

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y

ADMINISTRATIVA

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



**“CRECIMIENTO ECONÓMICO E INSTITUCIONALIDAD DEL
PERÚ EN EL PERIODO 2005 - 2020”**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

RULLER RENZO SALDAÑA LOPEZ

TINGO MARÍA – PERÚ

2025



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
Tingo María
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Escuela Profesional de Economía



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N°01-2026-FCEA-EPE-UNAS

En la Ciudad Universitaria, a los doce días del mes de enero de 2026, a horas 10:12 a.m. reunidos en el Auditorio de la Escuela Profesional de Economía de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, se instaló el jurado calificador designado mediante Resolución N°405/2024-D-FCEA de fecha 23 de agosto de 2024; a fin de proceder con la sustentación del informe de tesis para optar el título profesional de economista, titulada:

**CRECIMIENTO ECÓNOMICO E INTITUCIONALIDAD
EN EL PERÚ. PERIODO 20005 - 2020**

A cargo del bachiller en Ciencias Económicas **Ruller Renzo SALDAÑA LOPEZ.**

Luego de la exposición y absueltas las preguntas de rigor acorde con el Reglamento de Grados y Títulos, el jurado calificador procedió a emitir el siguiente fallo:

APROBADO POR : UNANIMIDAD

CALIFICATIVO : BUENO

Acto seguido, a horas 11:09 a.m., el presidente del jurado dio por culminada la sustentación; procediéndose a la suscripción de la presente acta por parte de los miembros del jurado y asesor, quienes dejan constancia de su firma en señal de conformidad.

Tingo María, 12 de enero de 2026.

.....
Dr. Efraín ESTEBAN CHURAMPI
Presidente del jurado



.....
M.Sc. José SUÁREZ GONZÁLES
Miembro del jurado

.....
M.Sc. Kenet AGUILAR GUIZADO
Miembro del jurado

.....
M.Sc. Barland HUAMÁN BRAVO
Asesor



UNAS

VICERRECTORADO DE
INVESTIGACIÓN

INSTITUTO DE
INVESTIGACIÓN

UNIDAD DE SOPORTE
CIENTÍFICO
REPOSITORIO INSTITUCIONAL

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año de la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia"

CERTIFICADO DE SIMILITUD T.I. N 107 - 2026 - CS-RIDUNAS

El Jefe de la Unidad de Soporte Científico de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, quien suscribe,

CERTIFICA QUE:

El Trabajo de Investigación; aprobó el proceso de revisión a través del software TURNITIN, evidenciándose en el informe de originalidad un índice de similitud no mayor del 25% y contenido generado por Inteligencia Artificial menor o igual al 20%. Según establece el Art. 29° y 30° del Acuerdo Nro.017-2025-CIUNAS-VRI-UNAS.

Programa de Estudio:

Economía

Tipo de documento:

Tesis	X	Trabajo de Suficiencia Profesional	
-------	---	------------------------------------	--

TÍTULO	AUTOR	PORCENTAJE	
		SIMILITUD	CONTENIDO GENERADO POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL
CRECIMIENTO ECONÓMICO E INSTITUCIONALIDAD DEL PERÚ EN EL PERIODO 2005 - 2020	RULLER RENZO SALDAÑA LOPEZ	12 % Doce	Menor a 20 %

Tingo María, 06 de abril de 2026.


UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
UNIDAD DE SOPORTE CIENTÍFICO
ING. EINSTEIN A. ORTIZ MORALES
J E F E



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
Tingo María
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION DIRECCIÓN DE
GESTIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

“Promoviendo la Calidad de la Investigación”

**REGISTRO DE PROYECTO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
UNIVERSITARIO**

Universidad	: Universidad Nacional Agraria de la Selva.
Escuela profesional	: Economía
Facultad	: Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Título de tesis	: Crecimiento Económico e institucionalidad del Perú en el periodo 2005 – 2020.
Objetivo general	: Analizar la incidencia de la institucionalidad sobre la tendencia negativa del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005- 2020.
Autor	: Ruller Renzo Saldaña Lopez
DNI	: 71698164
Correo electrónico	: Ruller.saldana@unas.edu.pe
Asesor de tesis	: M.Sc.Huamán Bravo, Barland Alfonso
Área de investigación	: Gestión, Economía y Negocios
Grupo de investigación	: Inversión Pública.
Línea de investigación	: Gestión y políticas públicas
Lugar de ejecución	: Tingo María
Duración	: Inicio : Diciembre 2024 Término : Septiembre 2025
Financiamiento	: FEDU : S/0.00 Propio : S/4,600 soles Otros : S/.0.00

Ruller Renzo Saldaña Lopez
Tesista

M.Sc.Huamán Bravo, Barland A
Asesor

DEDICATORIA

A mis padres, quienes siempre han creído en mí. Gracias por su amor, por su sacrificio y por enseñarme a nunca rendirme ante los obstáculos de la vida, por corregirme en momentos que ya me iba a desviar de mi camino.

A mi hermana y hermano, quienes desde siempre han sido mi ejemplo de esfuerzo y perseverancia. Gracias por enseñarme con sus experiencias, por guiarme cuando el camino parecía incierto y por demostrarme que con determinación todo es posible. Este peldaño que estoy encaminando no solo es mío, sino también de ustedes, porque cada consejo, cada gesto de apoyo y cada palabra de motivación fueron claves para llegar hasta aquí, dedico este trabajo con todo mi cariño y gratitud eterna a mi padres y hermanos.

AGRADECIMIENTO

A mis padres, hermanos y familiares por inculcarme valores y persistencia para lograr tan importante objetivo y meta en mi formación profesional

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1 Contexto	1
1.1.2 El problema de investigación	2
1.1.2.1 Problema Central.....	2
1.1.2.2 Descripción.....	2
1.1.2.3 Explicación	9
1.1.3 Interrogantes.....	10
1.2 JUSTIFICACIÓN	10
1.2.1 Teórica.....	10
1.2.2 Práctica.....	11
1.3 OBJETIVOS	11
1.3.1 General	11
1.3.2 Específicos	12
1.4 HIPÓTESIS Y MODELO	12
1.4.1 Hipótesis.....	12
1.4.2 Variables e Indicadores	12
1.4.3 Operacionalización de variables	12
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	14
2.1 CLASE DE INVESTIGACIÓN	14
2.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	14
2.3 NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	14
2.4 UNIDAD DE ANÁLISIS	14
2.5 MÉTODOS	15
2.6 TÉCNICAS	15
2.6.1 Observación.....	15
2.6.2 Sistematización bibliográfica.....	15
2.6.3 Técnicas econométricas	15
CAPÍTULO III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	17
3.1 ANTECEDENTES	17
3.2 TEORÍAS	19
3.2.1 Institucionalidad: Teoría institucional de Douglass North.....	19

3.2.2 Teorías sobre crecimiento económico	20
3.2.3 Conceptos y definiciones	21
CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....	25
4.1 RESULTADOS DESCRIPTIVOS	25
4.1.1 Comportamiento del crecimiento económico del Perú, durante el periodo 2005-2020.....	25
4.1.2 Comportamiento de la institucionalidad en el Perú, periodo 2005-2020.	32
4.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	36
4.2.1 Hipótesis	36
4.2.2.- Estimación del modelo.....	36
4.2.3.- Análisis del cumplimiento de supuestos básicos del modelo.....	37
4.2.4.- Análisis de estabilidad de parámetros (Quiebre estructural)	42
4.3 ANÁLISIS DE INDICADORES ESTADÍSTICOS	42
A.- Prueba de relevancia global.....	42
B.- Prueba de relevancia individual	44
4.4 ANÁLISIS MARGINAL DEL MODELO ESTIMADO	46
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	49
5.1 BALANCE GLOBAL DE INTERPRETACIÓN.....	49
5.2 DISCUSIÓN CON OTROS RESULTADOS.	50
CONCLUSIONES	52
RECOMENDACIONES	54
BIBLIOGRAFÍA	55
ANEXOS	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Posición de Perú en el Índice de Competitividad Global 2005-2020.....	6
Tabla 2 Matriz de operacionalización de variables.....	13
Tabla 3 Primer modelo del crecimiento económico peruano, 2005 – 2020.....	37
Tabla 4 Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test.....	39
Tabla 5 Modelo corregido del crecimiento económico peruano, 2005 - 2020 ..	41

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tasa de crecimiento del producto bruto interno en el Mundo, 2018 – 2020.....	1
Figura 2 Producto Bruto Interno 2005 – 2020 (Variación porcentual)	5
Figura 3 Perú - Índice de Percepción de la Corrupción (2000-2020).	7
Figura 4 Instituciones más corruptas del Perú – 2019.	8
Figura 5 PBI por tipo de gasto: Consumo privado, 2005–2020 (millones de soles)	25
Figura 6 PBI por tipo de gasto: Consumo público, 2005–2020 (millones de soles)	26
Figura 7 PBI por tipo de gasto: Inversión Bruta Fija, 2005–2020 (millones de soles)	27
Figura 8 PBI por tipo de gasto: Variación de inventarios, 2005–2020 (millones de soles)	28
Figura 9 PBI por tipo de gasto: Exportaciones, 2005–2020 (millones de soles)	29
Figura 10 PBI por tipo de gasto: Importaciones, 2005–2020 (millones de soles)	30
Figura 11 PBI, 2005–2020 (millones de soles).....	31
Figura 12 Estructura porcentual del PBI por tipo de gasto 2005 - 2020.....	32
Figura 13 Índice de percepción de la corrupción, periodo 2005-2020.....	33
Figura 14 Índice de expectativas de la economía peruana, periodo 2005-2020.	35
Figura 15 Primera prueba gráfica de autocorrelación	38
Figura 16 Primera prueba de Cusum Cuadrado	42
Figura 17 Gráfica de distribución F - FISHER	43
Figura 18 Gráfica de distribución T de Student – X1.....	45
Figura 19 Gráfica de distribución T de Student – X2.....	46

RESUMEN

La investigación analiza la incidencia de la institucionalidad sobre el comportamiento del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005-2020, evaluando cómo factores como la corrupción y las expectativas empresariales influyen en su dinamismo y en los procesos de desaceleración observados. El estudio se desarrolló mediante un enfoque cuantitativo y la aplicación de un modelo econométrico de regresión lineal múltiple, utilizando series anuales del PBI real, el Índice de Percepción de la Corrupción y el Índice de Expectativas Empresariales. Tras identificar autocorrelación en los residuos, el modelo fue corregido mediante el método de Cochrane-Orcutt, obteniéndose un estadístico Durbin-Watson adecuado ($DW=1.818$), lo que garantiza consistencia y robustez en la estimación final. Los resultados muestran efectos estadísticamente significativos: la corrupción presenta un coeficiente de 5.47 ($p=0.0094$) y las expectativas empresariales uno de 1.74 ($p=0.00046$), indicando que ambas variables inciden directamente en la variación del crecimiento económico. Estos hallazgos evidencian que la calidad institucional no solo acompaña, sino que determina el desempeño económico del país. Se concluye que la persistencia de la corrupción y la volatilidad de las expectativas empresariales incrementan la incertidumbre, afectan las decisiones de inversión y limitan la capacidad del Perú para sostener un crecimiento económico estable y de largo plazo.

Palabras clave: Percepción, corrupción, expectativas, institucionalidad y economía

The Economic Growth and Institutional Framework of Peru

During the 2005 – 2020 Period

ABSTRACT

In this research the impact of the institutional framework on the behavior of the economic growth in Peru during the 2005 – 2020 period was analyzed; evaluating how factors such as corruption and business expectations influenced the dynamism and the deceleration processes that were observed. The study was carried out using the quantitative focus and the application of the multiple linear regression econometric model, using annual series of the real GDP (PBI in Spanish), the corruption perception index and the business expectation index. After identifying autocorrelation among the waste, the model was corrected using the Cochrane-Orcutt method, obtaining an adequate Durbin-Watson statistic (DW=1.818), which guaranteed consistency and robustness in the final estimation. The results revealed statistically significant effects: the corruption presented a coefficient of 5.47 ($p=0.0094$), and the business expectations, one of 1.74 ($p=0.00046$), indicating that both variables directly impacted the variation in the economic growth. These findings evidenced that the institutional quality did not just accompany, rather it determined the economic performance of the country. It was concluded that the persistence of corruption and the volatility of the business expectations increased the uncertainty, affected the investment decisions and limited Peru's capacity to sustain a stable economic growth over the long term.

Keywords: perception, corruption, expectations, institutional framework, economy

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

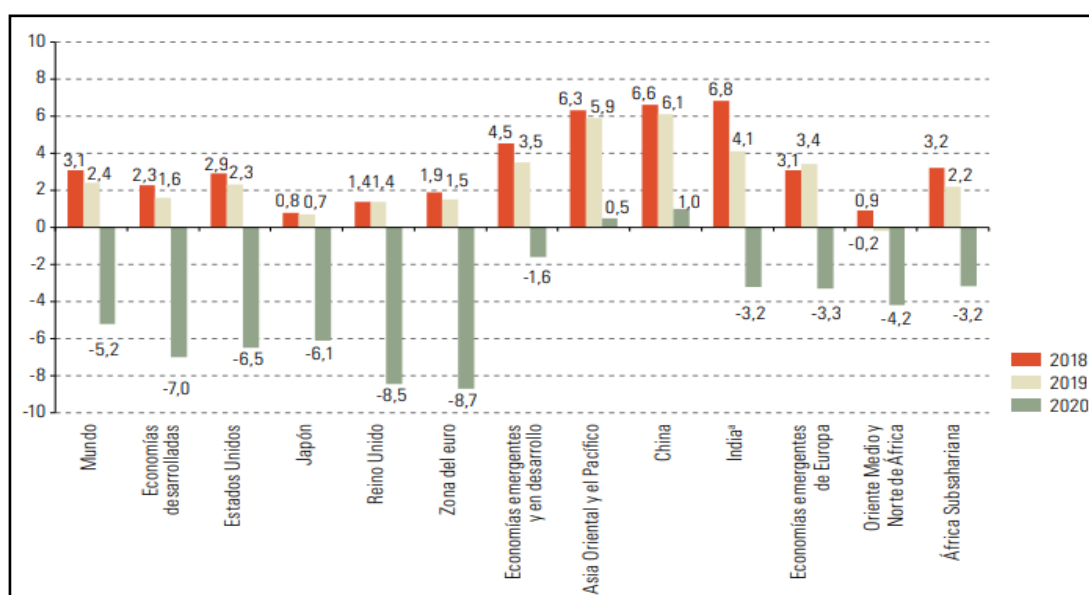
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Contexto

El año 2020 fue notable a nivel global por la confluencia de una crisis sanitaria sin precedentes y una recesión económica de gran envergadura. Este lapso se caracterizó por un clima de gran incertidumbre, que surgió a causa de la ausencia de una comprensión completa acerca del comportamiento, la naturaleza y las proyecciones de la pandemia generada por el coronavirus (COVID-19). Por lo tanto, desde el final de la Segunda Guerra Mundial en 1946, la economía mundial ha sido testigo de una de las caídas más drásticas. Esta contracción se debió a una reducción general de la actividad productiva, que tuvo un impacto simultáneo en las economías emergentes y en las industrializadas. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020) reportó que, en circunstancias como las de China, donde no se registró una recesión formal, la velocidad del crecimiento económico experimentó una desaceleración significativa.

Figura 1

Tasa de crecimiento del producto bruto interno en el Mundo, 2018 – 2020.



Nota. Comisión económica para América Latina y el Caribe

La Figura 1 muestra que el Producto Interno Bruto (PIB) de los Estados Unidos se vio reducido en un 6,5%, a diferencia de la expansión del 1,9% estimada en diciembre de 2019. La drástica bajada se debe, en gran parte, al fuerte impacto que causó la pandemia y a una serie de protestas sociales que se propagaron por varias zonas del país. Además, el final de mayo de 2020 fue un momento crítico, ya que las tensiones políticas y comerciales con China empeoraron.

En lo que respecta al área euro, la situación fue todavía más adversa: su PIB sufrió un descenso del 8,7%, en comparación con el pronóstico de incremento del 1,2% calculado a finales de 2019. En el primer trimestre del año, la economía de Europa se contrajo un 3,6% en relación al trimestre anterior; en el segundo trimestre, sin embargo, sufrió una caída más pronunciada: un 12,1%.

En el grupo de economías emergentes, China tomó una decisión sin precedentes al no establecer un objetivo anual de crecimiento, algo que no pasaba en varias décadas. En aquel momento, las proyecciones del mercado mostraban un aumento de solo el 1,0%, la cifra más baja en más de cuatro décadas y mucho menor que el 5,8% previsto en diciembre de 2019 (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2020).

1.1.2 El problema de investigación

1.1.2.1 Problema Central

La tendencia negativa del crecimiento económico durante el periodo 2005 – 2020.

1.1.2.2 Descripción

La discusión sobre el vínculo entre la institucionalidad y el desarrollo económico de los países se ha agudizado en los últimos años. Esta conexión es crucial para entender que el progreso económico no solo se basa en aspectos geográficos, sino también en la acumulación de capital humano y físico, el nivel de empleo, los avances tecnológicos, la capacidad de innovación y, sobre todo, la calidad institucional. Acemoglu y Robinson (2012) afirman que las economías con marcos institucionales robustos son las que consiguen un crecimiento sostenido, lo que hace aún más

importante examinar este asunto con más detalle. Los laureados con el premio nobel en economía el 2025 implícitamente señalan que: la innovación y el crecimiento económico requieren instituciones inclusivas que permitan competencia, mercados abiertos, protección de derechos de propiedad y adaptación al cambio (North & Whiting, 2025).

