



NACIONES  
UNIDAS  
PERÚ



**IMPACTO**

**SOCIOECONÓMICO**

**DEL COVID-19**

**EN LOS HOGARES PERUANOS**

FOTO:OIT

El presente estudio forma parte del análisis del impacto socioeconómico de COVID-19 que cada Equipo de País de Naciones Unidas llevó a cabo en 2020. Este análisis se ha realizado bajo el liderazgo estratégico de la Oficina de Coordinación Residente (OCR) y el liderazgo técnico de PNUD y OIT.

Financiamiento y supervisión técnica del estudio: UNICEF, UNFPA, WFP, PNUD, OIT y OCR.



Financiado por  
Unión Europea  
Protección Civil y  
Ayuda Humanitaria

«Este documento abarca las actividades de ayuda humanitaria realizadas con la asistencia financiera de la Unión Europea. Las opiniones expresadas en él no deben interpretarse en modo alguno como la opinión oficial de la Unión Europea. La Comisión Europea no se hace responsable del uso que se pueda hacer de la información contenida en el documento».

## Investigación:

Ursula Aldana / IEP

Rafael Rodríguez / IEP

Aron Santa Cruz / IEP

Mariela Toledo / IEP

## Diseño:

Daniella Toce / PNUD Perú

Lucía Muñoz / PNUD Perú

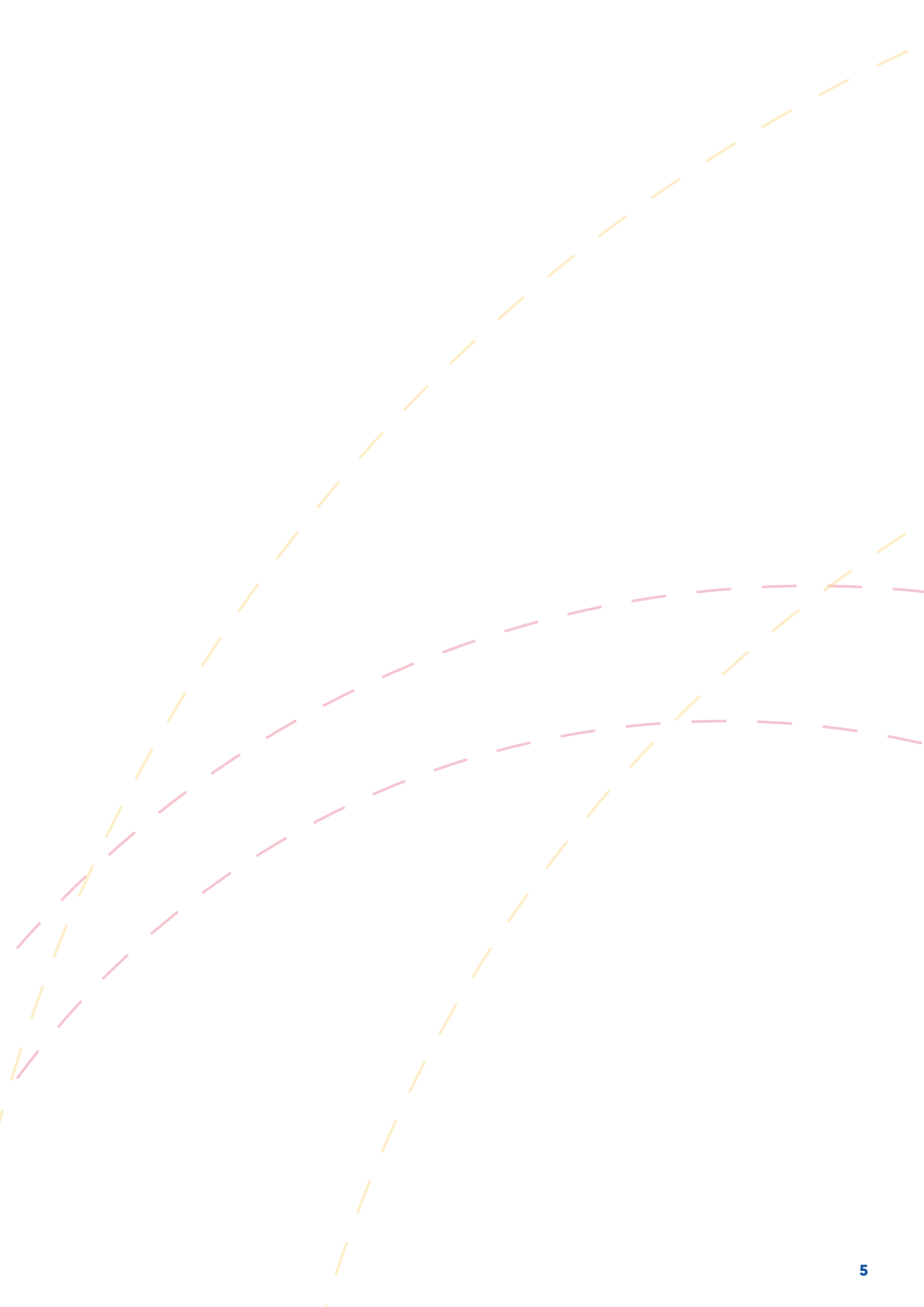
## Tabla de contenido

Introducción	6
1. Metodología	11
1.1 La encuesta	12
1.2 Las entrevistas	14
1.3 La representatividad de los datos de la encuesta y significancia estadística	15
2. Los ingresos por trabajo	18
2.1 La situación en el área urbana	18
2.1.1 Información previa	19
2.1.2 Los cambios en el ingreso por trabajo del área urbana	19
2.1.3 El rol de las características de las unidades de producción	20
2.1.4 Los ingresos por trabajo en el área urbana, según nivel socioeconómico	26
2.1.5 Los ingresos por trabajo en el área urbana, según edad	28
2.2 La situación en el área rural	30
2.2.1 Consideraciones previas	30
2.2.2 Los cambios en el ingreso por trabajo del área rural	31
2.3 En síntesis	35
3. El consumo de alimentos	37
3.1 Consideraciones previas	37
3.2 El impacto en el consumo de alimentos	38
4. El efecto en niños, niñas y adolescentes	43
4.1 Cambios en el ingreso	43
4.2 Seguridad alimentaria	44
4.3 Acceso a salud de las niñas, niños y adolescentes	48

## Tabla de contenido

4.4 Carga de trabajo de los niños, niñas y adolescentes	51
5.1 Los ingresos por trabajo en el área urbana, según género	54
