales, reduce la recaudación de impuestos y restringe la innovación, factores esenciales para mejorar la competitividad nacional.

4. Por último, en cuanto al tercer objetivo, que fue estudiar la relación entre la informalidad y la corrupción en Perú durante el año 2022. La relación entre informalidad y corrupción es significativa y negativa en Perú para el año 2022 ($r = -0.652$, $p = 0.000$), lo cual sugiere que altos niveles de informalidad se asocian con niveles relativamente menores de corrupción. Esta correlación moderada puede estar asociada a características estructurales del mercado informal, donde el acceso limitado a regulaciones y estructuras formales puede restringir, en parte, ciertas formas de corrupción oficial. Sin embargo, también revela la existencia de problemas sistémicos que afectan tanto a la formalidad como a la integridad del sistema económico, subrayando la necesidad de políticas integradas que reduzcan simultáneamente la informalidad y la corrupción.

5.2. Recomendaciones

1. **Competitividad:** Es esencial que el gobierno mejore su capacidad de proporcionar bienes y servicios básicos como carreteras, seguridad, hospitales, y acceso a agua y energía eléctrica. A septiembre de 2022, el país tenía 2,302 obras públicas paralizadas, según la Contraloría General, lo que representa un monto de inversión superior a S/ 41 mil millones y un saldo pendiente de S/ 28 mil millones. Estas cifras evidencian la necesidad de agilizar los procesos de ejecución y establecer mecanismos más eficaces para evitar la paralización de proyectos. A su vez, las directivas recientes, como la N.º 001-2019-EF/63.01, orientadas al cierre de brechas, y la N.º 017-2023-CG/GMPL, para mejorar la ejecución de obras, son pasos positivos, pero deben acelerarse para tener impacto tangible. Estas normativas deben ser implementadas con énfasis en la mejora del capital humano y la optimización de procesos administrativos. Como también, no tomar como principal indicador de competitividad de un gobierno el “devengado”, sino el cierre de brechas ejecutados, y cuantos proyectos de inversión ejecutados pueden ser sostenibles de manera financiera.
2. **Corrupción:** La legislación actual que están destinadas a la prestación de bienes públicos (proyectos de inversión), muestran deficiencias no tan altas, pero si las necesarias para establecer lobbies políticos. Como también se ha evidenciado que los mayores gastos en corrupción se deben a “favores políticos. Por tanto, no es la cantidad de bienes y servicios que nos ofrezca el gobierno, sino la “capacidad gubernamental” que debería tener para su provisión de bienes y servicios. Afinar

las directivas antes mencionadas, pueden frenar dicho clientelismo entre sociedad y gobierno.

3. Informalidad: Si bien es cierto que la data que brinda el INEI respecto a la informalidad abunda hasta el año 2022, es recomendable, ya sea desde políticas públicas, sector privado o la academia, brindar data primaria respecto al coste/beneficio que brindar ser formal, al igual que lo hace De Mel (2013) , un estudio con Notas primarias a nivel regional podría brindar una mejor perspectiva de la variable en sí.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. (2005). *Politics and economics in weak and strong states*. Massachusetts Institute of Technology.
doi:<https://economics.mit.edu/sites/default/files/publications/politics%20and%20economics%20in%20weak%20and%20strong%20states.p.pdf>
- Acemoglu, D., Robinson, J., & Santos, R. J. (2013). *The monopoly of violence e: evidence from Colombia*. . Journal of the European Economic Association.
- Atkinson, A., & Stiglitz, J. (1980). *Lectures on Public Economics*. New York: McGraw-Hill.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2011). *Informalidad, productividad y crecimiento*. Retrieved from <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/Informalidad-productividad-y-crecimiento-Propuesta-metodol%C3%B3gica-basada-en-censos-industriales.pdf>
- Banco Mundial. (2023, 8 24). *¿Nos oyen? Las empresas informales entregan sus opiniones*. Retrieved from https://blogs.worldbank.org/es/voices/nos-oyen-las-empresas-informales-entregan-sus-opiniones?cid=ECR_FB_worldbank_ES_EXTP
- BCRP. (2008). *Causas y consecuencias de la informalidad en el*. Retrieved from <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/15/Estudios-Economicos-15-3.pdf>
- BCRP. (2011, Noviembre). *Competitividad en el Perú: Situación y agenda pendiente*. Retrieved from <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-149/moneda-149-02.pdf>
- Besley, T., & Persson, T. (2009). *The origins of state capacity: Property rights, taxation, and politics*. . American Economic Review.