Parodi (2019) señala que la fragilidad del marco institucional es un obstáculo importante para el desarrollo económico en Perú. El Producto Bruto Interno (PBI) se considera un indicador esencial para analizar la progresión de este crecimiento. Como se puede ver en la Figura 2, entre 2005 y 2020, la tasa de expansión del PBI peruano ha ido disminuyendo. La economía llegó a crecer un 9,1 % en el año 2008, a pesar del efecto de la crisis financiera internacional; esta cifra fue la más alta durante ese período. Sin embargo, en 2009 la tasa descendió a 1.1%, tras haber tenido una media del 7.7% durante los cinco años anteriores, lo que muestra la fragilidad del país frente a las perturbaciones externas (Perú, 2009).

El incremento de las exportaciones fue el principal motor del crecimiento económico durante el gobierno de Ollanta Humala (2011-2016), que fue alrededor del 4% más bajo que en la administración anterior. No obstante, se observó una tendencia a la baja hacia el final de su mandato, resultado de que la demanda interna disminuyó un 0,9 % por causa del descenso del consumo público y la inversión tanto estatal como privada (BCRP, 2016).

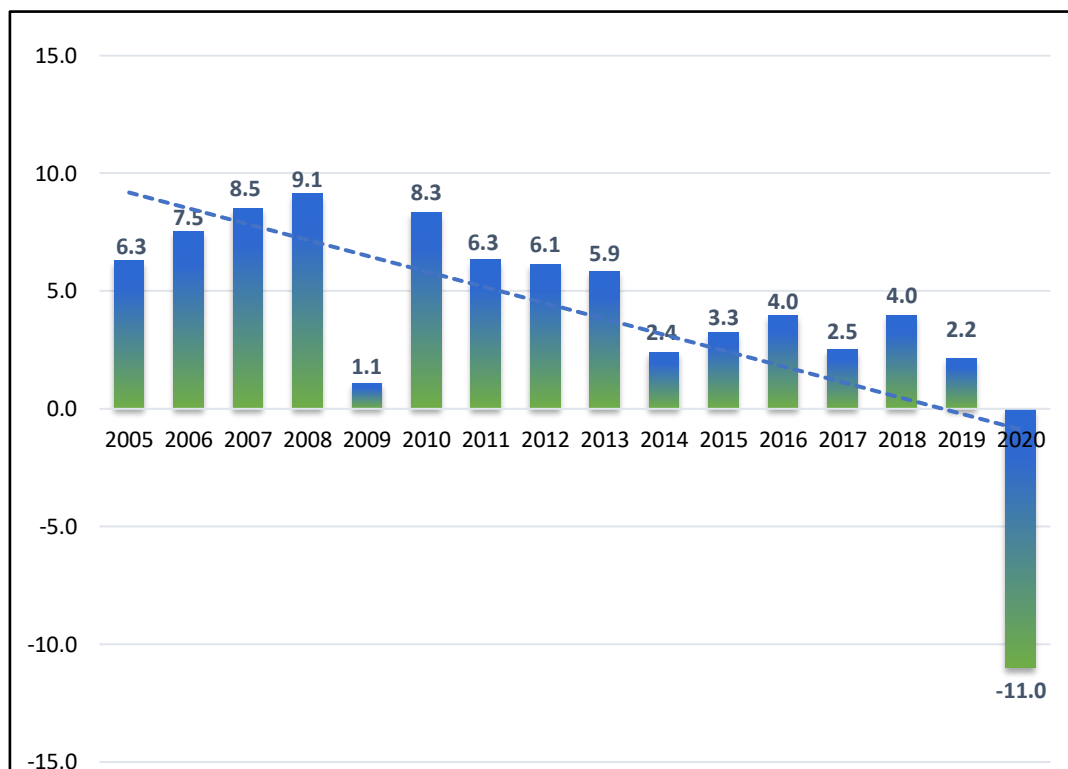
Más tarde, cuando Pedro Pablo Kuczynski asumió el poder en julio de 2016, la economía afrontó retos adicionales. El desarrollo de la demanda interna durante 2017 se vio afectado por los impactos de El Niño Costero y la suspensión de varios proyectos de infraestructura relacionados con el caso Lava Jato, lo que hizo que el crecimiento se limitara a un 2,5 %. Se incorporó a esto una crisis política intensa, marcada por frecuentes cambios ministeriales, la cual terminó con la dimisión del presidente en marzo de 2018. Esta decisión se debió, entre otras cosas, a las interrogantes vinculadas con los servicios de asesoría que Westfield Capital proporcionó a Odebrecht durante su mandato como ministro de Economía

bajo el gobierno de Alejandro Toledo. Según el BCRP (Banco Central de Reserva del Perú), durante 2018 experimentó un pequeño incremento la demanda interna, del 4 %. Este crecimiento se debió a que el sector privado gastaba más

La economía nacional tuvo una leve expansión del 2,2 % en 2019, afectada por alteraciones en las actividades primarias (minería y pesca), por el ciclo político de los gobiernos subnacionales que impactó la inversión pública y por un panorama internacional desfavorable marcado por la ralentización del crecimiento mundial y la disminución de los términos de intercambio.

Con el objetivo de frenar la propagación del COVID-19, el Gobierno aplicó, en 2020, una de las cuarentenas más rigurosas a nivel mundial después de que se identificaron los primeros casos en el país. Por lo tanto, la mayor parte de los sectores productivos cesó sus actividades, quedando solo activos los que se consideraban esenciales. Esta circunstancia resultó en una contracción económica del 11,1 %, la más aguda en más de veinte años, lo que cortó una racha de 21 años de crecimiento sostenido. Desde 1989, en el que se registró una disminución del 12,3 % en el PBI, no había una reducción de tal magnitud. (BCRP, 2020)

Por último, el rendimiento económico de Perú a lo largo del periodo estudiado muestra una tendencia decreciente. La economía empezó a desacelerarse en 2009, después de un periodo de considerable expansión entre 2005 y 2008, y siguió deteriorándose los años posteriores, alcanzando en 2020 una de las caídas más severas desde finales de la década del ochenta.

Figura 2*Producto Bruto Interno 2005 – 2020 (Variación porcentual)*

Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

Según el Índice de Competitividad, en la lista del año 2018, Perú se ubicó en el lugar número 63 entre 183 economías. Sin embargo, Schwab (2019), a través del Índice de Competitividad Global una herramienta que mide el rendimiento de cada nación en base a doce pilares esenciales ofrece una perspectiva más completa del avance nacional. La solidez de las instituciones, el contexto macroeconómico, la calidad de la infraestructura, la educación en sus niveles primario y superior, la capacitación continua, el estado de salud, la eficacia de los mercados laboral y de bienes, el avance tecnológico, el crecimiento del sistema financiero, la sofisticación empresarial, la habilidad para innovar y el tamaño del mercado interno son algunos elementos que conforman estos pilares. Desde este punto de vista, el desempeño del Perú presenta un progreso favorable, con mejoras paulatinas en comparación con otras naciones.

Tabla 1

Posición de Perú en el Índice de Competitividad Global 2005-2020.

Año	Puesto	Nro. de Economías
2005	68	117
2006	78	125
2007	78	131
2008	86	134
2009	83	133
2010	78	139
2011	73	142
2012	67	144
2013	61	148
2014	61	144
2015	65	144
2016	69	138
2017	72	137
2018	63	141
2019	65	141
2020	52	63

Nota. Foro Económico Global - BM.

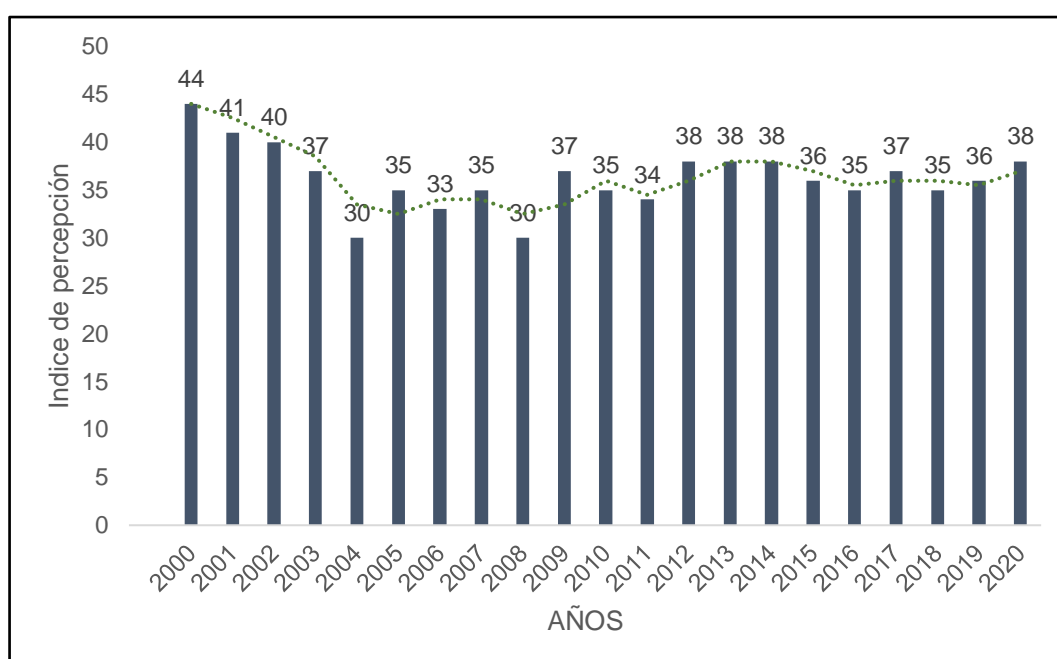
La percepción de la ciudadanía sobre la corrupción, entendida como el uso incorrecto, deshonesto o distorsionado de los poderes públicos para obtener beneficios privados o favorecer intereses específicos, es otro elemento crucial en la fortaleza institucional. Estos comportamientos se pueden concretar tanto por medio de conexiones económicas ilegales, como los sobornos, como a través de relaciones de confianza que se fundamenten en lazos familiares, amistades o compromisos fiduciarios. Según Cascón (2012), este tipo de conductas socavan el cumplimiento imparcial del interés general y comprometen directamente los principios esenciales del Estado Social y Democrático de Derecho.

Además, la corrupción es una de las barreras más importantes para el progreso social y económico de cualquier país, pues desvía los recursos que tendrían que ser asignados a programas y políticas públicas enfocadas en el bienestar de la sociedad. Así, la habilidad del Estado para satisfacer de manera efectiva las necesidades sociales y solucionar sus problemas estructurales se ve debilitada (Banco Mundial, 2020).

Según el Instituto de Democracia y Derechos Humanos (2021), la corrupción sigue siendo uno de los problemas más preocupantes para la población en Perú, pues tiene un impacto directo sobre la legitimidad y credibilidad de las instituciones públicas. El Índice de Percepción de la Corrupción es un instrumento que se usa con frecuencia para medir la magnitud de este problema. Su uso permite dimensionar su incidencia y evolución en el país, como se explicará a continuación.

Figura 3

Perú - Índice de Percepción de la Corrupción (2000-2020).



Nota. Banco Mundial – elaboración propia.

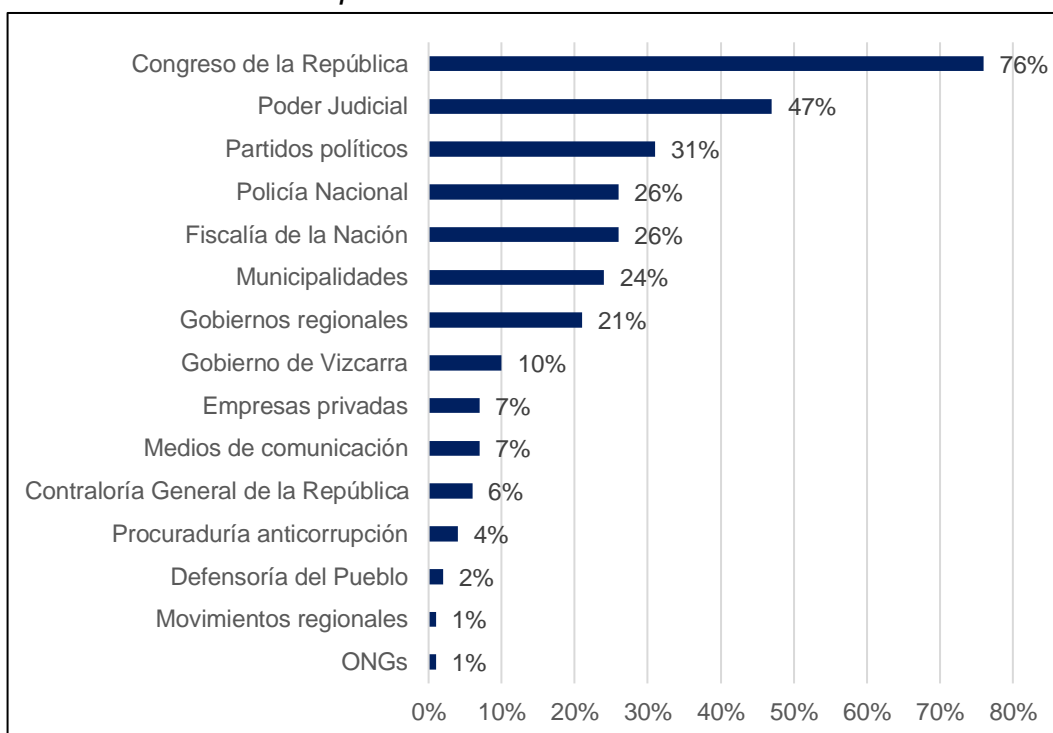
El gráfico anterior ilustra el desempeño de Perú en el Índice de Percepción de la Corrupción a lo largo del intervalo que va desde el año 2000 hasta 2020. Una puntuación cercana a cero en esta índice muestra una alta percepción de corrupción, mientras que un valor cercano a cien indica una baja percepción de esta. Los niveles de corrupción del país son notablemente altos, ya que los valores se mantienen por debajo de 50 puntos, según muestran los resultados. Además, el comportamiento de este indicador durante el periodo analizado muestra una tendencia general a la baja, aunque con oscilaciones intermedias que evidencian la inestabilidad en los esfuerzos de control institucional.

De acuerdo con lo anterior, Ayala y Carbajal (2017) afirman que la corrupción es un impedimento importante para el progreso económico y social, dado que las pérdidas que sufre el Estado son significativas y generan una utilización ineficaz de los recursos públicos. Estos recursos, bajo condiciones de transparencia y eficiencia, deberían ser utilizados en sectores estratégicos como la salud, la educación, la nutrición y, en un sentido más general, para el mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes.

La encuesta hecha por Ipsos (2018), a su vez, recoge las opiniones de la población sobre las instituciones que se creen más perjudicadas por la corrupción. Los resultados se muestran en el siguiente gráfico, lo que permite observar la magnitud del problema a nivel institucional y su efecto en la confianza de los ciudadanos.

Figura 4

Instituciones más corruptas del Perú – 2019.



Nota. Proetica – Capítulo Peruano de Transparencia Internacional.

De acuerdo con lo que percibe la población, las entidades con los índices más altos de corrupción en Perú son el Congreso de la República (76 %), seguido por el Poder Judicial (47 %) y los partidos políticos (31 %).

El caso del gobierno de Martín Vizcarra, exmandatario destituido por denuncias de corrupción, es notable porque su gestión alcanzó solo el 10 % en el índice de percepción. Además, las municipalidades y los gobiernos regionales son las entidades que cierran la lista de las diez con mayor desconfianza pública. La Policía Nacional del Perú y la Fiscalía de la Nación tienen un 26 % de percepción de corrupción cada una. En síntesis, la corrupción continúa siendo un fenómeno persistente tanto en el Perú como a nivel internacional, reflejando la fragilidad de los sistemas institucionales y la necesidad de fortalecer la transparencia y la integridad en la gestión pública.

1.1.2.3 Explicación

Del análisis de las evidencias presentadas se deduce que el comportamiento y funcionamiento de las instituciones peruanas han demostrado una inconsistencia en su aporte al crecimiento económico nacional, lo cual representa un reto significativo en términos de institucionalidad. Siguiendo este enfoque, Rodríguez (2011) argumenta que una de las razones principales de la fragilidad institucional en Perú es la falta de un sistema político eficaz. Esta ineficacia está íntimamente relacionada con el fenómeno de la corrupción, tanto en el sector público como privado.

El economista Macera (2018), director general del Instituto Peruano de Economía, afirma que la falta de instituciones fuertes y de una perspectiva estratégica a largo plazo son dos elementos que impiden el crecimiento económico del país. Sin embargo, admite que el modelo económico implementado ha logrado disminuir la pobreza en más de treinta puntos porcentuales en los últimos quince años, a pesar de las altas tasas de percepción de corrupción. No obstante, alerta que es imposible establecer un contexto de crecimiento estable y duradero a menos que se fortalezca la institución de manera sostenida.

Según el Índice de Percepción de la Corrupción 2020, elaborado por Transparencia Internacional (2021), Perú ocupa el puesto 94 entre un total de 180 naciones, lo cual indica que se percibe una alta corrupción.

Estas deficiencias estructurales generan desequilibrios significativos en la economía nacional y aumentan la incertidumbre y el riesgo, condiciones que pueden derivar en una crisis económica severa. Por lo tanto, la consolidación de la institucionalidad es un requisito esencial para asegurar un crecimiento económico sostenido y equilibrado.

Un ejemplo próximo de institucionalidad consolidada es Chile, nación que, de acuerdo con el Consejo de las Américas, está entre las más preparadas en América Latina a nivel institucional. Esta nación se distingue por la solidez de sus instituciones democráticas y políticas, además de tener una cultura cívica que promueve la transparencia y desalienta las prácticas corruptas. Asimismo, su entorno administrativo y legal ha creado procedimientos eficaces que fomentan la confianza de la ciudadanía y ayudan a crear un ambiente favorable para el progreso social y económico.

1.1.3 Interrogantes

1.1.3.1 General

¿Cuál es la incidencia de la institucionalidad en la dinámica del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005-2020?

1.1.3.2 Específicos

¿Cuál es la característica de la dinámica del crecimiento económico del Perú durante el período 2005 – 2020?

¿Cuál es la dinámica de la institucionalidad en el Perú durante el periodo 2005 – 2020?