5.2 Carga de trabajo doméstico en adultos	57
6. Los mecanismos detrás de las caídas en los ingresos	61
6.1 Las restricciones que enfrentan las unidades de producción	62
6.2 Las relaciones con otros agentes	71
6.3 En conclusión	73
7. El rol del gobierno en la protección del consumo de los hogares y en la recuperación de la economía	76
7.1 Los bonos	76
7.1.1 Los bonos autorizados	76
7.1.2 La entrega de los bonos	80
7.1.3 El impacto de los bonos	83
7.2 Los programas de garantías a créditos	84
7.2.1 Reactiva Perú	
7.2.2 Fondo de Apoyo Empresarial a las micro y pequeñas empresas	85
7.2.3 El acceso a los programas de crédito según las entrevistas	87
7.2.4 Cobertura de los programas de garantías de crédito	89
8. Conclusiones	90
9. Recomendaciones	92
9.1 Recomendaciones de corto plazo	97
9.2 Recomendaciones de mediano plazo (2022- )	97
Referencias	102





# Introducción

La pandemia por COVID-19 ha afectado de manera importante la economía del Perú. Por un lado, para contenerla fue necesario establecer un conjunto de medidas sanitarias extremas, como la cuarentena. Por otro lado, aquellos rubros cuyo consumo podría acarrear riesgos de contagio vieron reducida su demanda. Como consecuencia, la capacidad de generación de ingresos de las unidades de producción ha disminuido considerablemente.

En ese contexto, el objetivo central de este estudio es analizar el efecto socioeconómico de COVID-19 en los hogares peruanos, con la finalidad de recomendar opciones de respuesta de corto y mediano plazo. A nivel específico, el estudio tiene un doble objetivo. En primer lugar, partiendo de la premisa de que dicho impacto se da principalmente sobre los ingresos de los hogares y su consumo de alimentos, centramos nuestra investigación en aquellos aspectos. En segundo lugar, exploramos cuáles serían las restricciones para una rápida recuperación del empleo y de la actividad económica luego de la cuarentena. Mientras que el primer objetivo específico nos ayuda a conocer la magnitud del impacto de la pandemia, el análisis de las restricciones a la recuperación nos permite entender las razones detrás de los menores ingresos luego de la cuarentena, durante la fase 3, así como las posibles restricciones para la recuperación de estos ingresos en el futuro<sup>1</sup>.