- Bobonis, Gertler, P., Gonzalez-Navarro, M., & Nichter, S. (2017). *Vulnerability and clientelism*. NBER Working Paper.
- Contraloría General de la República. (2022). *INCIDENCIA DE LA CORRUPCIÓN E INCONDUCTA FUNCIONAL, 2022*. Lima: Contraloría General de la República.
- Contraloría General de la República. (2024). *Índice de riesgos de corrupción e inconducta funcional*. Lima: Contraloría General de la República.
- Dirven, B. B., Pérez, R., Cáceres, R. J., Tito, A. T., Gómez, R. K., & Ticona, A. (2018). *El desarrollo rural establecido en las áreas Vulnerables*. Lima: Colección Racso.
- Fearon, J. D., & Laitin, D. D. (2003). *Ethnicity, insurgency, and civil war*. . American Political Science Review.
- Fergusson, L., Larreguy, H., & Riaño, J. F. (2015). *Political competition and state capacity: evidence from a land allocation program in Mexico*. CAF Working paper.
- Fergusson, L., Molina, C. A., & Robinson, J. A. (2021). *The Weak State Trap*.
doi:<https://doi.org/10.1111/ecca.12399>
- Fergusson, L., Robinson, J., Torvik, R., & Vargas, J. F. (2016). *The Need for Enemies*. Economic Journal.
- Finan, F., & Schechter, L. (2012). *Vote-buying and reciprocity*. Econometrica.
- Hamilton, Ledesma, Yopez, & Salinas. (2024). *Informality and Wealth Distribution: An Heterogeneous Agent Model*. Lima: SSRN.
- Herbst, J. (2000). *States and Power in Africa: Comparative Lessons in Authority and Control*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Hernandez, Fernandez, & Baptista. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F: McGraw Hill. Retrieved from <https://www.esup.edu.pe/wp->

content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-
Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf

INEI. (2022). *Producción y empleo informal en el Perú*. Lima: INEI.

INEI. (2023). *Producto Bruto Interno por Departamentos 2007-2022*. Lima: INEI. Retrieved from https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1929/libro.pdf

Khemani, S. (2015). *Buying votes versus supplying public services: Political incentives to under-invest in pro-poor policies*. *Journal of Development Economics*.

Migdal, J. (1988). *Strong Societies and Weak States: State–Society Relations and State Capabilities in the Third*. Princeton: Princeton University Press.

North, D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: W.W. Norton & Co.

Roco-Videla, Landabur-Ayala, Maureira, & Olguin. (2023). ¿Cómo determinar efectivamente si una serie de datos sigue una distribución normal cuando el tamaño muestral es pequeño? (Scielo, Ed.)

Saldaña, R. (2016). Pruebas de bondad de ajuste a una. *Revista Enfermería del Trabajo 2016*, 105-114. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5633043>

Stokes, S., Dunning, T., Nazareno, M., & Brusco, V. (2013). *Brokers, voters, and clientelism: the puzzle of distributive politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tovar, G. L. (1986). *El asentamiento y la segregación de los Blancos y Mestizos*. Bogotá: Cengage.

Weber, M. (1920). *Economy and society: An outline of interpretive sociology*.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL: COMPETITIVIDAD, INFORMALIDAD Y CORRUPCIÓN EN EL PERÚ (2022)					
Problemas	Objetivos	Variables	Dimensiones	Hipótesis	Metodología
<p>Problema general</p> <p>¿Qué relación tiene la competitividad, informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>¿Qué relación tiene la competitividad y la corrupción en el Perú, para el año 2022?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la relación que tiene la competitividad, informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Determinar la relación que tiene la competitividad y la</p>	<p>V1: Competitividad:</p> <p>V2: Corrupción:</p> <p>V3: Informalidad:</p>	<p>V1: Entorno Económico Infraestructura Salud Educación Laboral Instituciones</p> <p>V2: Interés indebido y abuso de funciones</p> <p>V3: Tasa de empleo informal</p>	<p>Hipótesis</p> <p>General</p> <p>Existe una relación significativa entre la competitividad, informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022.</p>	<p>Tipo y nivel de investigación</p> <p>Aplicada- Descriptivo Correlacional</p> <p>Población y Muestra</p> <p>25 datos, (departamentos del Perú)</p> <p>Instrumento</p> <p>Análisis Documental CGR</p>