¿En qué medida la institucionalidad incide en el comportamiento del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005 – 2020?

1.2 JUSTIFICACIÓN

1.2.1 Teórica

a. Importancia

El estudio de la institucionalidad es importante porque permite comprender cómo la calidad y efectividad de las instituciones influyen en la tendencia negativa del crecimiento económico del Perú durante el periodo

2005-2020. Este análisis es crucial para identificar los factores institucionales que pueden estar obstaculizando el desarrollo económico y para diseñar políticas que mejoren el entorno institucional y, consecuentemente, promuevan un crecimiento económico más sostenido y equitativo.

b. Enfoque

El estudio de la variable explicada, el crecimiento económico, se realizó a partir de las variables explicativas de institucionalidad, como la estabilidad política, la efectividad gubernamental, el estado de derecho y el control de la corrupción. Estas variables proporcionarán una visión integral de cómo diferentes aspectos de la institucionalidad afectan el desempeño económico del Perú en el período de análisis.

1.2.2 Práctica

a. Utilidad

La utilidad de esta investigación radica en proporcionar una comprensión detallada de la relación entre la institucionalidad y el crecimiento económico en el Perú. De este modo, se contribuye a la formulación de políticas públicas más efectivas que aborden las debilidades institucionales y promuevan un entorno económico más favorable para el desarrollo sostenible del país.

b. Beneficiarios

Los beneficiarios del estudio son los responsables de la formulación de políticas, los investigadores y los académicos interesados en el desarrollo económico y la institucionalidad. Los beneficiarios de la solución del problema son los ciudadanos peruanos, quienes se benefician de un entorno económico más estable y de oportunidades de crecimiento económico más sostenidas a largo plazo.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 General

Analizar la incidencia de la institucionalidad sobre la tendencia negativa del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005-2020.

1.3.2 Específicos

Analizar la dinámica del crecimiento económico del Perú durante el período 2005 – 2020.

Analizar el dinamismo de la institucionalidad en el Perú durante el periodo 2005 – 2020.

Determinar el valor de la incidencia de la institucionalidad en el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020.

1.4 HIPÓTESIS Y MODELO

1.4.1 Hipótesis

La institucionalidad influye de forma significativa en la dinámica negativa del crecimiento económico del Perú, durante el periodo 2005-2020.

1.4.2 Variables e Indicadores

1.4.2.1 Variable dependiente

$Y = \text{Crecimiento económico}$

Indicadores

- *Producto bruto interno (índice 2007 = 100) – PBI Global*

1.4.2.2 Variables independientes

$X = \text{Institucionalidad}$

Indicadores

$X1 = \text{Índice de percepción de la corrupción}$

$X2 = \text{Índice de competitividad (eficacia del estado)}$

1.4.3 Operacionalización de variables

Tabla 2*Matriz de operacionalización de variables.*

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicador	Escala de medición
Crecimiento económico	El crecimiento económico es el aumento sostenido, en el largo plazo, de la capacidad de una economía para producir bienes y servicios, apoyado en el avance tecnológico y en adecuaciones institucionales que permiten expandir esa capacidad productiva (Kuznets, 1973).	Para fines de investigación aplicada, el crecimiento económico se mide con el Producto bruto interno global (índice 2007 = 100).	Producto bruto interno global (índice 2007 = 100).	Escala de razón
Institucionalidad	La institucionalidad es el conjunto de reglas formales e informales, y sus mecanismos de cumplimiento, que estructuran las interacciones políticas, económicas y sociales, moldeando los incentivos y el desempeño de una sociedad (North, 1990).	Para fines de investigación aplicada, la institucionalidad fue medida por Índice de percepción de la corrupción y expectativas empresariales.	Índice de percepción de la corrupción Índice de expectativas empresariales.	Escala de razón Escala de razón

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1 CLASE DE INVESTIGACIÓN

La investigación actual se encuentra dentro del enfoque científico, fáctico y aplicado porque está fundamentada en hechos de la realidad que pueden ser verificados. Su carácter científico se basa en el estricto método que se usa para cotejar los principios teóricos con situaciones reales. En esa línea, se examina el desarrollo del país en el lapso de 2005 a 2020 para validar empíricamente las teorías vinculadas con la institucionalidad y el crecimiento económico.

2.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Dado que la investigación se centra en el análisis del comportamiento de las variables a lo largo de un tiempo específico sin intervenir directamente con ellas, el diseño elegido es no experimental y longitudinal. Con este fin, se utilizó información obtenida de Transparencia Internacional, el Banco Mundial, el Banco Central de Reserva del Perú y el Foro Económico Mundial, entidades que son reconocidas por la confiabilidad y la consistencia de sus bases de datos.

2.3 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación se sitúa en un nivel explicativo, ya que tiene como objetivo establecer la relación entre el crecimiento económico del Perú y la debilidad institucional durante el periodo de 2005 a 2020, estableciendo conexiones causales para entender cómo la calidad institucional afecta el rendimiento económico del país.

2.4 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis es el Estado peruano, que se analiza a través de los diferentes indicadores escogidos para representar las variables bajo estudio. Estos indicadores posibilitan una medición objetiva del desarrollo económico y el comportamiento institucional durante el periodo de análisis.

2.5 MÉTODOS

El método utilizado es el hipotético-deductivo, que resulta adecuado para analizar la conducta del crecimiento económico y poner a prueba la validez de las hipótesis teóricas frente a las pruebas empíricas existentes entre 2005 y 2020. Este método permite crear hipótesis basadas en modelos teóricos y validarlas posteriormente a través de análisis econométricos. La utilización del método posibilitó llegar a conclusiones basadas en evidencias estadísticas y comparaciones empíricas sólidas.

2.6 TÉCNICAS

Durante la implementación del estudio, se utilizaron métodos de investigación variados con el objetivo de recopilar, sistematizar y examinar la información. Para ello se acudió a fuentes secundarias.

2.6.1 Observación

Para analizar la conducta de la economía y la institucionalidad del Perú, se empleó el método de observación documental, que comprende libros, artículos especializados, publicaciones académicas, informes y medios de comunicación. Esta metodología posibilitó la identificación de patrones y tendencias significativos en el desarrollo de las variables.

2.6.2 Sistematización bibliográfica

La sistematización bibliográfica fue la recolección, estructuración y evaluación crítica de información teórica relacionada con las variables principales del estudio. Esta metodología permitió el desarrollo de un marco conceptual robusto, consistente y explicativo que respalda la conexión entre las instituciones y el crecimiento económico.

2.6.3 Técnicas econométricas

Se utilizaron métodos econométricos para estimar y corroborar el modelo de regresión sugerido, mediante un proceso estricto de verificación estadística y optimización de la relación entre las variables:

Estimación inicial del modelo: Para calcular los coeficientes se aplicó el Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). A pesar de que los resultados indicaron una significancia adecuada, tanto individual como

globalmente, el estadístico Durbin-Watson se apartó del valor óptimo (2), lo cual reveló una probable autocorrelación de primer orden.

Análisis de autocorrelación: La prueba de Durbin-Watson se llevó a cabo, dando como resultado 0.31, lo cual es insuficiente para descartar la autocorrelación. Con el fin de corroborar este descubrimiento, se llevó a cabo un análisis gráfico adicional que posibilitó detectar posibles autocorrelaciones de orden superior.

Corrección de autocorrelación: El coeficiente de autocorrelación (ρ) se calculó utilizando el valor proporcionado por la estadística Durbin-Watson, lo que permitió corregir la serie de datos y suprimir el componente autorregresivo de primer orden.

Reestimación del modelo: Después de la corrección, el modelo fue reestimado y se notó una mejora importante en el valor del estadístico Durbin-Watson, lo que señaló que hubo un descenso considerable de la autocorrelación.

Análisis de estabilidad de parámetros: Se utilizó la prueba de Cusum Cuadrado para corroborar la estabilidad de los parámetros, y se constató que estos valores se mantenían dentro de los límites de confianza sin indicios de rupturas estructurales.

Esta metodología posibilitó la consolidación de un modelo econométrico sólido, estable y con significancia estadística, que se ajusta a los supuestos teóricos y empíricos definidos en el diseño de la investigación.

CAPÍTULO III.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

3.1 ANTECEDENTES

Bustamante e Izquierdo (2007), en su trabajo de tesis "Crecimiento económico en las regiones de Chile: el impacto de la institucionalidad", examinan el efecto que tiene la institucionalidad sobre el crecimiento económico. Utilizaron el Producto Bruto Interno (PBI) para evaluar el aumento de la economía y analizaron la institucionalidad a través de un índice que incluía la tasa de crímenes denunciados e investigados por los cuerpos policiales de Chile. Mediante una metodología de datos transversales, el estudio cubre el periodo entre 1984 y 2004. Se pudo concluir a partir de los resultados que hay una correlación positiva entre el crecimiento económico y la institucionalidad, lo cual demuestra que una estructura institucional eficaz promueve niveles más altos de desarrollo.

En su estudio titulado "Instituciones y crecimiento económico en la economía peruana 2000-2010", Solis (2012) buscó identificar los elementos institucionales que explican el crecimiento económico a nivel regional en Perú. Se utilizaron como parámetros de institucionalidad la cantidad de criminalidades por departamento, el total de contribuyentes registrados en la SUNAT, las transferencias a los gobiernos regionales y la tasa neta de matrícula en educación secundaria; por su parte, el Producto Bruto Interno fue el que representó al crecimiento económico. La investigación, utilizando el método de panel data, evidenció que la institucionalidad tiene una incidencia significativa en el rendimiento económico nacional; esto subraya la relevancia de robustecer las instituciones para fomentar un desarrollo sostenido.

De igual manera, Montes y Ortiz (2019), exploran la correlación entre el crecimiento económico y la tasa de delitos en Junín, en su tesis titulada "Institucionalidad y crecimiento económico en la región Junín: 2001-2016". Se tomó como variable proxy de la institucionalidad la tasa de delitos y como indicador del crecimiento económico el Producto Bruto Interno. Se fundamentó su análisis en la teoría económica institucional, utilizando las contribuciones de Ayala y Barro como referencias. El estudio llegó a la conclusión de que el índice

delictivo tiene un impacto significativo en términos estadísticos sobre el crecimiento económico, lo que respalda la hipótesis de que una institucionalidad débil puede obstaculizar el desarrollo regional. Para ello, utilizó un diseño no experimental y un método inductivo-deductivo.

Por otro lado, en su estudio "Impacto de la inversión pública en el crecimiento económico de la provincia Leoncio Prado, periodo 2011-2018", Ríos (2020) se propuso examinar cómo la inversión pública afecta el crecimiento económico provincial. La hipótesis principal sostiene que la inversión de los gobiernos subnacionales influye significativamente en el crecimiento de esa provincia. Se usaron el presupuesto de inversiones como variable explicativa y el valor agregado bruto (VAB) como indicador del crecimiento económico. El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) son algunas de las entidades oficiales que proporcionaron los datos. Se llevó a cabo el análisis utilizando un modelo de regresiones aparentemente no relacionadas (SUR); los hallazgos verificaron una correlación causal positiva entre la inversión pública y el desarrollo económico. En términos de cifras, se estableció que el crecimiento económico provincial se incrementaría en 0,256 soles por cada sol extra destinado a la inversión pública; sin embargo, la eficacia en la ejecución de los presupuestos municipales fue escasa, con porcentajes de ejecución menores al 50 % en ciertos años.

Campos (2022), en su estudio titulado "La influencia de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico del Perú entre 2008 y 2018", propuso como objetivo principal analizar cómo la inversión extranjera directa (IED) afecta el desarrollo económico del país. La investigación analizó la correlación entre la IED y el PIB a lo largo del periodo indicado, ya que la economía de Perú depende en gran parte de la IED, sobre todo en el sector minero. La estimación de un modelo de ecuaciones simultáneas mostró que la IED y el PIB tienen una relación directamente proporcional: cuando la inversión extranjera se incrementa, el crecimiento económico también aumenta. Los resultados mostraron una gran significancia estadística, individual y global, así como un coeficiente de determinación (R^2) que se puede aceptar, lo que

evidencia la alta capacidad explicativa de la IED en relación con las fluctuaciones del PIB peruano.

3.2 TEORÍAS

3.2.1 Institucionalidad: Teoría institucional de Douglass North

Según North (1991), el neoinstitucionalismo es una perspectiva de investigación interdisciplinaria que analiza de forma explícita la correlación entre las instituciones, los procedimientos de transformación institucional y el desempeño económico. Este marco teórico, a pesar de que proviene de la economía neoclásica, no se desvía de sus bases. Más bien, las expande al incluir el análisis de los derechos de propiedad, la realización de transacciones, el cumplimiento normativo y las dificultades resultantes de la información incompleta. Con el tiempo, esta visión ha sido ampliada con contribuciones de la historia, la sociología, la antropología, el derecho y la ciencia política. Esto le brinda una perspectiva más completa del comportamiento social y económico.

La idea de institucionalidad hace referencia a una característica que las entidades u organizaciones sociales obtienen de manera gradual, en diferentes niveles, durante su evolución histórica. Estas entidades pueden ser nacionales o internacionales, dependiendo de la esfera en la que tengan influencia, y comprenden una variedad de naturalezas y propósitos: educativas, políticas, militares, religiosas o privadas. En resumen, todas juntas constituyen la estructura que respalda la vida social y asegura su operatividad. Al igual que la fortaleza institucional es fundamental para el avance de un Estado, el nivel de institucionalidad determina cuán estable y efectiva es cada organización (Javeriana, 2020).

El Banco Mundial, por su parte, desarrolló los Indicadores de Gobernabilidad en 1996. Fueron creados por Daniel Kaufman y Aart Kraay, con la participación de Massimo Mastruzzi y Pablo Zoido-Lobaton. Su propósito fue desarrollar medidas integrales utilizando una variedad de fuentes individuales, lo que resultó en un sistema basado en cientos de indicadores de percepción obtenidos de 33 bases de datos creadas por 30

organizaciones distintas y cubriendo un total de 215 países (World Bank, 2019).

La eficacia del gobierno y la regulación de la corrupción son algunos de los indicadores más importantes. El primero examina las percepciones sobre hasta qué punto el poder público se emplea con fines privados, abarcando desde las modalidades de corrupción más pequeñas hasta las más organizadas, además de la apropiación del Estado por parte de grupos o élites de interés. Los resultados se presentan en una escala estándar de distribución normal, que tiene valores entre -2.5 y 2.5; los puntajes más altos indican un mejor desempeño a nivel institucional (Banco Mundial, 2021).

El indicador de efectividad del gobierno, en cambio, evalúa las percepciones acerca de la calidad de los servicios públicos, el desempeño y autonomía del servicio civil, la eficacia para formular e implementar políticas y el nivel de compromiso del gobierno con estas. Sus valores, como los de la anterior, se representan en una escala normalizada que oscila entre -2.5 y 2.5; si son más altos, indican un mejor desempeño del gobierno (Banco Mundial, 2021).

En resumen, para entender la interdependencia entre economía y política, así como los efectos de esta relación en el crecimiento o el estancamiento económico, son cruciales las instituciones. Estas establecen la estructura que regula los intercambios dentro de una sociedad, definiendo los costos de transformación productiva y de transacción. Las instituciones promueven la colaboración social y simplifican los procedimientos de intercambio al disminuir estos costos. De este modo, la sociedad se entiende como un entramado organizativo en el que la producción y el intercambio no dependen únicamente del mercado, sino también de una combinación de acuerdos formales e informales que regulan las interacciones entre los individuos (Rodríguez, 2011).

3.2.2 Teorías sobre crecimiento económico

La teoría neoclásica propone un modelo económico que supone la no existencia del avance tecnológico, enfocando su estudio en la

acumulación de capital y su vínculo con el ahorro. Con esta perspectiva, la economía tiende a lograr una producción y un capital estables a largo plazo, lo que se denomina estado estacionario de equilibrio (Dornbusch et al., 2013).

Por otro lado, la escuela keynesiana sostiene que el bienestar económico tiene la posibilidad de crecer por medio de la intervención del Estado, en particular a través de políticas que reduzcan las oscilaciones de los ciclos económicos para lograr estabilizar el empleo y la producción (Andrew y Bernanke, 2004).

El Producto Bruto Interno (PBI) es medible desde dos puntos de vista: el gasto total y el ingreso total. En la primera situación, se estima tomando en cuenta el consumo, la inversión, el gasto público y las exportaciones e importaciones. Por otro lado, desde la perspectiva del ingreso, el PBI incluye otros elementos como las ganancias brutas de explotación y los impuestos vinculados a la producción, así como los salarios de los trabajadores (Parkin, 2007).

En otro orden de ideas, Adam Smith afirma que el consumo de un país se relaciona directamente con su capacidad para producir y su nivel de ingresos, indicando que el bienestar económico de sus habitantes se refleja en gran medida en las cifras del consumo. En este contexto, el PIB per cápita se transforma en un indicador esencial de la prosperidad, porque muestra hasta qué punto una sociedad es próspera y rica (Chávez, 2010).