El diagnóstico proporcionado por este estudio está basado en dos fuentes primarias de información: una encuesta telefónica y un conjunto de entrevistas a profundidad. La encuesta fue realizada el mes de setiembre a nivel nacional y brinda la información que permite estimar los cambios en el ingreso y en el consumo de alimentos. Las entrevistas, por otro lado, fueron realizadas en el mismo mes a representantes de empresas y a trabajadores independientes. Los entrevistados trabajan en Lima Metropolitana, en el sector de construcción o en el rubro textil. Las entrevistas a profundidad constituyen la principal fuente de información sobre las restricciones a la recuperación luego de la cuarentena.

**1.** En Perú, la cuarentena inició el 16 de marzo y culminó el 30 de junio. En marzo y abril solo se permitía trabajar en actividades esenciales. Luego, en mayo, se inició un proceso gradual de reapertura, el que tiene cuatro fases, empezando por las menos riesgosas. La primera fase empezó en mayo y comprendía a los sectores de minería, construcción, servicios de comida por delivery y comercio electrónico, entre otros. La segunda fase se inició en junio e incorporó al sector de manufactura, comercio y a algunos servicios como los salones de belleza. La tercera fase inició en julio e incorporó a los restaurantes, con aforo reducido, y al transporte interprovincial.

En relación con los ingresos de los hogares, se propone un análisis diferenciado por zonas. Para el área urbana, se analizan los cambios en el ingreso entre el periodo anterior a la cuarentena y el momento de la encuesta, momento en que la mayor parte del país se encontraba en la fase 3 de reanudación de actividades. Según nuestro conocimiento, no existen mediciones en el área urbana para este periodo de referencia.

De otra parte, para el área rural, los cambios en el ingreso tienen como periodo de referencia las semanas que van desde el inicio de la cuarentena hasta el momento de la encuesta, y se compara el ingreso de este año con el normalmente obtenido en estos meses. Esta diferencia en los dos periodos de referencia se debe a la alta estacionalidad de los ingresos del área rural. De acuerdo con la información que manejamos, no existen en el Perú estimaciones sobre los cambios en el ingreso para el área rural.

Respecto del consumo de alimentos, resultados previos nos hablan de graves problemas de inseguridad alimentaria en el área rural y en el área urbana tanto en el mes de mayo como en el mes de agosto (IEP, 2020; WFP, 2020a y WFP, 2020b). En el estudio mostramos indicadores de seguridad alimentaria para el mes anterior a la encuesta y para el periodo que va desde el inicio de la cuarentena hasta el momento de la encuesta. Nuestra contribución es hacer un análisis diferenciado, según nivel socioeconómico, tanto en el área urbana como en el área rural. Desagregar la información según nivel socioeconómico es de utilidad para el diseño de las políticas de protección social.

En cuanto a las restricciones a la recuperación de la economía, el estudio presenta la descripción de estas restricciones hechas por los informantes de las entrevistas a profundidad. Adicionalmente, en base a estas entrevistas, se muestra lo que invierten las unidades de producción en sus relaciones con otros agentes. La literatura ha resaltado que la desaparición de empresas lleva a que se pierda todo lo que estas invierten en sus relaciones con otros actores y que, en consecuencia, esta desaparición afecta los niveles de producción posteriores a la pandemia. Por ello, la información vinculada con este tipo de inversión nos ayuda a entender las restricciones para una recuperación, luego de superada la pandemia.

Dado el significativo efecto de la pandemia en las economías y en el bienestar de las personas, Naciones Unidas (2020) ha elaborado un marco global para orientar la respuesta socioeconómica frente a COVID-19. Este marco, a su vez, ha sido traducido en planes de respuesta y recuperación socioeconómica (SERP, por sus siglas en inglés) en cada país. De los cinco pilares del marco global, dos (el segundo y el tercero) son abordados con particular énfasis en este estudio de impacto socioeconómico. El segundo pilar trata sobre la ayuda a través de la

protección social y los servicios básicos, y el tercer pilar se refiere a la protección de los empleos, el apoyo a las empresas y a trabajadores informales a través de programas de recuperación económica.

En el caso del Perú, la entrega de bonos forma parte del segundo pilar y es la medida de protección social más importante en términos de cobertura y monto invertido. En el informe hacemos una breve descripción de estos bonos y estimamos su impacto en varios indicadores de seguridad alimentaria. Los programas de garantías al crédito, por otro lado, pertenecen al tercer pilar y son, en términos monetarios, la medida más importante de promoción de la actividad económica. Como parte del estudio, analizamos la cobertura de estos programas, luego de hacer una breve descripción de los mismos.