<p>¿Qué relación tiene la competitividad y la informalidad en el Perú, para el año 2022?</p> <p>¿Qué relación tiene la informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022?</p>	<p>corrupción en el Perú, para el año 2022.</p> <p>Determinar la relación que tiene la competitividad y la informalidad en el Perú, para el año 2022.</p> <p>Determinar la relación que tiene la informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022.</p>			<p>Hipótesis específicas *</p> <p>Existe una relación significativa entre la competitividad y la corrupción en el Perú, para el año 2022.</p> <p>Existe una relación significativa entre la competitividad y la informalidad</p>	<p>INEI</p> <p>INCORE</p>
--	--	--	--	--	---

				<p>en el Perú, para el año 2022.</p> <p>Existe una relación significativa entre la informalidad y corrupción en el Perú, para el año 2022.</p>	
--	--	--	--	--	--

Anexo 2: Medios de verificación

Índice de Competitividad- INCORE 2022

N°	Departamento	IC	Entorno Económico	Infraestructura	Salud	Educación	Laboral	Instituciones	IC	IC-LABORAL
16	Amazonas	4.1	2.9	4.0	3.1	3.8	3.8	6.2	4.0	4.0
12	Ancash	4.6	4.7	4.7	5.5	4.7	4.0	4.5	4.7	4.8
15	Apurimac	4.1	3.2	4.5	4.6	4.2	3.6	4.0	4.0	4.1
4	Arequipa	6.7	5.7	7.2	7.7	8.1	6.4	4.7	6.6	6.7
20	Ayacucho	3.7	2.5	4.2	4.3	4.2	3.3	3.7	3.7	3.8
19	Cajamarca	3.8	2.1	4.7	4.5	3.4	2.4	5.8	3.8	4.1
10	Cusco	4.7	4.3	5.8	5.1	4.9	4.2	4.0	4.7	4.8
24	Huancavelica	3.1	1.8	3.2	2.9	4.1	2.3	3.4	3.0	3.1
22	Huanuco	3.4	2.0	3.5	5.3	2.6	2.1	4.5	3.3	3.6
5	Ica	6.1	5.4	4.9	7.6	7.5	6.6	4.6	6.1	6.0
13	Junin	4.3	3.1	4.3	5.2	5.2	3.9	3.6	4.2	4.3
9	La libertad	4.9	3.6	5.1	6.0	4.9	5.8	4.5	5.0	4.8
7	Lambayeque	5.1	3.8	5.5	6.7	5.5	4.4	5.1	5.2	5.3
1	Lima	7.9	7.3	8.4	8.4	8.1	7.4	5.8	7.6	7.6
6	Lima provincias	5.3	4.1	5.3	6.2	6.1	4.8	5.4	5.3	5.4
25	Loreto	2.8	1.9	3.5	1.5	1.6	3.3	5.1	2.8	2.7
11	Madre de Dios	4.7	3.1	6.3	4.2	4.1	5.3	4.5	4.6	4.4
2	Moquegua	7.5	8.6	7.3	7.2	7.8	6.9	6.8	7.4	7.5
18	Pasco	3.9	3.1	4.4	4.5	4.6	2.9	3.5	3.8	4.0
14	Piura	4.2	3.9	3.7	5.3	4.6	2.6	5.3	4.2	4.5
21	Puno	3.5	1.6	3.8	2.8	4.9	3.2	4.1	3.4	3.4
17	San Martin	4	2.5	4.8	4.4	3.0	2.5	6.5	3.9	4.2
3	Tacna	6.8	5.0	7.4	8.1	9.0	4.6	6.0	6.7	7.1

8	Tumbes	5.1	3.2	5.4	6.2	5.5	3.6	5.3	4.9	5.1
23	Ucayali	3.2	1.7	3.2	2.2	1.5	3.4	6.0	3.0	2.9

Nota: Incore 2022

Índice de Corrupción- Contraloría General de la República (por provincia)