3.2.3 Conceptos y definiciones

a. Calidad Institucional

La calidad institucional se refiere a la habilidad de las instituciones para desarrollar y preservar una estructura de incentivos que promueva resultados económicos más eficaces. Así, ayuda a disminuir los costos de transacción y la incertidumbre, lo que mejora la eficiencia del sistema económico. Por lo tanto, es un elemento fundamental para fomentar un crecimiento económico sostenible, justo y a largo plazo (North, 1991).

b. Crecimiento Económico

Se considera que el crecimiento económico consiste en la expansión sostenida, a lo largo del tiempo, de la capacidad de producción de una economía. Este proceso se evalúa mediante el aumento real del Producto Bruto Interno (PBI) en un lapso específico, lo que representa el avance material y la actividad productiva dinámica de la nación (Parkin, 2007).

c. Institucionalidad

Se entiende por institucionalidad al conjunto de estructuras, normas y valores que constituyen el marco normativo de una sociedad. Este conjunto establece las "reglas del juego" que regulan las interacciones políticas, económicas y sociales. Incorpora tanto aspectos formales (como leyes, reglamentos o políticas) como informales (por ejemplo, creencias, costumbres o valores compartidos), los cuales afectan la conducta colectiva y, finalmente, el rendimiento económico de un país (North, 1991).

d. Institución formal

Las instituciones formales se refieren al conjunto de leyes, reglas y reglamentos que están documentados y deben ser cumplidos por todos los actores económicos. Las autoridades competentes son las que tienden a establecer y gestionar este tipo de institucionalidad, asegurando con ello el orden jurídico y la previsibilidad en las relaciones económicas y sociales (León, 2005).

e. Institución informal

Las instituciones informales están formadas por reglas no escritas que se derivan de las costumbres, los valores, las tradiciones y las pautas culturales que orientan el comportamiento social. Estas estructuras no oficiales, al convivir en un mismo medio e ilustrar los modelos de conducta social propios de cada comunidad, añaden algo y a veces alteran el funcionamiento de las instituciones oficiales (León, 2005)

f. Institucionalidad Económica

El término "institucionalidad económica" se refiere a la totalidad de decisiones colectivas que surgen de procesos políticos y que establecen la estructura económica en una sociedad. La estructura de la organización

depende de cómo se distribuye el poder y del nivel de calidad de las instituciones políticas, lo cual tiene un impacto directo en aspectos como la inversión tecnológica, el capital humano y físico, y la asignación de recursos productivos. Por lo tanto, las instituciones económicas son una de las razones más importantes para la disparidad en la prosperidad entre naciones, ya que establecen los incentivos que influyen en el progreso económico (Acemoglu et al., 2005).

g. Institucionalidad Política.

La institucionalidad política comprende las estructuras que están a cargo de coordinar y asegurar la continuidad del proceso de liderazgo político del Estado. Se la considera una variable clave en el sistema dinámico del poder, debido a que su diseño y funcionamiento son resultado de decisiones grupales que establecen cómo se distribuye y limita el poder político. Este rasgo endógeno significa que las instituciones políticas no solo distribuyen el poder de jure, sino que además establecen procedimientos de control para impedir la utilización arbitraria del mismo (Rodríguez, 2011).

h. Fortalecimiento Institucional

El proceso a través del cual las instituciones aumentan su capacidad de operación y eficacia es conocido como fortalecimiento institucional. Este fortalecimiento se alcanza mediante la optimización de los procedimientos internos, el progreso en la calidad del servicio público y el desarrollo de habilidades organizativas. Del mismo modo, conlleva la creación de estructuras sostenibles en los campos de la administración, las finanzas y la infraestructura, que buscan mejorar la eficiencia institucional y promover un aprendizaje colectivo enfocado en el progreso constante (Bermúdez, 2011).

i. Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno (PBI) es la suma de dinero total que se obtiene por los servicios y bienes finales que produce una economía en un lapso específico, con frecuencia trimestral o anual. Desde una perspectiva de producción, el PBI se determina como la suma del valor añadido creado por todas las unidades productivas residentes, junto con los derechos de importación e impuestos indirectos. El valor agregado bruto, en esencia, es la diferencia entre el consumo intermedio y la producción total; por lo tanto, es un indicador fundamental del crecimiento de la economía (Parodi, 2019).

j. Poder Político

La relación entre los que implementan la autoridad y los que la consideran legítima, debido a su aceptación por parte del pueblo y su conformidad con el marco jurídico, se conoce como poder político. El Estado es el medio a través del cual se expresa dicho poder, y su función primordial es preservar el orden, la seguridad y el bienestar general de la sociedad. Su legitimidad se basa en el respeto al derecho y la confianza de los ciudadanos, lo que asegura su ejercicio dentro de las fronteras definidas por la ley (Weber, 1944).

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 RESULTADOS DESCRIPTIVOS

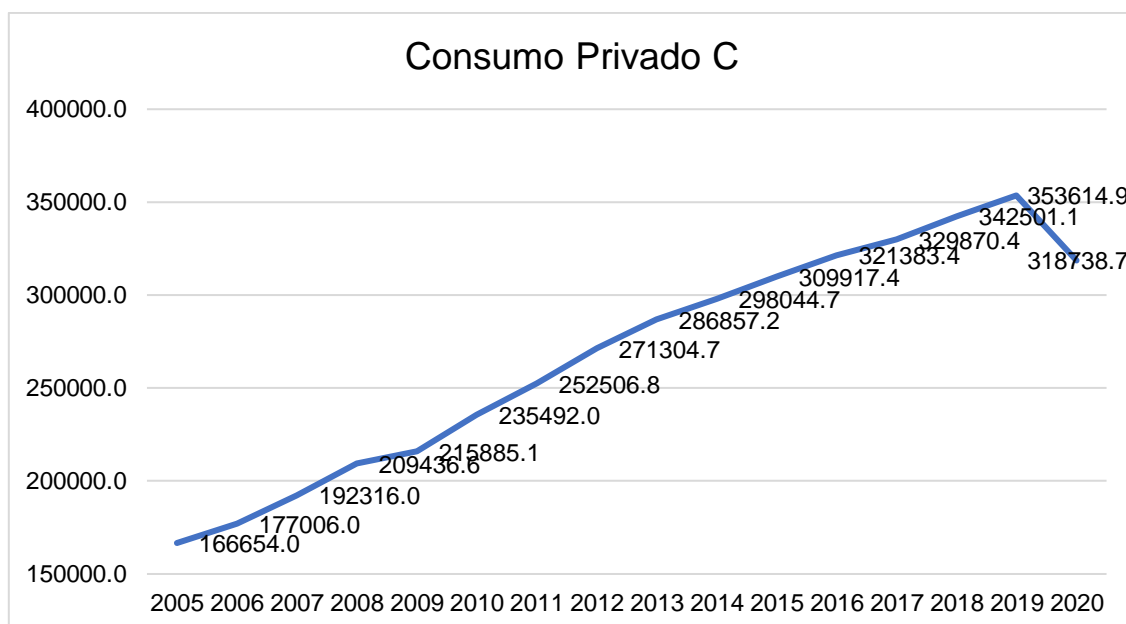
4.1.1 Comportamiento del crecimiento económico del Perú, durante el periodo 2005-2020.

a) Consumo privado

Entre 2005 y 2020, el consumo privado creció de 166 654 a 318 739 millones de soles, con una tasa media anual cercana a 4.4%. La trayectoria fue claramente expansiva en 2005 a 2013, sostenida por empleo y crédito, y ni la turbulencia de 2009 la revirtió. De 2014 a 2019 el aumento continuó, aunque con menor tracción, hasta un máximo de 353 615 en 2019, reflejando un dinamismo interno más moderado. En 2020 apareció una contracción cercana al 10% respecto del pico previo por el choque sanitario y las restricciones. Aun así, el nivel final se mantuvo muy por encima del inicio del período, preservando parte del avance estructural.

Figura 5

PBI por tipo de gasto: Consumo privado, 2005–2020 (millones de soles)



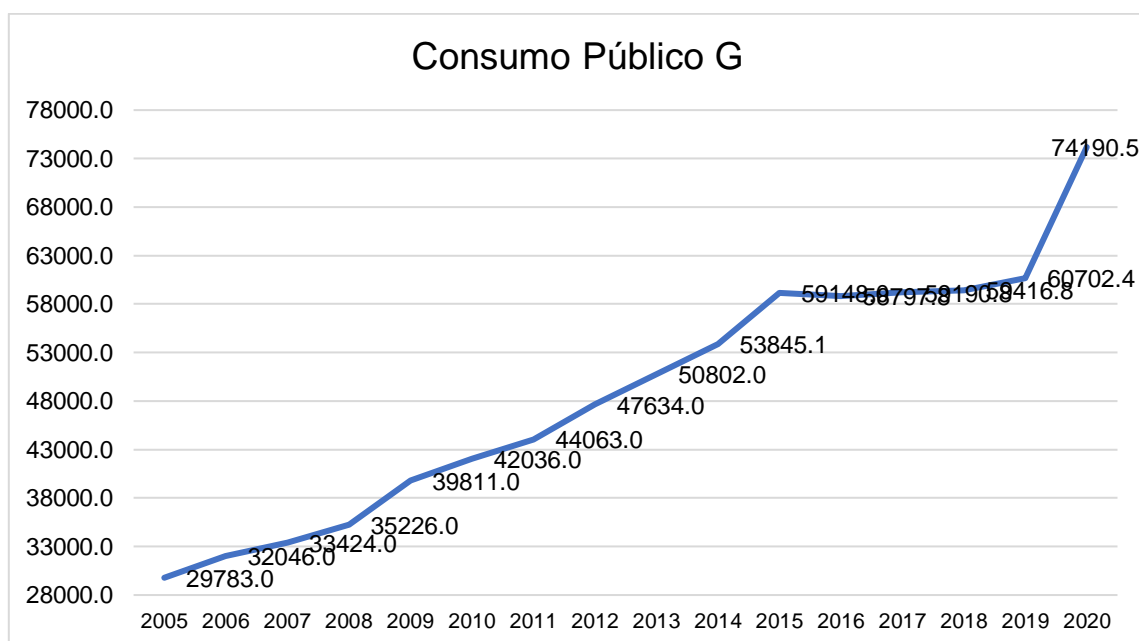
Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

b) Consumo Público

El Consumo Público exhibe una trayectoria claramente ascendente entre 2005 y 2020, al pasar de 29 783 a 74 190.5 millones de soles, lo que supone un crecimiento promedio anual cercano a 6.3%. Entre 2005 y 2008 el avance es sostenido; en 2009 se observa un salto asociado a políticas contracíclicas. Desde 2010 hasta 2014 continúa la expansión y en 2015 se alcanza un nuevo nivel, seguido de una leve corrección en 2016 y una virtual meseta en 2017-2019, reflejando consolidación fiscal. En 2020 se registra un incremento excepcional por medidas para enfrentar la pandemia, elevando el gasto del gobierno como soporte de la actividad.

Figura 6

PBI por tipo de gasto: Consumo público, 2005–2020 (millones de soles)



Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

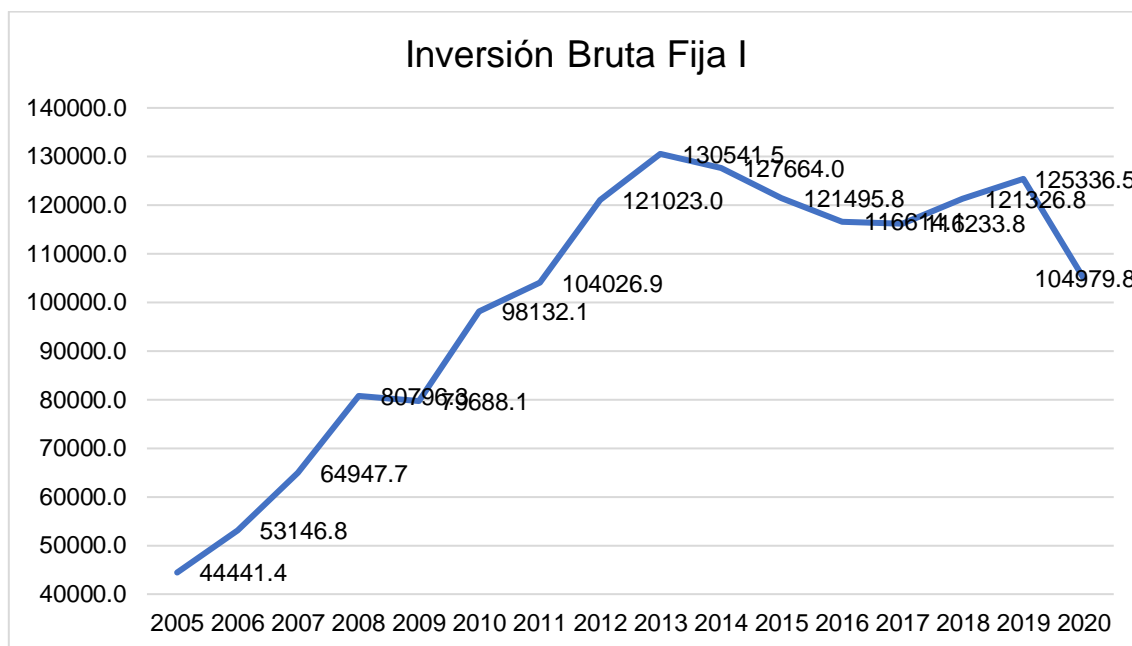
c) Inversión Bruta

La Inversión Bruta Fija muestra una fase expansiva muy marcada entre 2005 y 2013: pasa de 44 441 a 130 542 millones, casi triplicándose, con avances sostenidos que el bache de 2009 solo modera. A partir de 2014 emerge una corrección y luego un período de enfriamiento: descensos en 2015–2017 y una recuperación parcial en 2018–2019 que no revalida el máximo de 2013. En 2020

se registra un retroceso abrupto hasta 104 980, explicado por la paralización de proyectos y la mayor incertidumbre. En el balance 2005–2020, el nivel más que se duplica, pero con una trayectoria cíclica y claramente más volátil que el consumo.

Figura 7

PBI por tipo de gasto: Inversión Bruta Fija, 2005–2020 (millones de soles)



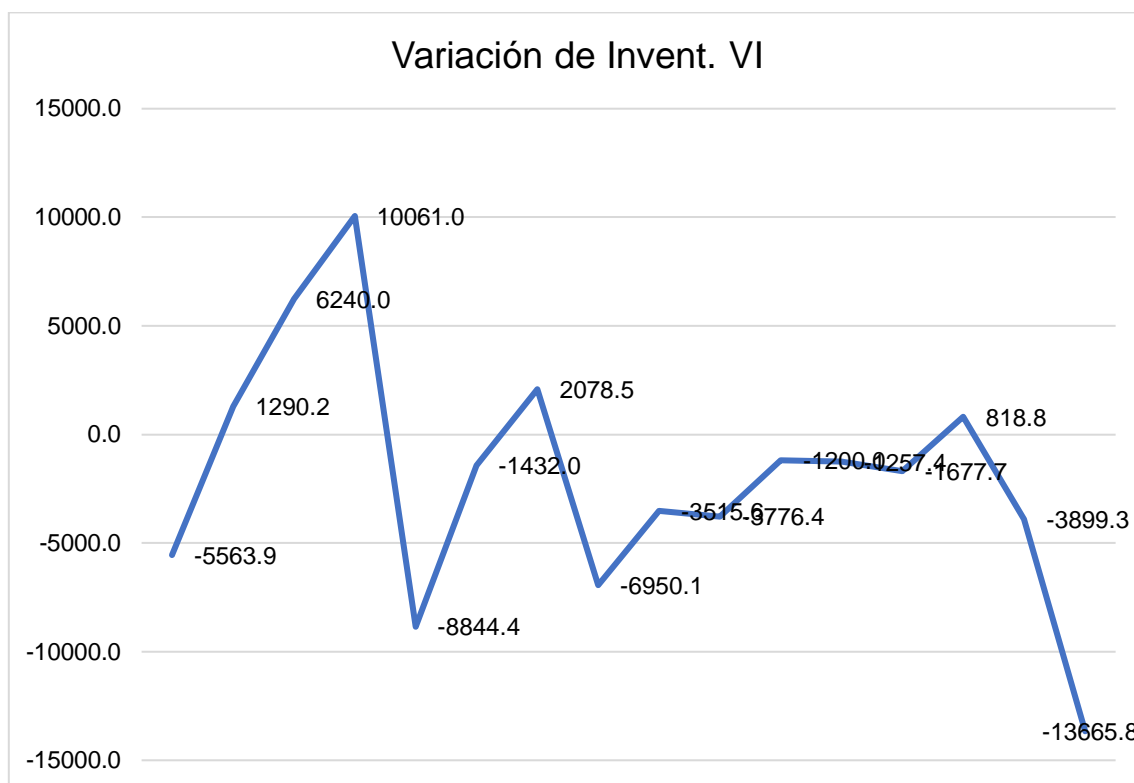
Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

d) Variación de Inventarios

La variación de inventarios (VI) evidencia un patrón altamente volátil y contracíclico en 2005-2020. Tras un arranque negativo en 2005, se observa acumulación en 2006-2008, culminando en 10 061, consistente con expectativas de demanda fuertes. En 2009 se produce un giro abrupto a $-8\,844$ por el shock externo, y entre 2012-2017 prevalecen reducciones moderadas que sugieren ajuste fino entre producción y ventas. En 2018 hay leve recomposición, pero en 2019 vuelve el desagüe. En 2020 la VI alcanza $-13\,665.8$, la mayor caída del periodo, reflejando ruptura de cadenas y liquidación preventiva de stocks por la pandemia. En suma, su contribución es pequeña en promedio, pero amplifica los giros del ciclo.