El informe está organizado en nueve secciones. La primera sección expone los aspectos metodológicos del estudio, centrándose en el método que se ha usado para la recolección de información primaria. La segunda sección presenta las estimaciones de los cambios en el ingreso por trabajo de acuerdo a la encuesta. Los resultados muestran caídas en el ingreso que afectan a una proporción muy alta de personas, tanto en el área urbana como en el área rural. Para el área urbana se encuentra que las unidades de producción más grandes tienen mayor capacidad de preservar el ingreso de quienes mantienen su trabajo. Sin embargo, estas unidades no se caracterizan por una mayor capacidad de preservar el empleo de sus trabajadores. Para el área rural, se encuentra que los problemas de transporte son un factor importante detrás de las caídas en los ingresos.

La siguiente sección muestra los cambios en el consumo de alimentos. Tal como se esperaba, dada la reducción de ingresos por trabajo y la información previa sobre seguridad alimentaria, hay importantes problemas de inseguridad alimentaria que persisten en el mes anterior a la encuesta (que se realizó en septiembre). Adicionalmente, se muestra que el quintil superior del área urbana, a pesar de estar mejor que el resto de grupos analizados, presenta importantes niveles de inseguridad alimentaria.

La cuarta sección presenta las estimaciones relativas al bienestar de niños, niñas y adolescentes, mostrándose reducciones de bienestar vinculadas a un menor consumo de alimentos, una mayor carga de trabajo y un menor acceso a salud. La quinta sección muestra diferencias por género para el área urbana, destacando la mayor probabilidad, que tienen las mujeres, de no tener empleo al momento de la encuesta; es decir, en la fase 3 de reanudación de actividades económicas.

La sexta sección presenta la información recogida en las entrevistas sobre las restricciones enfrentadas por las unidades de producción, lo que nos sirve para entender las causas de las caídas en los ingresos observadas en el área urbana.



Todos los informantes de las entrevistas relatan que la demanda por sus productos ha caído considerablemente; mientras que algunos de ellos señalan tener también problemas de liquidez. Adicionalmente, según la encuesta estos problemas de liquidez no son poco frecuentes entre los trabajadores independientes.

En la sexta sección también se explora lo invertido por las unidades de producción en sus relaciones con otros agentes. Los resultados muestran que la desaparición de una unidad de producción es más costosa si esta es formal, pues hay una mayor pérdida de capital organizacional si este es el caso

La séptima sección analiza las dos medidas de políticas más importantes por el monto invertido por el gobierno: el bono y los programas de garantías de crédito. Para el caso del bono se encuentra que no hay impactos estadísticamente significativos en los indicadores de seguridad alimentaria analizados. Sin embargo, esto no significa que el bono no haya generado mejoras en el consumo de alimentos. La evidencia indica más bien, que estos no han sido suficientes para afectar a los indicadores analizados.

Para los programas de garantías de crédito, encontramos que hay problemas de cobertura, los que explican los hallazgos presentados en la sexta sección, según los cuales las unidades de producción presentan problemas de liquidez. Estos problemas de cobertura empeoran la desigualdad, pues se excluye al sector informal donde las mujeres y los hogares de menores recursos trabajan en mayor proporción.

La octava sección presenta las conclusiones y la última sección presenta las recomendaciones que se derivan del diagnóstico realizado en el estudio. Cabe resaltar que en tanto las recomendaciones están vinculadas con el diagnóstico presentado en este informe, no agotan todas las opciones de políticas que pueden implementarse para aliviar la crisis generada por la pandemia.



# METODOLOGÍA

FOTO: OIT

## 1.METODOLOGÍA

Tal como se ha explicado en la introducción, el presente estudio tiene dos objetivos específicos. El primero es conocer el impacto de la pandemia por COVID-19 sobre los ingresos y el consumo de alimentos en los hogares del Perú. El segundo es explorar las restricciones a la recuperación luego de la cuarentena.

El primer objetivo se aborda a través de un análisis de tipo cuantitativo, basado en una encuesta telefónica mientras que para el segundo objetivo la fuente principal de información es un conjunto de entrevistas a profundidad realizadas a representantes de empresas y trabajadores independientes.

Para el desarrollo del estudio se formó un comité asesor del Instituto de Estudios Peruanos y un grupo de coordinación del Sistema de las Naciones Unidas (SNU) en Perú. El comité asesor estuvo formado por tres Investigadoras Principales y un Investigador Principal del Instituto de Estudios Peruanos, mientras que el grupo de coordinación estuvo conformado por funcionarios del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Organización Internacional del Trabajo (OIT), y Oficina de Coordinación Residente (OCR) de las Naciones Unidas en Perú. Además de estas tres entidades del SNU, participaron también en las coordinaciones del estudio los puntos focales técnicos del Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), y Programa Mundial de Alimentos (WFP).