N°	PROVINCIA	INCONDUCTA FUNCIONAL	CORRUPCION (55%)
1	CALLAO		35.26
2	LIMA METROPOLITANA		31.52
3	TUMBES		29.02
4	PIURA		26.95
5	UCAYALI		26.26
6	LAMBAYEQUE		26.18
7	MOQUEGUA		26.02
8	LORETO		25.92
9	TACNA		25.88
10	LA LIBERTAD		24.15
11	PASCO		24.12
12	CAJAMARCA		23.93
13	JUNIN		23.66
14	AREQUIPA		23.49
15	LIMA PROVINCIAS		23.43
16	ICA		23.10
17	ANCASH		23.03
18	SAN MARTIN		22.78
19	PUNO		22.60
20	APURIMAC		21.80
21	CUSCO		21.49
22	AMAZONAS		21.18

23	MADRE DE DIOS	37.7	20.74
24	HUANCAVELICA	37.5	20.63
25	HUANUCO	36.8	20.21
26	AYACUCHO	36.4	20.03

Nota: Índices de riesgos de corrupción

Índice de Corrupción- Contraloría General de la República (por provincia y región)

N°	PROVINCIA	REGIÓN	PUNTAJE INCO 2022
61	BAGUA	AMAZONAS	36.3
108	UTCUBAMBA	AMAZONAS	57.6
155	CHACHAPOYAS	AMAZONAS	62.7
165	CONDORCANQUI	AMAZONAS	30.2
189	RODRIGUEZ DE MENDOZA	AMAZONAS	21.8
193	LUYA	AMAZONAS	33.3
195	BONGARA	AMAZONAS	27.7
3	CASMA	ANCASH	52.5
34	SANTA	ANCASH	57.2
39	HUARI	ANCASH	53.6
65	CARLOS FERMIN FITZCARRALD	ANCASH	41.6
67	HUARAZ	ANCASH	62.7
72	HUARMEY	ANCASH	49.1

74	AIJA	ANCASH	33.5
87	YUNGAY	ANCASH	47.7
106	POMABAMBA	ANCASH	39.6
116	MARISCAL LUZURIAGA	ANCASH	39.5
123	PALLASCA	ANCASH	40.3
128	SIHUAS	ANCASH	31.7
137	RECUAY	ANCASH	41.3
144	ASUNCION	ANCASH	21.4
145	ANTONIO RAYMONDI	ANCASH	41.2
147	CARHUAZ	ANCASH	41
155	CORONGO	ANCASH	30
158	OCROS	ANCASH	29.1
168	HUAYLAS	ANCASH	44.3
182	BOLOGNESI	ANCASH	40.3
20	COTABAMBAS	APURIMAC	52.8
62	ABANCAY	APURIMAC	52.9
110	CHINCHEROS	APURIMAC	46.9
153	ANDAHUAYLAS	APURIMAC	49.2
185	GRAU	APURIMAC	23.1
188	AYMARAES	APURIMAC	31.6
191	ANTABAMBA	APURIMAC	21
9	AREQUIPA	AREQUIPA	61.6
34	CAMANA	AREQUIPA	47.1
62	ISLAY	AREQUIPA	50.3
102	CARAVELI	AREQUIPA	34.8

124	CASTILLA	AREQUIPA	29.7
154	CONDESUYOS	AREQUIPA	39.1
167	LA UNION	AREQUIPA	30.3
175	CAYLLOMA	AREQUIPA	48.7
47	CANGALLO	AYACUCHO	35.8
47	HUAMANGA	AYACUCHO	60.5
121	HUANCA SANCOS	AYACUCHO	36.4
132	HUANTA	AYACUCHO	41.4
135	LA MAR	AYACUCHO	31.3
135	PARINACOCHAS	AYACUCHO	45.1
177	LUCANAS	AYACUCHO	44.5
179	VILCAS HUAMAN	AYACUCHO	34.4
180	VICTOR FAJARDO	AYACUCHO	25.6
194	PAUCAR DEL SARA SARA	AYACUCHO	24.7
196	SUCRE	AYACUCHO	21
22	CAJAMARCA	CAJAMARCA	61
36	HUALGAYOC	CAJAMARCA	48.2
39	CAJABAMBA	CAJAMARCA	50.5
75	SAN IGNACIO	CAJAMARCA	42.4
95	SANTA CRUZ	CAJAMARCA	38.7
104	SAN PABLO	CAJAMARCA	46.2
117	JAEN	CAJAMARCA	45.7
128	CELENDIN	CAJAMARCA	39.7