Figura 8

PBI por tipo de gasto: Variación de inventarios, 2005–2020 (millones de soles)



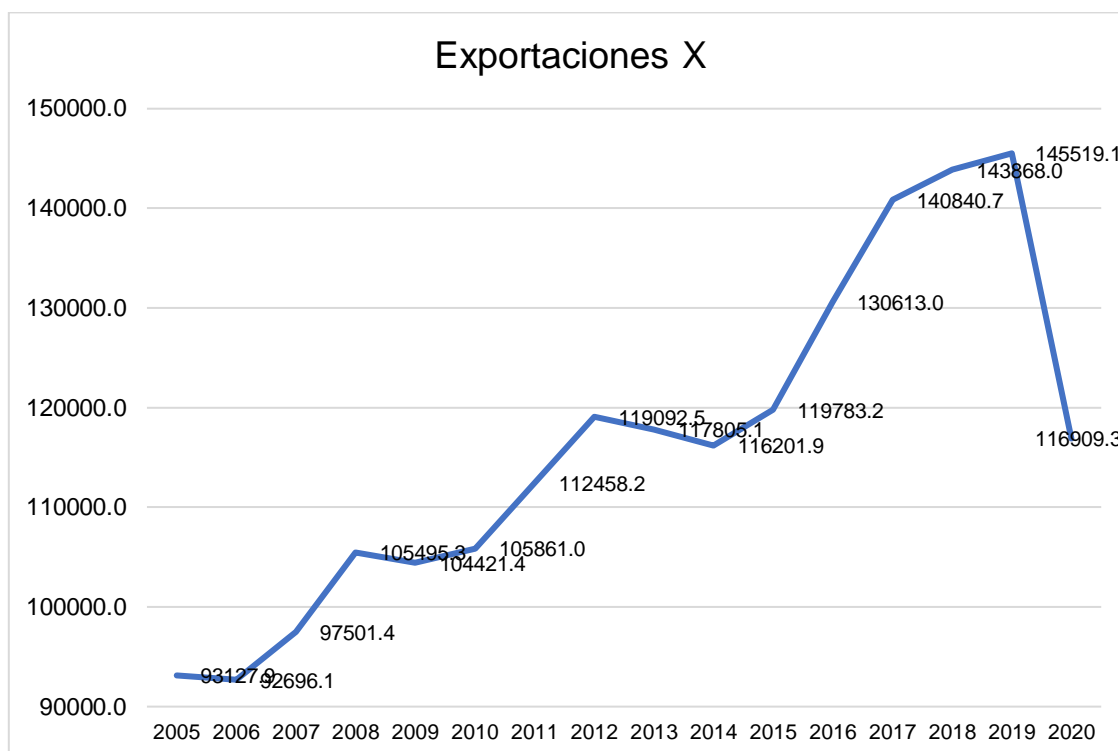
Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

e) Exportaciones

Las exportaciones (X) exhiben una trayectoria cíclica en 2005-2020. Inician en 93 128 y avanzan hasta 105 495 en 2008; en 2009 retroceden por la crisis externa y luego se estabilizan en el rango 106–119 mil entre 2010 y 2015. Desde 2016 se consolida una fase expansiva, apoyada por mejores términos de intercambio, que culmina en 145 519 en 2019. En 2020 aparece una contracción marcada hasta 116 909, casi 20% menos que el máximo, por interrupciones logísticas y menor demanda global. El patrón confirma su carácter procíclico y más volátil que el gasto interno, dependiente de precios de commodities y del ciclo mundial.

Figura 9

PBI por tipo de gasto: Exportaciones, 2005–2020 (millones de soles)



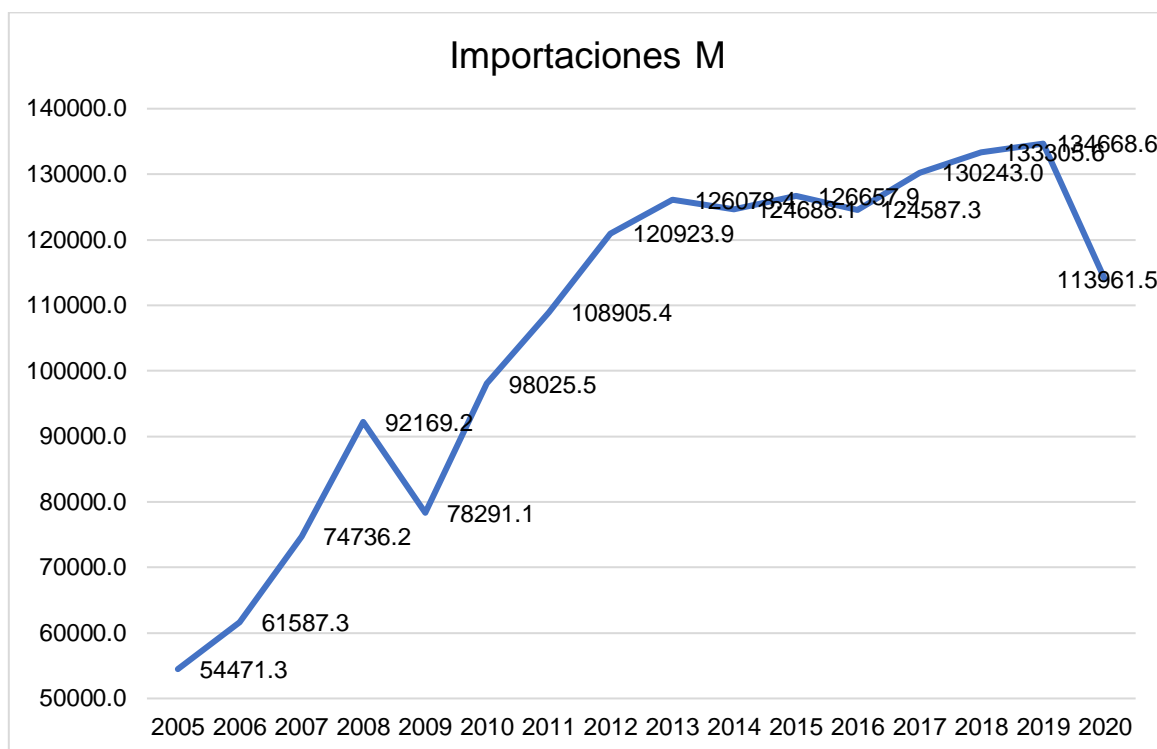
Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

f) Importaciones

Las Importaciones (M) registran una trayectoria ascendente en 2005-2019: pasan de 54 471 a 134 669 millones, con crecimiento promedio cercano a 6% anual. El ciclo es claro: aceleración en 2005-2008, corrección fuerte en 2009, recuperación en 2010-2013 y una fase de estancamiento en 2014-2016. Entre 2017 y 2019 se retoma la expansión hasta el máximo de la serie. En 2020 ocurre un ajuste de alrededor de 15% frente a 2019, por la contracción de la demanda interna, las disrupciones logísticas y la menor actividad. En el balance 2005-2020, el nivel se duplica, reflejando mayor apertura y mayor contenido importado de producción y consumo.

Figura 10

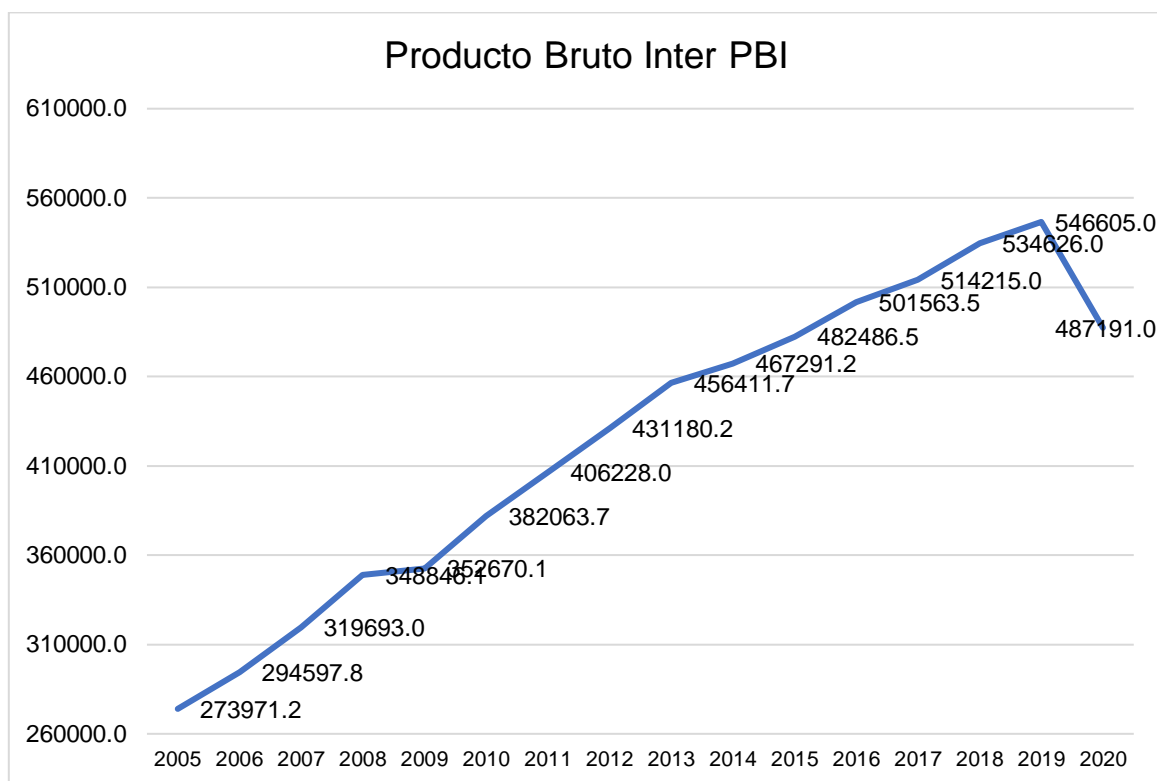
PBI por tipo de gasto: Importaciones, 2005–2020 (millones de soles)



Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

g) Producto Bruto Interno

El PBI muestra una tendencia ascendente entre 2005 y 2019, al pasar de 273 971 a 546 605 millones; para 2005–2020 el crecimiento medio ronda 3.9% anual. La fase 2005–2008 es vigorosa; en 2009, pese a la crisis global, no hay contracción y el nivel aún mejora levemente. Entre 2010 y 2013 se consolida un ciclo de expansión fuerte, seguido de una moderación en 2014–2016. En 2017–2019 repunta el dinamismo y se alcanza el máximo de la serie. En 2020 sobreviene una caída cercana a 10.9% respecto a 2019 por las restricciones sanitarias, que recorta parte del avance, aunque el nivel supera ampliamente el de 2005.

Figura 11*PBI, 2005–2020 (millones de soles)*

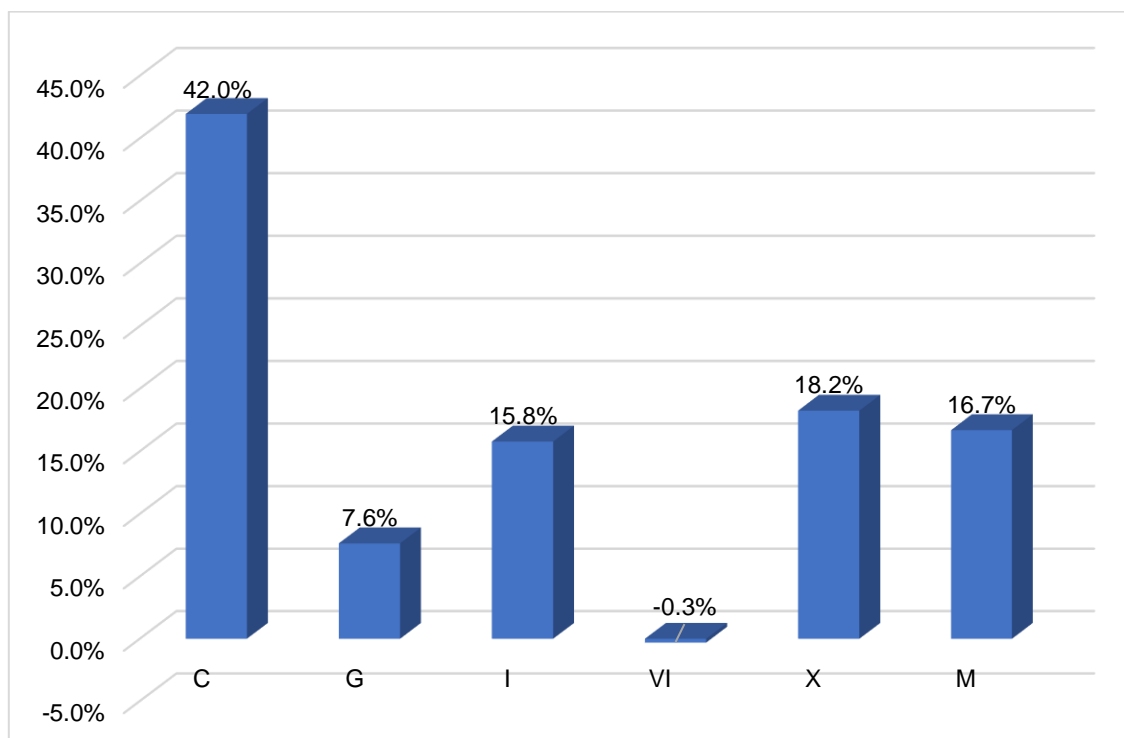
Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

Estructura porcentual del PBI

La estructura porcentual del PBI 2005-2020 revela predominio del consumo privado (42%), eje de la demanda interna. El consumo público aporta 7.6% y la inversión 15.8%, conformando, junto con la variación de inventarios levemente negativa (-0.3%), una absorción interna equivalente al 65.1% del PBI. El sector externo alcanza peso relevante: las exportaciones representan 18.2% y las importaciones 16.7%; en términos netos (X-M) la contribución promedio es de 1.5% del producto. La presencia de inventarios negativos sugiere ajustes frecuentes entre producción y ventas. En conjunto, la estructura refleja una economía impulsada por gasto de hogares, con aportes externos moderados y una apertura comercial alrededor de 34.9%.

Figura 12

Estructura porcentual del PBI por tipo de gasto 2005 - 2020



4.1.2 Comportamiento de la institucionalidad en el Perú, periodo 2005-2020.

La institucionalidad en el Perú, en el periodo de estudio (2005-2020), fue medido por el índice de percepción de la corrupción y el índice de expectativas empresariales de la economía.

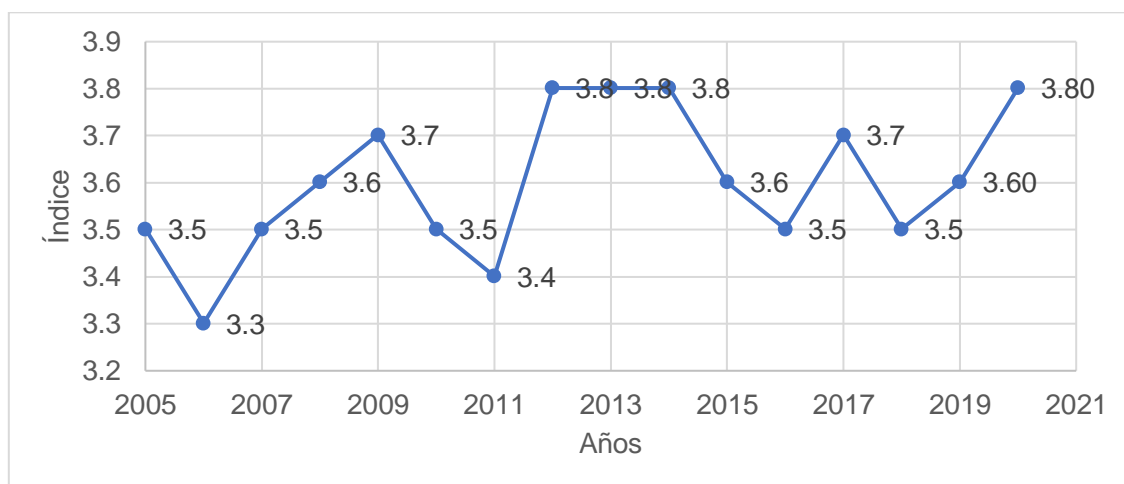
Entre 2005 y 2020, el índice de percepción de la corrupción mostró una evolución relativamente estable, oscilando en un rango estrecho entre 3.3 y 3.8 puntos, con un promedio cercano a 3.6; partió en 3.5 en 2005, descendió levemente en 2006, inició una etapa de mejora gradual que alcanzó su punto máximo en 2012–2014 (3.8), sufrió luego un retroceso moderado entre 2015 y 2018, y cerró el periodo con una recuperación que devolvió el indicador al nivel más alto de la serie en 2020, reflejando cambios graduales en la percepción pública sobre la integridad y la transparencia a lo largo del tiempo.

El comportamiento observado del Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) entre 2005 y 2020 marcado por variaciones moderadas y una tendencia relativamente estable puede atribuirse a la interacción entre factores

estructurales y coyunturales que moldean la percepción ciudadana y de expertos sobre la integridad en el sector público.

Figura 13

Índice de percepción de la corrupción, periodo 2005-2020



Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

- **Trayectoria general:** La percepción de corrupción se mantiene relativamente estable, con una mejora sostenida hasta 2012–2014, un leve deterioro 2015–2018 y recuperación en 2019–2020.
- **Picos y valles:** El nivel más bajo se observa en 2006 (3.3) y el más alto en 2012–2014 y 2020 (3.8), dentro de una banda de apenas 0.5 puntos.
- **Ritmo de cambio:** Los movimientos anuales son pequeños; el salto de 2012 (+0.4) es la excepción en una serie por lo demás gradual.

Según Treisman (2007), la corrupción es un fenómeno profundamente ligado a la calidad institucional, el marco legal y las tradiciones políticas, los cuales tienden a cambiar lentamente; esto explica por qué los índices de percepción suelen presentar estabilidad relativa a lo largo del tiempo. Asimismo, Mauro (1995) sostiene que la corrupción está asociada a variables de largo plazo como el desarrollo económico y la fortaleza de las instituciones, cuyo progreso o deterioro se refleja gradualmente en las mediciones.

Por otra parte, eventos coyunturales pueden provocar fluctuaciones puntuales. Lambsdorff (2005) argumenta que los escándalos mediáticos, los cambios en el liderazgo político y la implementación de reformas anticorrupción

visibles tienen un impacto directo en la percepción pública, aunque estos efectos suelen ser temporales si no están respaldados por mejoras institucionales sostenidas.

En la serie analizada, los incrementos hacia 2012–2014 podrían vincularse a reformas o esfuerzos visibles de transparencia, mientras que las caídas entre 2015–2018 responderían a crisis políticas o revelaciones negativas que minaron la confianza.

En síntesis, la estabilidad relativa del IPC en el periodo refleja que las percepciones sobre corrupción son resilientes a cambios menores y responden principalmente a transformaciones estructurales profundas, mientras que los altibajos de corto plazo derivan de episodios coyunturales con alta visibilidad pública. Tal como señala Rose-Ackerman (2016), combatir la corrupción requiere intervenciones persistentes y sistémicas, ya que solo así los índices de percepción mostrarán mejoras significativas y sostenidas.