El desarrollo del estudio contó con los comentarios y sugerencias del comité asesor y del grupo de coordinación. Adicionalmente, las preguntas sobre niñez y adolescencia del cuestionario de la encuesta fueron elaboradas por funcionarios de UNICEF y UNFPA. Las preguntas sobre carga doméstica también fueron elaboradas por el UNFPA.

Luego de escrito el borrador del documento hubo una reunión con Investigadores Principales del Instituto de Estudios Peruanos y con representantes del WFP, OIT y UNICEF. Adicionalmente, hubo una reunión con funcionarios públicos del MIDIS y del MEF en la que se presentó el estudio y se pidieron sugerencias con respecto a las recomendaciones que se pueden derivar del diagnóstico presentado. Por último, hubo una tercera reunión con funcionarios del WFP.

Un tema fundamental en el análisis cuantitativo es el grado de representatividad de la encuesta usada. En esta sección, luego de describir brevemente cómo se hicieron las encuestas y las entrevistas, realizamos un ejercicio que nos permite conocer cuán representativa es la encuesta. En base a este ejercicio se hacen ajustes para que los resultados sean más representativos.



## 1.1 La encuesta

La encuesta se realizó entre el 7 y el 19 de setiembre, de manera telefónica, a un total de 1819 hogares, y tuvo una duración promedio de 15 minutos. Del total de encuestas, 1347 son del área urbana y 472 del área rural. Para su realización, se usó un marco muestral construido a partir de los primeros cinco dígitos de los celulares de las compañías que operan en Perú. El marco muestral construido cubre a todos los teléfonos celulares del Perú y es usado en todas las encuestas telefónicas del área de Estudios de Opinión del IEP. A partir de este marco muestral se eligieron, de manera aleatoria, los números a llamar y las encuestas se fueron desarrollando hasta llegar a la meta trazada de encuestas completas.

Debido a la acentuada diferencia que existe entre el tipo de trabajo realizado por los hogares del área urbana y del área rural, se usaron dos cuestionarios separados para cada zona. Existen dos razones por las que estas diferencias en el trabajo hacen necesario contar con instrumentos separados.

En primer lugar, la marcada estacionalidad del trabajo en el área rural implica diferencias en los periodos de referencia de las preguntas del cuestionario. Un ejemplo que muestra la importancia del periodo de referencia de las preguntas está dado por las preguntas usadas para capturar el empleo previo a la cuarentena. En el caso del cuestionario urbano, preguntamos por el trabajo que tenía justo antes de la cuarentena. Esta pregunta no permitiría captar si el informante trabajaba en agricultura, dada la alta estacionalidad del sector agrícola. Por esta razón, en el cuestionario rural, preguntamos si el año pasado cultivó productos agrícolas, pregunta que permite capturar si el informante trabaja en el sector agrícola y que no forma parte del cuestionario urbano.

En segundo lugar, el tipo de trabajo implica una problemática distinta para ambas zonas. En el caso del área rural, aparecen temas como las dificultades para la siembra de la próxima campaña que tienen mucho menor relevancia en el área urbana y que no forman parte del cuestionario aplicado a esta zona.

**2.** A los cinco primeros números, que corresponden a las líneas que funcionan en Perú, se le añaden números de cuatro dígitos, los que van desde 0000 hasta 9999. Al final se tiene una lista con números de 9 dígitos.



La definición del informante también varía para cada zona. En el caso del área urbana, el informante es toda persona mayor de 18 años que tuvo un trabajo o negocio que le generaba ingresos en marzo, justo antes de la cuarentena. En el caso del área rural, el informante es toda persona mayor de 18 años que el año pasado cultivó productos agrícolas o ha criado animales o que tuvo algún trabajo o negocio que le generaba ingresos justo antes de la cuarentena.

La razón por la que nos hemos limitado a las personas que trabajan es porque uno de los objetivos centrales de la encuesta es conocer los cambios que han sufrido estas personas en su ingreso laboral y en su situación de trabajo. La población representada por la encuesta, por lo tanto, es la población que tenía un trabajo antes de la cuarentena y que tiene acceso a teléfono celular y a señal de celular. En la sección 1.3 se analiza de manera más detallada el grado de representatividad de la encuesta.