141	CHOTA	CAJAMARCA	43.3
145	CUTERVO	CAJAMARCA	41
158	SAN MIGUEL	CAJAMARCA	32.8
168	SAN MARCOS	CAJAMARCA	42.9
172	CONTUMAZA	CAJAMARCA	33.3
12	CALLAO	CALLAO	64.1
28	CALCA	CUSCO	45
31	CUSCO	CUSCO	53.9
37	PAUCARTAMBO	CUSCO	31
46	ESPINAR	CUSCO	52.5
51	LA CONVENCION	CUSCO	53.1
78	CHUMBIVILCAS	CUSCO	43
81	QUISPICANCHI	CUSCO	42.6
90	URUBAMBA	CUSCO	36.8
112	CANAS	CUSCO	28.3
114	PARURO	CUSCO	27.1
115	CANCHIS	CUSCO	41.6
130	ANTA	CUSCO	27.6
139	ACOMAYO	CUSCO	25.6
93	ACOBAMBA	HUANCAVELICA	44.9
102	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	57.9
161	TAYACAJA	HUANCAVELICA	39.7

165	CHURCAMP	HUANCVELICA	31.8
173	CASTROVIRREYNA	HUANCVELICA	37.9
181	ANGARAES	HUANCVELICA	27.7
185	HUAYTARA	HUANCVELICA	22.7
47	HUANUCO	HUANUCO	56.3
69	PACHITEA	HUANUCO	35.2
84	LEONCIO PRADO	HUANUCO	37.5
98	AMBO	HUANUCO	42.5
120	LAURICOCHA	HUANUCO	37
122	PUERTO INCA	HUANUCO	26.9
160	MARAÑON	HUANUCO	38.1
170	DOS DE MAYO	HUANUCO	27.5
176	HUAMALIES	HUANUCO	41.2
183	YAROWILCA	HUANUCO	36.7
192	HUACAYBAMBA	HUANUCO	25.4
21	ICA	ICA	56.2
37	NAZCA	ICA	40.7
44	PISCO	ICA	41.6
70	CHINCHA	ICA	39.7
96	PALPA	ICA	31.8
43	CHANCHAMAYO	JUNIN	43.6
56	SATIPO	JUNIN	47.8

86	HUANCAYO	JUNIN	59.5
104	JUNIN	JUNIN	49.2
138	CHUPACA	JUNIN	37.7
139	TARMA	JUNIN	35.2
157	CONCEPCION	JUNIN	37.5
162	YAULI	JUNIN	36.3
190	JAUIJA	JUNIN	40.4
8	VIRU	LA LIBERTAD	50.8
16	CHEPEN	LA LIBERTAD	38.5
17	PACASMAYO	LA LIBERTAD	39
31	TRUJILLO	LA LIBERTAD	55.9
58	ASCOPE	LA LIBERTAD	45.3
58	JULCAN	LA LIBERTAD	44.1
76	OTUZCO	LA LIBERTAD	47.1
79	GRAN CHIMU	LA LIBERTAD	40.6
83	SANCHEZ CARRION	LA LIBERTAD	41
89	BOLIVAR	LA LIBERTAD	36.8
100	SANTIAGO DE CHUCO	LA LIBERTAD	45.2
151	PATAZ	LA LIBERTAD	42.6
14	LAMBAYEQUE	LAMBAYEQUE	52.1