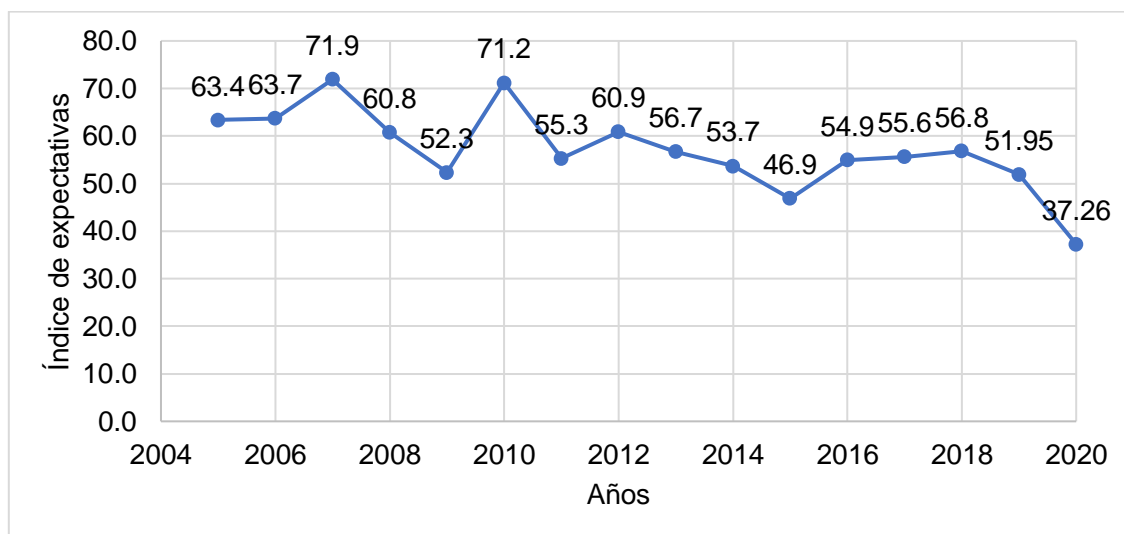
Por otra parte, la variable institucionalidad fue medido también por el Índice de Expectativas de la Economía Peruana que es un indicador elaborado por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) que mide el nivel de confianza y las proyecciones que tienen empresarios, analistas y entidades financieras sobre el desempeño futuro de la economía del país. Forma parte de la Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas, en la que se consulta a estos agentes sobre variables clave como el crecimiento del PBI, la inflación, el tipo de cambio y la situación de sus propios sectores o empresas.

Escala de interpretación:

- Valores **mayores a 50 puntos** → tramo optimista (se espera que la economía mejore o se mantenga favorable).
- Valores **menores a 50 puntos** → tramo pesimista (se anticipa deterioro o condiciones desfavorables).

Figura 14

Índice de expectativas de la economía peruana, periodo 2005-2020.



Nota. Banco Central de Reserva del Perú.

El comportamiento del Índice de Expectativas de la Economía Peruana entre 2005 y 2020 refleja la sensibilidad de la confianza empresarial a shocks externos (ciclo de commodities, crisis globales) y a fuentes internas de incertidumbre (procesos electorales, choques climáticos y tensiones políticas). El auge de 2005 – 2007 y el repunte de 2010 se asocian al superciclo de materias primas y a términos de intercambio favorables que elevaron actividad e inversión, reforzando expectativas (World Bank, 2019; IMF, 2020).

En contraste, la brusca desaceleración de 2008 – 2009 obedece a la crisis financiera global y al salto en la incertidumbre, que contrae inversión y pedidos de corto plazo; este patrón es consistente con la evidencia de “shocks de incertidumbre” sobre las decisiones de gasto (Bloom, 2009; Reinhart y Rogoff, 2009; IMF, 2020).

Las oscilaciones de 2011–2015 muestran el papel de la incertidumbre política y del fin del boom de commodities: la caída pos-2011 es coherente con el “ciclo electoral” de inversión/expectativas documentado para mercados emergentes (Julio & Yook, 2012), mientras que el deterioro de 2014–2015 responde al desplome de precios de metales y petróleo que enfrió la demanda externa y la inversión minera, fenómeno ampliamente reportado para América Latina (World Bank, 2019; BCRP, 2020).

En 2016 – 2019, las expectativas se movieron en terreno neutral ligeramente optimista, pero afectadas por choques idiosincráticos: el Niño Costero en 2017 interrumpió obras y logística, y la incertidumbre de política pública y tensiones institucionales en 2018 – 2019 elevó la percepción de riesgo, factores que la literatura vincula con caídas transitorias en la confianza y la actividad (Baker et al., 2016; BCRP, 2020, 2021).

Finalmente, el desplome a mínimos históricos en 2020 refleja el impacto del COVID-19: confinamientos estrictos, ruptura de cadenas de suministro y caída de la demanda, un choque simultáneo de oferta y demanda que hundió expectativas en todo el mundo (IMF, 2020; BCRP, 2020; Eichenbaum et al., 2020).

4.2 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

4.2.1 Hipótesis

La institucionalidad influye de forma significativa en la dinámica negativa del crecimiento económico del Perú, durante el periodo 2005-2020.

Variables e Indicadores

Variable dependiente

Y = Crecimiento económico

Indicadores

Producto bruto interno (índice 2007 = 100) - PBI Global

Variables independientes

X= Institucionalidad

Indicadores

X1=Índice de percepción de la corrupción

X2=Índice de competitividad (eficacia del estado)

4.2.2.- Estimación del modelo

La estimación del modelo fue realizada mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con la finalidad de conocer los

coeficientes de las respectivas variables consideradas en el modelo. Es preciso mencionar que los datos utilizados en la investigación y la estimación del modelo son en periodo trimestral.

Tabla 3

Primer modelo del crecimiento económico peruano, 2005 – 2020

Dependent Variable: YS (Crecimiento económico)

Method: Least Squares

Sample: 2005Q1 2020Q4

Included observations: 64

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-9.145342	85.68629	-0.106731	0.9154
X1S Percepción de la corrupción	52.06612	21.50500	2.421117	0.0185
X2S Expectativas empresariales	-0.797049	0.307569	-2.591446	0.0119
R-squared	0.249063	Mean dependent var	132.8278	
Adjusted R-squared	0.224442	S.D. dependent var	27.19306	
S.E. of regression	23.94778	Akaike info criterion	9.235369	
Sum squared resid	34983.27	Schwarz criterion	9.336567	
Log likelihood	-292.5318	Hannan-Quinn criter.	9.275236	
F-statistic	10.11590	Durbin-Watson stat	0.313477	
Prob(F-statistic)	0.000161			

Nota: BCR.

Se observa que las significancias individuales estimadas son adecuadas, así como la significancia global de la prueba. No obstante, el valor estimado para el Durbin-Watson stat no es cercano al valor de 2, por lo que la probabilidad de tener un problema de autocorrelación de primer orden es alta. Para corroborar la existencia o no del problema de autocorrelación se realiza el siguiente análisis.

4.2.3.- Análisis del cumplimiento de supuestos básicos del modelo

A.- Análisis de autocorrelación

De acuerdo con lo estipulado para esta prueba, el valor obtenido en la estimación debe de ser cercano a 2 para descartar la existencia de un problema de autocorrelación de primer orden. En tal sentido se puede apreciar que el valor del Durbin-Watson stat es equivalente a 0.313 con lo

cual no se puede afirmar la no existencia de este problema econométrico. A fin de tener una mayor evidencia, se procede a realizar una prueba gráfica, permitiendo evaluar la existencia de este problema para órdenes mayores.

Figura 15

Primera prueba gráfica de autocorrelación

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.505	0.505	17.110	0.000
		2	0.472	0.292	32.315	0.000
		3	0.306	-0.015	38.795	0.000
		4	0.240	-0.005	42.844	0.000
		5	0.147	-0.033	44.382	0.000
		6	0.167	0.085	46.425	0.000
		7	0.124	0.019	47.564	0.000
		8	0.171	0.083	49.780	0.000
		9	0.052	-0.121	49.984	0.000
		10	-0.006	-0.122	49.987	0.000
		11	0.007	0.063	49.991	0.000
		12	0.061	0.135	50.292	0.000
		13	0.054	0.025	50.532	0.000
		14	0.087	-0.006	51.167	0.000
		15	0.067	-0.030	51.559	0.000
		16	0.007	-0.096	51.564	0.000
		17	-0.107	-0.142	52.594	0.000
		18	-0.153	-0.060	54.749	0.000
		19	-0.183	-0.042	57.881	0.000
		20	-0.202	-0.086	61.795	0.000
		21	-0.210	-0.051	66.122	0.000
		22	-0.227	-0.058	71.295	0.000
		23	-0.230	-0.040	76.768	0.000
		24	-0.229	-0.005	82.291	0.000
		25	-0.225	0.005	87.794	0.000
		26	-0.229	-0.071	93.613	0.000
		27	-0.213	-0.089	98.811	0.000
		28	-0.181	-0.006	102.64	0.000

Nota: Fuente: BCR

La evaluación de esta prueba pasa por observar a la segunda columna (Partial Correlation) y encontrar a una de las barras horizontales que sobrepase las bandas de confianza de la prueba. Tal como se aprecia, tanto en el primer como en el segundo residuo se tiene este inconveniente, las barras siguientes no sobrepasan las bandas; en base a ello se puede afirmar que el modelo presenta un problema de autocorrelación de orden uno y dos, el mismo que debe de ser corregido antes de usarlo para llegar a conclusiones dentro del estudio.

Así mismo, se realizó el test de Breusch-Godfrey para confirmar si existe o no una autocorrelación de segundo orden, donde en la tabla 4

queda confirmada esa posibilidad por el valor probabilístico encontrado que es menor al 0.05.

Tabla 4

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test.

F-statistic	67.19528	Prob. F(2,59)	0	
Obs*R-squared	44.47474	Prob. Chi-Square(2)	0	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Sample: 2005Q1 2020Q4				
Included observations: 64				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-26.93109	48.32124	-0.557334	0.57940
X1S	1.914455	12.07897	0.158495	0.87460
X2S	0.356054	0.187999	1.893914	0.06310
RESID(-1)	0.815165	0.132143	6.168799	0.00000
RESID(-2)	0.046092	0.139416	0.330611	0.74210
R-squared	0.694918	Mean dependent var		1.22E-14
Adjusted R-squared	0.674234	S.D. dependent var		23.56459
S.E. of regression	13.44970	Akaike info criterion		8.110695
Sum squared resid	10672.77	Schwarz criterion		8.279358
Log likelihood	-254.5422	Hannan-Quinn criter.		8.17714
F-statistic	33.59764	Durbin-Watson stat		1.579086
Prob(F-statistic)	0.00000			

Nota: Fuente: BCR

B.- Corrección de la autocorrelación

Para corregir el problema de la autocorrelación de primer orden se puede utilizar el valor estimado del Durbin-Watson para luego estimar el valor del rho (ρ) que precisa el vector con la cual corregir la serie de datos, a fin de eliminar el proceso autorregresivo de orden uno y dos.

De acuerdo con lo estimado, las ecuaciones generadoras de datos tendrían las siguientes representaciones:

EQUATION MO1.LS YS C X1S X2S

GENR D1=0

SMPL 2020.1 2020.4

GENR D1=1

SMPL 2005.1 2020.4

EQUATION MO2.LS YS C X1S X2S D1*X2S D1 D2*X1S

'GENR D2=0

'CORRIGIENDO AUTOCORRELACIÓN

GENR YA=YS-0.9*YS(-1)

GENR X1A=X1S-0.9*X1S(-1)

GENR X2A=X2S-0.9*X2S(-1)

'MODELO CORREGIDO

Luego de ello se procese a realizar nuevamente la estimación del modelo, el cual se presenta a continuación: EQUATION MO3.LS YA C X1A X2A D1*X2A D1 D2*X1A

Tabla 5*Modelo corregido del crecimiento económico peruano, 2005 - 2020*

Dependent Variable: YA (Crecimiento Económico)				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 2005Q2 2020Q4				
Included observations: 63 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	13.2947	2.1368	6.2219	0.0000
X1A	2.1136	0.9763	2.1650	0.0383
X2A	0.0201	0.0038	5.3627	0.0000
D1*X2A	1.7164	0.1301	13.1888	0.0000
D1	-6.5266	1.9096	-3.4178	0.0012
D2*X1A	3.3567	1.4114	2.3783	0.0236
R-squared	0.82300	Mean dependent var		14.5998
Adjusted R-squared	0.80747	S.D. dependent var		7.7573
S.E. of regression	3.40374	Akaike info criterion		5.3780
Sum squared resid	660.37000	Schwarz criterion		5.5821
Log likelihood	-163.40760	Hannan-Quinn criter.		5.4583
F-statistic	53.00594	Durbin-Watson stat		1.8181
Prob(F-statistic)	0.00000			

Nota: Fuente: BCR

Se puede observar una mejora en el valor del Durbin-Watson stat (1.818) debido a que ahora está cercano a 2.

El modelo final se representa mediante la siguiente ecuación:

$$YA = 13.294 + 2.11 X1 + 0.02 X2 + 1.72 D1X2 - 6.53 D1 + 3.36 D2X1 + e$$

Con pandemia: $D_1 = 1$ y $D_2 = 1$

$$YA = 6.77 + 5.47 * X1 + 1.74 * X2 + e$$

Sin pandemia: $D_1 = 0$ y $D_2 = 1$

$$YA = 13.30 + 5.47 * X1 + 0.02 * X2 + e$$

Donde:

YA = Crecimiento económico

$X1A$ = Índice de percepción de corrupción

$X2A$ = Índice de expectativas empresariales

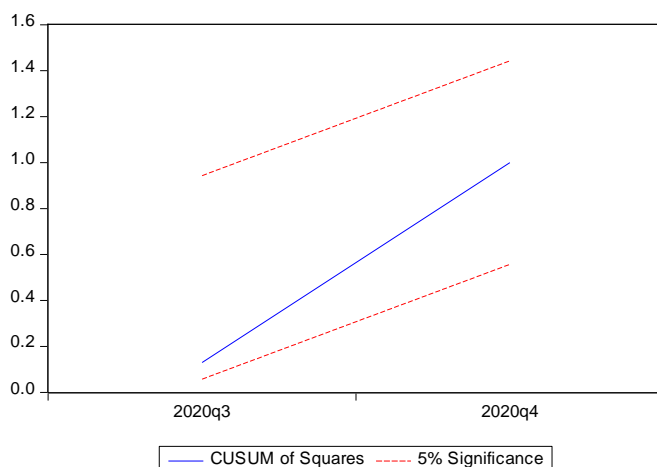
e = Error o término de perturbación

4.2.4.- Análisis de estabilidad de parámetros (Quiebre estructural)

En este supuesto, es necesario que los parámetros estimados del modelo se mantengan constantes durante todo el periodo de análisis, lo que implica la ausencia de quiebres estructurales. Para verificar esta condición, se aplica la prueba Cusum cuadrado.

Figura 16

Primera prueba de Cusum Cuadrado



Nota: BCR

Similar al caso anterior, se usa el criterio de observar que el comportamiento del residuo no sobrepase a las bandas de confianza. En la figura anterior denota que, si se cumple, debido a que no se existe un sobresalto por la banda de confianza inferior, por lo que no es necesario realizar una corrección de quiebre estructural en el modelo.

4.3 ANÁLISIS DE INDICADORES ESTADÍSTICOS

A.- Prueba de relevancia global

Esta prueba permite conocer si las variables consideradas en el modelo que son: El índice de percepción de la corrupción y las expectativas

empresariales, en su conjunto logran explicar o no al crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020.

Para analizar la relevancia global del modelo, se somete a las variables al test de Fisher, formulando las siguientes hipótesis:

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$ (El índice de percepción de la corrupción y las expectativas empresariales, no tuvieron influencia significativa en el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020).

$H_a : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$ (El índice de percepción de la corrupción y las expectativas empresariales, tuvieron influencia significativa en el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020).

Donde el valor F Tabular se obtiene con los siguientes criterios de información:

Nivel de significancia: $\alpha = 5\%$

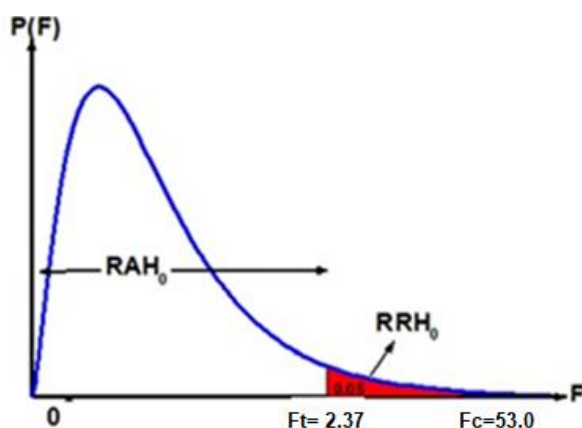
GL del numerador: $K-1 \rightarrow 6 - 1 = 5$

GL del denominador: $N - K \rightarrow 63 - 6 = 57$

Por lo tanto: $F(0.05, 5, 57) = 2.37$ y $F_c = 53.0$

Figura 17

Gráfica de distribución F - FISHER



Nota: Econometrics Eviews

Luego de delimitar la región de aceptación y de rechazo para la prueba, se procedió a determinar el valor del F calculado, para lo cual se aplica la siguiente fórmula.

$$F_c = \frac{\text{CMR}}{\text{CME}} \Rightarrow F_c = \left(\frac{R^2}{1-R^2} \right) \left(\frac{n-k}{k-1} \right)$$

$$\Rightarrow F_c = \left(\frac{0.82300}{1-0.82300} \right) \left(\frac{63-6}{6-1} \right) \Rightarrow F_c = 53.0$$

Como $F_c > F_t$ ($53.0 > 2.37$), entonces se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se acepta la hipótesis alternativa, a un nivel de significancia del 5%. Por lo tanto, se concluye que el índice de percepción de la corrupción y las expectativas empresariales, tuvieron influencia significativa en el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020.