La Tabla 1 muestra la distribución de la muestra según las características demográficas del informante. En la tabla se puede observar que el número total de observaciones no es igual al número total de encuestas (1819). En la sección 1.3 se explicará por qué es que solo usamos 1802 de las 1819 encuestas.

**Tabla 1. Distribución de la muestra de acuerdo a variables demográficas**

	Urbano	Rural	Total
<b>Hogares con niños, niñas y adolescentes</b>	67%	76%	70%
<b>Género</b>			
<b>Mujer</b>	47%	49%	47%
<b>Varón</b>	53%	51%	53%
<b>Edad</b>			
<b>De 18 a 25 años</b>	16%	23%	18%
<b>De 26 a 45 años</b>	55%	50%	53%
<b>De 46 a 64 años</b>	25%	22%	24%
<b>De 65 a más</b>	4%	5%	4%
<b>Nivel educativo</b>			
<b>Sin educación inicia, primaria o secundaria incompleta</b>	14%	47%	23%
<b>Secundaria completa</b>	27%	35%	29%
<b>Superior</b>	59%	18%	18%
<b>N</b>	1338	464	1802

N: Número de observaciones

## 1.2 Las entrevistas

Como parte del estudio se realizaron once entrevistas a profundidad a representantes de empresas y a trabajadores independientes de los rubros de construcción y comercio textil, tanto del sector formal como del informal. Las entrevistas se hicieron por zoom o por teléfono y tuvieron una duración aproximada de una hora.

Los representantes de empresas formales fueron identificados a partir de la base de datos de la Cámara de Comercio de Lima (CCL). Los trabajadores y empleadores informales, por otro lado, se eligieron partiendo de las personas encuestadas que son de Lima Metropolitana y que señalaron estar dispuestas a participar de una entrevista.

La selección de los sectores textil y construcción se basó en que el directorio de la CCL contaba con suficientes observaciones para ambos rubros y al mismo tiempo, según nuestras proyecciones, también contaríamos con suficientes observaciones para el sector informal. La predicción sobre el número de observaciones del sector informal, que se obtendría de la encuesta, se basó en la información de ENAHO 2018 para Lima Metropolitana.

Inicialmente se esperaba hacer 20 entrevistas, 10 en cada rubro. Sin embargo, luego de agotar a todos los contactos (de la CCL y de la encuesta) solo pudimos realizar 11 entrevistas.

Para el caso de las empresas formales, se esperaba entrevistar a 5 empresas formales de cada rubro y solo pudimos realizar 3 entrevistas en el rubro de construcción y 2 en el textil. Con excepción de un caso, perteneciente al sector construcción, estas entrevistas fueron hechas al dueño de la empresa que, en el caso de las empresas de construcción, tenía el puesto de gerente.

Para los trabajadores independientes, pensábamos entrevistar a 8 individuos: 2 trabajadores formales y 2 informales en cada sector. Al final, entrevistamos únicamente a 3 independientes informales en el sector construcción y 1 en el sector textil. Por último, pensábamos entrevistar a 2 empleadores informales en cada rubro y solo hemos entrevistado a 1 empleador en el rubro de construcción, mientras que en el rubro textil entrevistamos a una trabajadora dependiente informal, quien pertenece a la misma unidad de producción que un empleador informal. Cabe señalar que, debido a un error, uno de los trabajadores informales del sector construcción es de Tacna. Dado el bajo número de entrevistas, el análisis se ha basado en la escucha de los audios y en la subsecuente agrupación de la información según tema.

## 1.3 La representatividad de los datos de la encuesta y significancia estadística

Según la Encuesta Nacional de Hogares de 2019, el 95% de los hogares tiene celular en el área urbana y el 81% en el área rural. Cabe señalar, sin embargo, que muchos de los hogares rurales no tienen acceso a señal de celular, a pesar de contar con el equipo.

Para conocer el grado de representatividad de la encuesta, se ha usado el Censo de Población y Vivienda de 2017. En primer lugar, se construyó un índice de nivel socioeconómico para los hogares del censo, basado en el nivel de hacinamiento, el material del piso y de las paredes de la vivienda, el acceso a red pública de agua dentro del hogar y si el hogar tiene un televisor a color. Luego, calculamos los percentiles de este índice para la población ocupada del área urbana y del área rural. A continuación, a partir de nuestra encuesta, construimos un índice similar, aunque las preguntas pueden mostrar ligeras diferencias. Seguidamente, usando este índice, ubicamos a los individuos del área urbana de nuestra encuesta en los quintiles del área urbana, y a los individuos del área rural en los tercios del área rural, según lo que establece el censo para ambos casos. El anexo 1 presenta cómo es que se han calculado ambos índices de nivel socioeconómico, el del censo y el de la encuesta.