19	FERREÑAFE	LAMBAYEQUE	39.6
52	CHICLAYO	LAMBAYEQUE	51.1
33	LIMA METROPOLITANA	LIMA METROPOLITANA	57.3
24	HUAURA	LIMA PROVINCIAS	59.7
60	CAÑETE	LIMA PROVINCIAS	39.4
70	BARRANCA	LIMA PROVINCIAS	51.5
94	OYON	LIMA PROVINCIAS	39.8
124	CAJATAMBO	LIMA PROVINCIAS	30.9
124	CANTA	LIMA PROVINCIAS	30.9
133	HUARAL	LIMA PROVINCIAS	54.5
178	HUAROCHIRI	LIMA PROVINCIAS	39.3
187	YAUYOS	LIMA PROVINCIAS	37.4
18	MAYNAS	LORETO	72.8
39	LORETO	LORETO	48.3
44	ALTO AMAZONAS	LORETO	48.2
65	DATAM DEL MARAÑON	LORETO	36.6
72	UCAYALI	LORETO	56
81	MARISCAL RAMON CASTILLA	LORETO	32.1

109	PUTUMAYO	LORETO	43.2
112	REQUENA	LORETO	39.8
7	TAMBOPATA	MADRE DE DIOS	54.9
143	TAHUAMANU	MADRE DE DIOS	23.7
170	MANU	MADRE DE DIOS	34.6
4	MARISCAL NIETO	MOQUEGUA	61.2
15	ILO	MOQUEGUA	56.1
162	GENERAL SANCHEZ CERRO	MOQUEGUA	24.6
57	PASCO	PASCO	54.8
101	OXAPAMPA	PASCO	34.5
150	DANIEL ALCIDES CARRION	PASCO	42.3
6	PIURA	PIURA	65.8
13	TALARA	PIURA	47.9
23	SULLANA	PIURA	51.5
24	SECHURA	PIURA	44.5
54	PAITA	PIURA	48
64	AYABACA	PIURA	47.3
76	HUANCABAMBA	PIURA	43.6
92	MORROPON	PIURA	43.4
39	SAN ROMAN	PUNO	44.5
87	PUNO	PUNO	60.9
90	EL COLLAO	PUNO	48.3

110	MELGAR	PUNO	43
118	SAN ANTONIO DE PUTINA	PUNO	32.8
130	CARABAYA	PUNO	32.3
134	CHUCUITO	PUNO	46.5
142	MOHO	PUNO	36.2
148	AZANGARO	PUNO	46.7
148	HUANCANE	PUNO	31
151	YUNGUYO	PUNO	33.9
173	LAMPA	PUNO	43.5
184	SANDIA	PUNO	34.6
26	EL DORADO	SAN MARTIN	36
30	MOYOBAMBA	SAN MARTIN	62.6
47	SAN MARTIN	SAN MARTIN	52
67	RIOJA	SAN MARTIN	39.1
80	TOCACHE	SAN MARTIN	38.4
84	LAMAS	SAN MARTIN	37.4
96	MARISCAL CACERES	SAN MARTIN	38.3
98	BELLAVISTA	SAN MARTIN	39.7
118	PICOTA	SAN MARTIN	35.2
124	HUALLAGA	SAN MARTIN	35.4
1	JORGE BASADRE	TACNA	60.4
10	TACNA	TACNA	60.3
107	CANDARAVE	TACNA	34.5
162	TARATA	TACNA	33
2	ZARUMILLA	TUMBES	47.5

5	CONTRALMIRANTE VILLAR	TUMBES	51
26	TUMBES	TUMBES	59.8
11	ATALAYA	UCAYALI	54.3
28	CORONEL PORTILLO	UCAYALI	60.3
52	PADRE ABAD	UCAYALI	44
55	PURUS	UCAYALI	32.4

Nota: Índices de riesgos de corrupción

Índice de informalidad por departamento

N°	Departamento	%
1	Huancavelica	91.7
2	Puno	90.2
3	Huanuco	89.9
4	Ayacucho	88.6
5	Cajamarca	88.3
6	Amazonas	88.3
7	Apurimac	87.6
8	San Martin	87.4
9	Cusco	87
10	Loreto	84.8
11	Junin	83
12	Ucayali	82.4
13	Ancash	81.4
14	Piura	80.7
15	Madre de Dios	79.3
16	Pasco	79

17	Lambayaque	76.9
18	Lima provincias	76.8
19	Tumbes	76.7
20	La libertad	73.7
21	Tacna	73.6
22	Ica	68.7
23	Arequipa	68
24	Moquegua	67.6
25	Lima metropolitana	62.4
26	Callao	61.7

Nota: Observatorio de informalidad del Ministerio de trabajo