B.- Prueba de relevancia individual

Esta prueba permite conocer si las variables independientes y el parámetro de la constante del modelo son significativas de manera individual. La diferencia con el caso de la prueba anterior es que ahora se basa en la distribución de t de student, y que además realiza el análisis de manera separada. Las hipótesis estadísticas planteadas son:

X₁ = Percepción de la corrupción.

Ho: $B_1 = 0$, (el índice de percepción de la corrupción no determina el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020)

Ha: $B_1 \neq 0$, (el índice de percepción de la corrupción determina el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020)

Para ello se compara el estadístico T- calculado (T_c) y de la tabla (T_T).

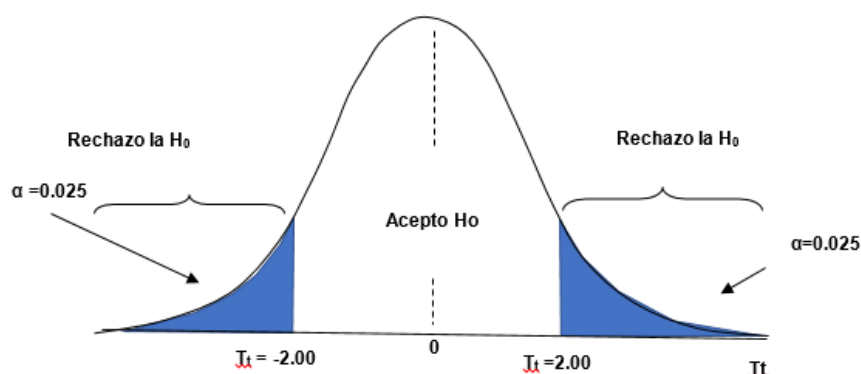
Significación del error, $\alpha = 5\%$

$$T_t (63-6, \alpha/2) = T_t (57, 0.025) = + \text{ ó } - 2.00$$

$$T_c = -2.00$$

Figura 18

Gráfica de distribución *T* de Student – *X1*



Es relevante si: $T_c > T_t$ ó $-T_c < -T_t$

No es relevante si: $T_c < T_t$ ó $-T_c > -T_t$

La prueba indica que el coeficiente estimado B_1 (2.11) es individualmente significativo, ya que $|2.1650| < 2.00$. Por tanto, con esta especificación del modelo, el índice de percepción de la corrupción sí determina significativamente el crecimiento económico del Perú en el período 2005–2020

X2 = Expectativas empresariales.

$H_0: B_1 = 0$, (Las expectativas empresariales no determina el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020)

$H_a: B_1 \neq 0$, (Las expectativas empresariales determina el crecimiento de la economía del Perú durante el período 2005 – 2020)

Para ello se compara el estadístico *T*- calculado (T_c) y de la tabla (T_t).

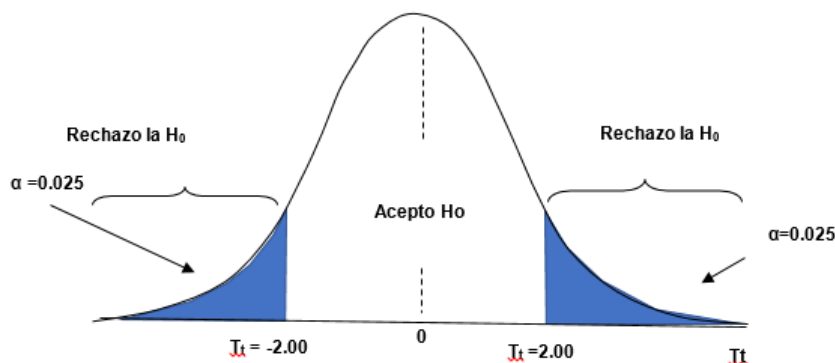
Significación del error, $\alpha = 5\%$

$$T_t (63 - 6, \alpha/2) = T_t (57, 0.025) = + \text{ ó } - 2.00$$

$$T_c = -2.00$$

Figura 19

Gráfica de distribución *T* de Student – X_2



Es relevante si: $T_c > T_t$ ó $-T_c < -T_t$

No es relevante si: $T_c < T_t$ ó $-T_c > -T_t$

La prueba indica que el coeficiente estimado B_2 (0.02) es individualmente significativo, porque $|5.3627| < 2.00$. En consecuencia, las expectativas empresariales, tomadas de forma aislada en este modelo lineal, explican significativamente el crecimiento económico del Perú en el período 2005–2020.

4.4 ANÁLISIS MARGINAL DEL MODELO ESTIMADO

Con el propósito de realizar una interpretación más precisa de los resultados de la investigación, se realizó el análisis de los efectos marginales, las cuales dentro de la teoría económica son conocidas como elasticidades. Cuyos valores permiten conocer la dimensión del cambio en la variable valor agregado bruto del sector comercio, dado un incremento en cada una de las variables independientes consideradas en el modelo: índice de percepción de la corrupción y las expectativas empresariales; por lo que es necesario hacer uso de las derivadas parciales a la estimación del modelo, mediante la siguiente expresión para todas las dos variables independientes consideradas en el modelo econométrico.

Sin pandemia:

$$YA = 13.30 + 5.47 * X1A + 0.02 * X2A + e$$

Donde:

YA = Crecimiento económico

$X1A$ = Índice de percepción de corrupción

$X2A$ = Índice de expectativas empresariales

e = Error o término de perturbación

- **Análisis marginal respecto al índice de percepción de corrupción.**

$$\frac{\Delta(YA_i)}{\Delta X1A} = 5.47$$

Esto significa que, si el índice de percepción de la corrupción aumenta en 1 punto, el índice del PBI se incrementa, en promedio, en 5.47 puntos; es decir, en el Perú, aun cuando la población considere al estado y sus instituciones como corruptas, el crecimiento económico se ha mantenido hasta el 2020.

- **Análisis marginal respecto al índice de expectativas empresariales.**

$$\frac{\Delta(YA_i)}{\Delta X2A} = 0.02.$$

De acuerdo con este valor, si el índice de expectativas empresariales aumenta en 1 unidad, el índice del PBI se incrementa, en promedio, en 0.02 puntos, ceteris paribus.

Con pandemia:

$$YA = 6.77 + 5.47 * X1A + 1.74 * X2A + e$$

Donde:

YA = Índice del PBI (base, 2007, índice=100)

$X1A$ = Índice de percepción de corrupción

$X2A$ = Índice de expectativas empresariales

e = Error o término de perturbación

- **Análisis marginal respecto al índice de expectativas empresariales.**

$$\frac{\Delta(YA_i)}{\Delta X2A} = 1.74$$

En consecuencia, durante la pandemia (2020) se evidencia que un aumento de 1 punto en el índice de expectativas empresariales se asocia, en promedio, con un incremento de 1.74 puntos en el índice de crecimiento del PBI.

Considerando los resultados antes señalados se evidencia que las desaceleraciones o caídas en el crecimiento económico, medido por el índice del PBI, está condicionado, más que en la perspectiva de la corrupción por parte de la población, en la perspectiva que tiene el empresario de la estabilidad económica del país.

CAPÍTULO V.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 BALANCE GLOBAL DE INTERPRETACIÓN

El análisis econométrico realizado a través de la regresión lineal múltiple indica que la percepción de la corrupción y las expectativas empresariales tienen una relación estadísticamente significativa con el crecimiento económico del Perú entre 2005 y 2020. El coeficiente estimado para la percepción de la corrupción es de 5.47, con un valor p de 0.0094, lo que sugiere que un aumento de 1 punto en el índice de percepción de la corrupción está asociado con un incremento de 5.47 puntos en el crecimiento económico, como se refleja en el PBI. Este resultado refuerza la hipótesis de que una mayor corrupción impacta negativamente en el desempeño económico, contribuyendo a la desaceleración observada en los años posteriores a 2008.

Por otro lado, las expectativas empresariales mostraron una relación positiva con el crecimiento económico, con un coeficiente de 1.74 y un valor p de 0.00046. Esto significa que un incremento de 1 punto en las expectativas empresariales está vinculado a un aumento de 1.74 puntos en el crecimiento del PBI. Este hallazgo subraya cómo la confianza de los empresarios en el futuro económico del país influye directamente en las decisiones de inversión y consumo, y cómo la incertidumbre en torno a la estabilidad política y económica puede frenar el dinamismo económico.

El modelo fue corregido por autocorrelación de primer orden, detectada inicialmente con el estadístico Durbin-Watson ($DW = 0.313$). Después de la corrección mediante el método de Cochrane-Orcutt, el valor de Durbin-Watson mejoró significativamente a 1.818, lo que asegura que los resultados del modelo final son consistentes y robustos. Este ajuste valida las estimaciones, permitiendo una interpretación precisa de que tanto la corrupción como las expectativas empresariales tienen un impacto considerable sobre el comportamiento económico del Perú durante el periodo analizado.

5.2 DISCUSIÓN CON OTROS RESULTADOS.

El análisis de los resultados obtenidos en esta investigación encuentra similitudes y diferencias significativas con investigaciones previas sobre la relación entre institucionalidad y crecimiento económico. En primer lugar, los hallazgos de Bustamante e Izquierdo (2007) sobre Chile, quienes también encontraron una correlación positiva entre la calidad institucional y el crecimiento económico, coinciden en parte con los resultados obtenidos en este estudio para el Perú. Sin embargo, en su análisis, el impacto de la institucionalidad fue menos vulnerable a fluctuaciones coyunturales, lo cual podría explicarse por la estabilidad política y la fortaleza institucional de Chile. En contraste, Perú experimentó variaciones más marcadas en los índices de corrupción y expectativas empresariales, lo que refleja una mayor vulnerabilidad a los choques externos y políticos.

En el caso de Solis (2012), quien estudió las instituciones y el crecimiento económico en el Perú entre 2000 y 2010, también encontró que las instituciones tienen un impacto significativo en el rendimiento económico, especialmente a nivel regional. Esta conclusión se alinea con los resultados de la investigación actual, que demuestra que la institucionalidad es un factor crucial para el crecimiento. Sin embargo, nuestra investigación amplía este análisis al incluir las expectativas empresariales como una variable adicional. El impacto de las expectativas sobre el crecimiento económico es considerable, lo que señala que la confianza de los empresarios también debe ser tomada en cuenta al analizar el desempeño económico del país.

Ayala y Carbajal (2017), al estudiar la incidencia de la corrupción en el desarrollo económico de Perú, llegaron a una conclusión similar a la nuestra: la corrupción tiene efectos negativos directos sobre el crecimiento económico. Nuestros resultados corroboran este hallazgo, al mostrar que la percepción de la corrupción está fuertemente correlacionada con el bajo crecimiento del PBI. Sin embargo, lo que distingue a nuestra investigación es que, además de la corrupción, las expectativas empresariales desempeñan un papel igualmente importante, un factor que, en su análisis, no fue suficientemente considerado.

La teoría institucional de North (1991), que sugiere que las instituciones son fundamentales para el crecimiento económico sostenido, se confirma en este estudio. En la investigación de North, se establece que la calidad de las instituciones determina el desempeño económico, lo cual se refleja en nuestros resultados. La corrupción y la inestabilidad política, que disminuyen la calidad institucional, fueron identificadas como factores que afectan negativamente el crecimiento económico de Perú. La diferencia principal es que, en este estudio, la inclusión de las expectativas empresariales aporta una dimensión adicional que amplía el marco teórico de North, reconociendo que la confianza empresarial también tiene un impacto directo y significativo sobre la economía

Ríos (2020), al analizar la relación entre la inversión pública y el crecimiento económico a nivel provincial en Perú, también encontró que la inversión pública incide positivamente en el crecimiento. Este hallazgo se complementa con los resultados de este estudio, que señalan que las políticas públicas, especialmente aquellas orientadas a mejorar la institucionalidad y la transparencia, pueden tener un impacto más allá de la inversión física y financiera. La confianza de los empresarios y la percepción de la corrupción son factores que deben ser gestionados adecuadamente para asegurar que la inversión pública tenga los efectos deseados en el desarrollo económico del país.

Finalmente, el modelo econométrico aplicado en este estudio refuerza los hallazgos de otros trabajos previos al mostrar que tanto la corrupción como las expectativas empresariales son determinantes en la dinámica económica de Perú. Este estudio no solo valida la importancia de la institucionalidad como un factor explicativo del crecimiento económico, sino que también subraya la necesidad de fortalecer la confianza empresarial para asegurar un entorno económico más estable.

CONCLUSIONES

1. La investigación ha demostrado que la institucionalidad tiene una incidencia significativa en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005-2020. Los resultados del modelo econométrico mostraron que la percepción de la corrupción presentó un coeficiente de 5.47 ($p=0.0094$), lo que indica que un aumento de 1 punto en la percepción de la corrupción está asociado con un incremento de 5.47 puntos en el crecimiento económico. Las expectativas empresariales también influenciaron el PBI, con un coeficiente de 1.74 ($p=0.00046$), reflejando la relación directa entre la confianza empresarial y el desempeño económico.
2. El análisis de la dinámica del crecimiento económico del Perú entre 2005 y 2020 mostró una desaceleración a partir de 2009. A pesar de una fase de expansión, especialmente entre 2005 y 2008, la tasa de crecimiento del PBI disminuyó significativamente en 2009 a 1.1%, tras un crecimiento de 9.1% en 2008. Esto resalta la fragilidad del crecimiento económico frente a los choques externos, como la crisis financiera global, y la debilidad de la institucionalidad, medida por la percepción de la corrupción y las expectativas empresariales, que afectan la estabilidad económica.
3. La institucionalidad en el Perú entre 2005 y 2020, medida por el Índice de Percepción de la Corrupción y el Índice de Expectativas Empresariales, mostró variaciones significativas. El índice de percepción de la corrupción alcanzó un valor de 5.47 en 2008 y fluctuó hasta llegar a 3.8 en 2012. Esta oscilación impactó directamente el comportamiento económico, ya que los valores más altos de corrupción coincidieron con una desaceleración del crecimiento. El coeficiente de 5.47 para la percepción de la corrupción en el modelo econométrico confirma que la calidad institucional es fundamental para el desarrollo económico.
4. El estudio determinó que la institucionalidad tiene una incidencia directa en el crecimiento económico del Perú entre 2005 y 2020. Los resultados econométricos muestran que el coeficiente de 5.47 para la percepción de la corrupción ($p=0.0094$) y 1.74 para las expectativas empresariales ($p=0.00046$) confirman que estas variables explican de manera significativa las fluctuaciones en el PBI. Estos datos evidencian que el fortalecimiento de la institucionalidad

y la mejora de las expectativas empresariales podrían haber con
crecimiento económico más sostenido durante el periodo de estud

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que el Estado impulse reformas profundas en la gestión pública, estableciendo mecanismos claros de rendición de cuentas y promoviendo la apertura de la información gubernamental. La implementación de plataformas digitales para la supervisión de procesos administrativos y la realización de auditorías independientes son medidas que contribuirán a reducir la corrupción y a generar un entorno más favorable para el desarrollo económico.
2. Es crucial que el país adopte estrategias para diversificar su estructura productiva, reduciendo su dependencia de los sectores extractivos. La inversión en sectores de alta tecnología, innovación y energías renovables debe ser incentivada, lo que permitirá reducir la vulnerabilidad frente a los ciclos de precios de commodities y fortalecer la estabilidad económica en el largo plazo.
3. Resulta fundamental llevar a cabo reformas en la estructura administrativa del Estado, con el fin de optimizar los procesos de toma de decisiones y mejorar la eficiencia del gasto público. La capacitación continua de los servidores públicos y el fortalecimiento de la infraestructura institucional permitirán una gestión más efectiva, reduciendo la ineficiencia y fomentando la confianza en las instituciones.
4. Para mantener un crecimiento económico sostenido, es necesario asegurar un marco legal y fiscal estable que brinde certidumbre a los empresarios. Las políticas públicas deben ser coherentes y predecibles, y se deben promover mecanismos de diálogo entre el sector privado y el gobierno para fortalecer la confianza empresarial y fomentar la inversión tanto nacional como extranjera.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). ¿Por qué fracasan los países?. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Deusto: SA.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). Handbook of Economic Growth (Vol. 1). Elsevier. doi:[https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01006-3](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01006-3)
- Andrew B, A., & Bernanke, B. S. (2004). Macroeconomía (Cuarta ed.). Madrid: Pearson Educación. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Andrew-Abel/publication/48212535_Macroeconomia/links/0c9605331d0cc7b314000000/Macroeconomia.pdf
- Ayala, E., & Carbajal, C. (2017). Incidencia de la Corrupción en el desarrollo económico del Perú , 1998 -2016. Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo. Obtenido de <http://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/2165>
- Banco Mundial. (19 de Febrero de 2020). Datos básicos: La lucha contra la corrupción. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/factsheet/2020/02/19/anticorruption-fact-sheet>
- Banco Mundial. (2021). Indicadores De Gobernanza Mundial. Washigton D.C. doi:<https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0038026/Worldwide%20Governance%20Indicators?version=3>
- Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring economic policy uncertainty. The Quarterly Journal of Economics, 131(4), 1593–1636. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw024>
- BCRP. (2016). Memoria 2016. Lima. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2016/memoria-bcrp-2016.pdf>