Debido a que, en el censo, el percentil 40 y el percentil 60 del índice socioeconómico son muy parecidos<sup>3</sup>, la encuesta cuenta con solo 4 observaciones en el tercer quintil. Por esta razón, hemos juntado ambos quintiles en todas las estimaciones por nivel socioeconómico que se muestran en este documento. La Tabla 2 muestra, para la encuesta, el número de observaciones que pertenece a cada uno de los grupos de nivel socioeconómico. Para el área urbana es posible observar que el tercer y cuarto quintil están subrepresentados mientras que el resto de quintiles están sobre representados. Por otro lado, en el área rural casi no contamos con observaciones para el tercio inferior. Por lo tanto, en el caso del área rural nuestros resultados se limitan al tercio medio y superior, según nivel socioeconómico.

3. El percentil 40 es .80 y el percentil 60 es .83

Con la finalidad de mejorar el nivel de representatividad de las estimaciones hemos creado un factor de expansión. Para el primer, segundo y quinto quintil del área urbana este factor es igual a .2 sobre la proporción de observaciones de la encuesta que está en cada uno de estos quintiles. Por ejemplo, en el caso del primer quintil, este factor es igual a  $.20/.30$ , ya que el 30% de las observaciones de la encuesta está en el primer quintil. Para el grupo que contiene al tercer y cuarto quintil este factor es igual a  $.40/.19$ , ya que el 19% de la encuesta se encuentra en este grupo. Debido a que algunos hogares no cuentan con datos para todas las variables usadas en la construcción del índice de nivel socioeconómico, el uso del factor de expansión implica perder 9 observaciones del área urbana, pasando de 1347 a 1338 observaciones en esta zona.

En el caso del área rural consideraremos solo a las observaciones de los tercios medio e inferior, pues no tenemos suficientes observaciones para mostrar lo que sucede en el tercio inferior. Por esta razón, usaremos solo 464 de las 470 observaciones del área rural. Para el área rural, el factor de expansión es igual a .5 sobre la proporción de observaciones que está en cada uno de los dos tercios. El factor de expansión se usa en todas las estimaciones que se presentan en este documento, con la excepción de la estimación del impacto del bono.

Para mostrar la precisión de las estimaciones, presentamos los intervalos de confianza al 90% asociados a cada una de estas estimaciones. Estos intervalos de confianza también permiten conocer si la diferencia entre los indicadores de dos grupos es estadísticamente igual a cero o no. Cuando los intervalos de confianza de los indicadores de dos grupos distintos no se cruzan; es decir, cuando el límite superior de uno de los intervalos es menor al límite inferior del otro intervalo, se puede afirmar que la diferencia entre estos grupos no es estadísticamente igual a cero.

**Tabla 2. Número de observaciones en los quintiles urbanos y tercios rurales definidos según el censo**

Urbano	N	Rural	N
Primer quintil	404	Tercio inferior	6
Segundo quintil	347	Tercio medio	108
Tercer y cuarto quintil	258	Tercio superior	356
Quinto quintil	329		
<b>Total</b>	<b>1338</b>	<b>Total</b>	<b>470</b>





**LOS INGRESOS**

**POR TRABAJO**

FOTO: MUNICIPALIDAD DE LIMA

## 2. Los ingresos por trabajo

Esta sección presenta los resultados relativos a los cambios en el ingreso por trabajo del área urbana y el área rural. En ambos casos, se muestran estimaciones que consideran a toda la muestra de cada zona. En el caso del área urbana, también se presentan los cambios en el ingreso para grupos definidos según las características de las unidades de producción.

En el caso del área rural contamos con menos diversidad en cuanto a estas características, pues el trabajo independiente de tipo informal es la actividad principal de la gran mayoría de sus residentes. Aprovechando la mayor presencia de trabajadores independientes, el cuestionario rural consulta por las causas detrás de los menores ingresos así como por los cambios en la inversión del negocio y las causas asociadas a estos cambios.

Resulta ineludible evaluar el impacto de la pandemia en el ingreso separando el área urbana del área rural, pues aquella les afecta de manera diferenciada. Una primera diferencia está asociada con la importancia relativa de los distintos sectores productivos en cada zona, pues, como veremos líneas abajo, el sector alimenticio es mucho más importante en el área rural que en el área urbana. Una segunda diferencia, como veremos más adelante, está relacionada con la importancia que tienen las conexiones urbano -rurales en la generación de ingresos de los residentes del área rural.