- BCRP. (2018). Memoria 2018. Lima. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2018/memoria-bcrp-2018.pdf>
- BCRP. (2020). Memoria 2020. lima. Obtenido de <file:///C:/Users/alvar/Downloads/memoria-bcrp-2020.pdf>
- Bermúdez, C. (2011). Instituciones, cambio institucional y crecimiento económico: una revisión crítica del enfoque neoclásico. *CS(8)*, 55-82. doi: <https://doi.org/10.18046/recs.i8.1129>
- Bustamante Lanctot, C., & Izquierdo Ramírez, S. (2007). Crecimiento económico en las regiones de Chile: El impacto de la institucionalidad. Santiago: Universidad de Chile . Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/108430/Crecimiento%20econ%20en%20las%20regiones%20de%20Chile.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Bloom, N. (2009). The impact of uncertainty shocks. *Econometrica*, *77*(3), 623–685. <https://doi.org/10.3982/ECTA6248>
- Cascón, F. C. (15 de Octubre de 2012). Corrupción en el sector privado (I):La Corrupción privada y el Derecho privado. Dialnet, 283. Obtenido de [file:///C:/Users/ELIZABETH/Downloads/Dialnet-CorrupcionEnElSectorPrivadoI-5978945%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ELIZABETH/Downloads/Dialnet-CorrupcionEnElSectorPrivadoI-5978945%20(1).pdf)
- Chávez Muñoz, N. M. (2010). Renta per cápita como medida de desarrollo económico en Latinoamérica. *Equidad y Desarrollo(14)*, 37-48. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5166583>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). Balance Preliminar de las Economías de America Latina y el Caribe. Santiago. Obtenido de <file:///C:/Users/alvar/Documents/9%20SEMESTRE%20ECONOMIA/EMPRENDIMIENTO%20Y%20LIDERAZGO/cepal%202020.pdf>
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2013). Macroeconomía. Mexico. Obtenido de <https://www.econlink.com.ar/economia/crecimiento/crecimiento.shtml>

- Eduardo A. Cavallo, T. S.-A.-A. (2016). Ahorrar para desarrollarse: Cómo América Latina y el Caribe puede ahorrar más y mejor. Inter-American Development Bank. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Ahorrar-para-desarrollarse-C%C3%B3mo-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-puede-ahorrar-m%C3%A1s-y-mejor.pdf>
- Eichenbaum, M. S., Rebelo, S., & Trabandt, M. (2020). The macroeconomics of epidemics (NBER Working Paper No. 26882). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w26882>
- International Monetary Fund (IMF). (2020). World Economic Outlook: The great lockdown.
- Instituto de Democracia y Derechos Humanos . (5 de Octubre de 2021). Corrupción, problema recurrente y sin respuestas. Obtenido de <https://idehpucp.pucp.edu.pe/notas-informativas/editorial-corrupcion-problema-recurrente-y-sin-respuestas/>
- Ipsos. (29 de Setiembre de 2018). ¿Cuáles son los poderes más corruptas del Perú? Obtenido de <https://www.edugestores.pe/?p=17776>
- Javeriana. (2020). IMPORTANCIA DE LA INSTITUCIONALIDAD. Obtenido de <https://www.javeriana.edu.co/documents/12789/11767440/P%C3%A1g.+3.+Editorial+La+importancia+de+la+institucionalidad.+HJ+junio+2020+web.pdf/f5c812fc-c577-4eec-a246-1cffb265c7e8>
- Kuznets, S. (1973). Modern economic growth: Findings and reflections. *American Economic Review*, 63(3), 247–258.
- Krause, M. (2019). Índice de Calidad Institucional. Ciudad de México.
- Lambsdorff, J. G. (2005). *Consequences and causes of corruption: What do we know from a cross-section of countries?* Passauer Diskussionspapiere, Volkswirtschaftliche Reihe, Nr. V-34-05. University of Passau.

- León Mendoza, J. (2005). Institucionalidad y Crecimiento Económico en el Perú. *Revistas de investigación UNMSM*, 4, 71-91. doi: <https://doi.org/10.15381/pc.v4i0.9262>
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681–712. <https://doi.org/10.2307/2946696>
- Macera, D. (mayo de 2018). La institucionalidad es el gran reto pendiente. Instituto Peruano de Economía. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/peru-2021-la-institucionalidad-es-el-gran-reto-pendiente/>
- Montes Cárdenas, R., & Ortiz Taza, G. B. (2019). Institucionalidad y crecimiento económico en la Región Junín: 2001-2016. Huancayo : Universidad Nacional del Centro del Peru. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12894/5131>
- Nathals Solis, L. (2012). Instituciones y crecimiento económico en la economía peruana 2000-2010. Piura: Universidad Nacional de Piura. Obtenido de <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1574>
- North, D. C. (1991). Instituciones. *Revista de perspectivas económicas*, 5(1), 97-112. doi:10.1257 / jep.5.1.97
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, M., & Whiting, K. (2025, 23 de octubre). *Los ganadores del Premio Nobel 2025, y por qué su trabajo es importante*. Foro Económico Mundial. <https://es.weforum.org/stories/2025/10/los-ganadores-del-premio-nobel-2025-y-por-que-su-trabajo-es-importante/>
- Parkin, M. (2007). *Macroeconomía (Séptima Edición ed.)*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <file:///C:/Users/alvar/Downloads/Macroeconomia%3B%20Versi%C3%B3n%20para%20Latinoam%C3%A9rica%20-%20Michael%20Parkin,%20Gerardo%20Esquivel%20y%20Mercedes%20Mu%C3%B1oz.pdf>

- Parodi, C. (2019). ¿Qué es el Producto Bruto Interno (PBI)? Perú21. Obtenido de <https://peru21.pe/opinion/opina21-carlos-parodi/que-es-el-producto-bruto-interno-pbi-noticia/>
- Perú, B. C. (2009). Memoria 2009. Lima. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2009/Memoria-BCRP-2009-1.pdf>
- Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2009). *This time is different: Eight centuries of financial folly*. Princeton University Press.
- Rodríguez Cairo, V. (noviembre de 2011). La debilidad Institucional en el Perú: ¿La falta de competencia política limita el fortalecimiento institucional? *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 19(36), 83-112.
- Rose-Ackerman, S. (2016). *Corruption and government: Causes, consequences, and reform* (2nd ed.). Cambridge University Press.
- Transparencia Internacional. (2021). Índice de Percepción de la Corrupción 2020. Alemania: Transparency International. Obtenido de <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl>
- Treisman, D. (2007). What have we learned about the causes of corruption from ten years of cross-national empirical research? *Annual Review of Political Science*, 10(1), 211–244. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.10.081205.095418>
- Weber, M. (1944). *Economía y Sociedad*. Ciudad de Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- World Bank. (2019). Worldwide Governance Indicators. World Ban. Obtenido de <https://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>
- Zugaza, L. A. (2015). ¿Es la corrupción un obstáculo al desarrollo y al crecimiento económico? Un análisis micro, macro y empírico. Casos de estudio. Dialnet, 1. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=120387>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>General ¿Cuál es la incidencia de la institucionalidad en la dinámica del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005-2020?</p> <p>Secundarias</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la característica de la dinámica del crecimiento económico del Perú durante el período 2005 – 2020? • ¿Cuál es la dinámica de la institucionalidad en el Perú durante el periodo 2005 – 2020? • ¿En qué medida la institucionalidad incide en el comportamiento del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005 – 2020? 	<p>Principal Analizar la incidencia de la institucionalidad sobre la tendencia negativa del crecimiento económico del Perú durante el periodo 2005-2020.</p> <p>Secundarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar la dinámica del crecimiento económico del Perú durante el período 2005 – 2020. • Analizar el dinamismo de la institucionalidad en el Perú durante el periodo 2005 – 2020. • Determinar el valor de la incidencia de la institucionalidad en el comportamiento del crecimiento económico del Perú durante el período 2005 – 2020. 	<p>La institucionalidad influye de forma significativa en la dinámica negativa del crecimiento económico del Perú, durante el periodo 2005-2020.</p>	<p>Variable Dependiente Y= Crecimiento económico Indicadores Y_1= Producto bruto interno global (índice 2007 = 100).</p> <p>Variable Independiente X= Institucionalidad Indicadores X_1= Índice de percepción de la corrupción X_2= Índice de expectativas empresariales.</p>	<p>Clase de Investigación Científica, fáctica y aplicada.</p> <p>Diseño de Investigación Es no experimental y corte longitudinal.</p> <p>Nivel de Investigación Explicativo.</p> <p>Unidad de Análisis La unidad de análisis es el país.</p> <p>Métodos hipotético – deductivo</p>

Anexo 2. Datos trimestrales utilizados en la estimación del modelo

Año/Trim	Producto bruto interno (índice 2007 = 100) - PBI Global	Índice de percepción de la corrupción Trimestral	Expectativas empresariales totales - Índice de expectativas de la economía a 3 meses
	Y	X1	X2
2005.1	80.50334466	3.43	62.74809707
2005.2	89.22355838	3.43	63.85229148
2005.3	84.11798342	3.52	65.41474725
2005.4	88.94792275	3.62	61.4559904
2006.1	87.17208581	3.24	54.20623242
2006.2	94.87093617	3.24	60.03301025
2006.3	91.09523082	3.32	68.7660702
2006.4	95.46266222	3.41	71.69528375
2007.1	91.78069961	3.43	72.50905036
2007.2	100.8792223	3.43	72.59108081
2007.3	100.9714094	3.52	69.69829785
2007.4	106.3686687	3.62	72.75105834
2008.1	101.0923818	3.53	69.33333333
2008.2	111.5041168	3.53	71.33333333
2008.3	110.6439503	3.62	61.33333333
2008.4	113.2658244	3.72	41
2009.1	103.7147639	3.63	35.33333333
2009.2	110.686142	3.63	47.66666667
2009.3	110.5327036	3.72	59
2009.4	116.3560028	3.83	67.33333333
2010.1	109.4008489	3.43	71.45939986
2010.2	121.1075851	3.43	72.99189132
2010.3	121.1099311	3.52	70.863842
2010.4	126.4415236	3.62	69.42730167
2011.1	118.6056811	3.34	65.25583431
2011.2	127.5076839	3.34	47.24061374
2011.3	128.1482948	3.42	51.50518051
2011.4	134.0459979	3.52	57.27011721
2012.1	125.8532179	3.73	60.12816474
2012.2	135.023288	3.73	60.67647804
2012.3	137.1449334	3.82	58.69116315
2012.4	141.4949092	3.93	64.13396542
2013.1	132.1184787	3.73	65.84691636
2013.2	143.481181	3.73	54.94704422

2013.3	144.3130153	3.82	50.38872742
2013.4	151.1789661	3.93	55.761862
2014.1	138.6654021	3.73	57.77422186
2014.2	146.291865	3.73	52.26427614
2014.3	146.9441158	3.82	51.01208602
2014.4	152.7945598	3.93	53.78204473
2015.1	141.3428145	3.53	51.25936094
2015.2	150.9381313	3.53	47.47921072
2015.3	151.5813021	3.62	44.05462957
2015.4	159.8494381	3.72	44.7943617
2016.1	147.6735831	3.43	45.19630551
2016.2	156.5763967	3.43	53.98600631
2016.3	158.5719925	3.52	61.76640621
2016.4	164.7563606	3.62	58.81179604
2017.1	151.0450025	3.63	51.70081393
2017.2	160.7227083	3.63	53.59268581
2017.3	163.0352995	3.72	57.0672404
2017.4	168.5829881	3.83	60.13593419
2018.1	155.8332263	3.43	55.67045085
2018.2	169.7204793	3.43	58.70022329
2018.3	167.0114253	3.52	57.54256694
2018.4	176.3591183	3.62	55.37863795
2019.1	159.5553534	3.53	58.73908615
2019.2	171.6590529	3.53	52.87198385
2019.3	172.6724514	3.62	47.04918798
2019.4	180.0255207	3.72	49.15785217
2020.1	153.9223405	3.73	40.97445679
2020.2	120.156096	3.73	17.41875362
2020.3	157.7958592	3.82	39.82588358
2020.4	177.699264	3.93	50.82271566

Anexo 2. Estimación de modelos econométricos

EViews

File Edit Object View Proc Quick Options Add-ins Window Help

Command

Command Capture

Workfile: MO_RENZO - (f:\tra...)

View Proc Object Save Snapshot Freeze Details +/-

Range: 2005Q1 2020Q4 -- 64 obs Filter: *

Sample: 2005Q1 2020Q4 -- 64 obs Order: Name

- c
- d1
- d2
- mo1
- mo2
- mo3
- pvalue
- resid
- x1
- x1a
- x1s
- x2
- x2a
- x2s
- y
- ya
- ys

Equation: MO1 Workfile: MO_RENZO::Untitled\

View Proc Object Print Name Freeze Estimate Forecast Stats Resids

Dependent Variable: YS
Method: Least Squares
Date: 08/16/25 Time: 10:10
Sample: 2005Q1 2020Q4
Included observations: 64

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-9.145342	85.68629	-0.106731	0.9154
X1S	52.06612	21.50500	2.421117	0.0185
X2S	-0.797049	0.307569	-2.591446	0.0119

R-squared 0.249063 Mean dependent var 132.8278
Adjusted R-squared 0.224442 S.D. dependent var 27.19306
S.E. of regression 23.94778 Akaike info criterion 9.235369
Sum squared resid 34983.27 Schwarz criterion 9.336567
Log likelihood -292.5318 Hannan-Quinn criter. 9.275236
F-statistic 10.11590 Durbin-Watson stat 0.313477
Prob(F-statistic) 0.000161

Untitled New Page

Workfile: MO_RENZO - (f:\tra...)

View Proc Object Save Snapshot Freeze Details +/-

Range: 2005Q1 2020Q4 -- 64 obs Filter: *

Sample: 2005Q1 2020Q4 -- 64 obs Order: Name

- c
- d1
- d2
- mo1
- mo2
- mo3
- pvalue
- resid
- x1
- x1a
- x1s
- x2
- x2a
- x2s
- y
- ya
- ys

Equation: MO3 Workfile: MO_RENZO::Untitled\

View Proc Object Print Name Freeze Estimate Forecast Stats Resids

Dependent Variable: YA
Method: Least Squares
Date: 08/16/25 Time: 10:11
Sample (adjusted): 2005Q2 2020Q4
Included observations: 63 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	13.29468	2.136773	6.221853	0.0000
X1A	2.113635	5.376289	0.393140	0.6957
X2A	0.020110	0.073750	0.272672	0.7861
D1*X2A	1.716363	0.130138	13.18881	0.0000
D1	-6.526602	1.909591	-3.417801	0.0012
D2*X1A	3.356653	2.911359	1.152951	0.2537

R-squared 0.822998 Mean dependent var 14.59979
Adjusted R-squared 0.807471 S.D. dependent var 7.757260
S.E. of regression 3.403739 Akaike info criterion 5.378019
Sum squared resid 660.3700 Schwarz criterion 5.582127
Log likelihood -163.4076 Hannan-Quinn criter. 5.458295
F-statistic 53.00594 Durbin-Watson stat 1.118142
Prob(F-statistic) 0.000000

Untitled New Page

ANEXO X. Estimación del parámetro $\hat{\rho} = 0.9$ para la corrección de autocorrelación (AR(1))

En este anexo se precisan los pasos seguidos para obtener el parámetro $\hat{\rho}$ empleado en la corrección de autocorrelación de los errores bajo el supuesto de un proceso autorregresivo de primer orden:

$$u_t = \rho u_{t-1} + \varepsilon_t, \quad |\rho| < 1,$$

donde ε_t es un error no autocorrelacionado.

1) Punto de partida: evidencia de autocorrelación (modelo MCO)

Se estima primero el modelo por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y se evalúa la autocorrelación con el estadístico Durbin–Watson. En la estimación inicial se obtuvo:

$$DW = 0.313,$$

valor claramente inferior a 2, lo cual es consistente con **autocorrelación positiva** marcada, compatible con una estructura AR(1) en los errores.

2) Cálculo de un valor inicial de ρ a partir de Durbin–Watson

Bajo AR(1), el estadístico Durbin–Watson admite la aproximación:

$$DW \approx 2(1 - \rho) \Rightarrow \rho^{(0)} \approx 1 - \frac{DW}{2}.$$

Sustituyendo el valor observado:

$$\rho^{(0)} \approx 1 - \frac{0.313}{2} = 1 - 0.1565 = 0.8435 \approx 0.844.$$

Este resultado proporciona un **valor inicial** coherente con la intensidad de autocorrelación sugerida por DW .

3) Estimación operativa de ρ mediante regresión auxiliar de residuos (Cochrane–Orcutt)

Para obtener una estimación directa de ρ , se utiliza el procedimiento estándar tipo Cochrane–Orcutt:

1. Se estimó el modelo por MCO y se obtuvieron los residuos \hat{u}_t .
2. Se estimó la regresión auxiliar (sin constante):

$$\hat{u}_t = \rho \hat{u}_{t-1} + v_t.$$

3. El coeficiente estimado de \hat{u}_{t-1} constituye la estimación $\hat{\rho}$. En esta aplicación, el valor estimado resultó **cercano a 0.9**, por lo que se adoptó como valor operativo:

$$\hat{\rho} \approx 0.9.$$

El uso de un valor operativo redondeado (con un decimal) es habitual cuando el objetivo es implementar la transformación de corrección de forma transparente y replicable, manteniendo la coherencia con el diagnóstico de autocorrelación positiva fuerte.

4) Aplicación de la corrección AR(1) (quasi-diferencias) con $\hat{\rho} = 0.9$

Una vez fijado $\hat{\rho}$, se aplica la transformación AR(1) a la variable dependiente y a cada regresor cuantitativo del modelo:

$$y_t^* = y_t - \hat{\rho} y_{t-1}, x_{kt}^* = x_{kt} - \hat{\rho} x_{k,t-1}.$$

En particular, para $\hat{\rho} = 0.9$:

$$YA_t = YS_t - 0.9 YS_{t-1},$$

$$X1A_t = X1S_t - 0.9 X1S_{t-1},$$

$$X2A_t = X2S_t - 0.9 X2S_{t-1}.$$

Posteriormente, el modelo se reestima por MCO utilizando las variables transformadas. Bajo el supuesto de errores AR(1), este procedimiento corresponde a un **GLS factible (FGLS)**, orientado a “blanquear” la perturbación y mejorar la validez de la inferencia al corregir la correlación serial.