### 2.1 La situación en el área urbana

Como adelantamos en la introducción, el objetivo de esta sección es conocer cómo ha variado el ingreso por trabajo en el área urbana entre el periodo anterior a la cuarentena y setiembre de 2020. Esta diferencia nos permite aproximarnos al efecto de COVID en la época posterior a la cuarentena. Setiembre de 2020 muestra los ingresos durante esta época mientras que el periodo anterior a la cuarentena es lo más cercano a un contrafactual; es decir, al ingreso que obtendrían los individuos en setiembre de 2020 en caso de no haberse dado la pandemia.

Incluimos en nuestro análisis el rol de las características de las unidades de producción en los cambios identificados, en tanto aspectos como la formalidad y el tamaño de la unidad de producción están asociados a la productividad de la unidad de producción y, por lo tanto, podrían estar asociados también a su capacidad de capear la crisis. Adicionalmente, tomamos en consideración las variables de edad y nivel socioeconómico.

## 2.1.1 Información previa

Por definición, la mayor caída en el ingreso por trabajo se da para aquellos que dejan de trabajar. Según los datos oficiales, el área urbana ha experimentado una disminución considerable en la cantidad de personas ocupadas. Así, la población ocupada del segundo trimestre de 2020 es menor a la del mismo trimestre de 2019 en aproximadamente 5 millones (INEI, 2020b).

Ahora bien, en cuanto al ingreso en el área urbana, no hemos encontrado estimaciones que nos hablen de los cambios generados por la pandemia. Los datos de INEI (2020a) comparan el ingreso anual del periodo que va de julio de 2019 a julio de 2020, con el ingreso anual del periodo que va de julio de 2018 a junio de 2019. Esta comparación no nos permite conocer cómo ha variado el ingreso como consecuencia de la pandemia pues varios de los meses comprendidos entre julio de 2019 y junio de 2020 son anteriores a la llegada de COVID-19. Si tenemos estimaciones sobre los cambios en el ingreso para Lima Metropolitana, pues INEI (2020b) presenta información del ingreso laboral promedio en el segundo trimestre de 2019 y en el segundo trimestre del año 2020. Sin embargo, dicha información tiene la limitación de no contener a las mismas personas en ambos trimestres, razón por la cual los cambios en los promedios podrían deberse a cambios en las personas que laboran y no a cambios en los ingresos de las personas.

Por último, aunque no existen datos sobre los cambios en el ingreso en toda el área urbana, sí existe información para todo el país. En una encuesta del Programa Mundial de Alimentos realizada en el mes de mayo el 71% reportó que su ingreso había disminuido, mientras que al mes de agosto este porcentaje bajó a 64% (WFP 2020a y WFP 2020b). Por otro lado, según una encuesta del Banco Mundial (2020), el 80% de los hogares experimentó una reducción en el ingreso total familiar en mayo de 2020 y a julio del mismo año, solo el 6% de estos hogares pudo incrementar sus ingresos en relación con mayo.

## 2.1.2 Los cambios en el ingreso por trabajo del área urbana

Nuestra encuesta pregunta al informante cómo se compara su ingreso por trabajo en ese momento (setiembre 2020) con su ingreso antes de la cuarentena. La Tabla 3 muestra los cambios en el ingreso por trabajo capturados de esta manera, distinguiendo según la provincia se encontrase en cuarentena al momento de la encuesta o no.

En primer lugar, la tabla muestra que el 24% de los informantes pasó a estar sin empleo, cifra que contrasta con la del INEI, según la cual aproximadamente la mitad de la población ha pasado a estar sin empleo. De otro lado, vemos que el 50% de los encuestados disminuyó sus ingresos a la mitad o menos, y que tan solo el 20% de los informantes pudo mantener su ingreso (o mejorarlo). Estos resultados nos dicen que, aún en la fase 3 de reactivación de la economía, hay un impacto negativo bastante fuerte en un grupo importante de hogares.

Cabe resaltar que los datos para toda la muestra son muy similares a los resultados que consideran únicamente a las provincias sin cuarentena; por lo tanto, es posible afirmar que estos resultados reflejan los cambios entre la situación anterior a la cuarentena y la fase 3 de reanudación de actividades.

**Tabla 3. Distribución de la muestra por cambios en el ingreso, según si la provincia estuvo en cuarentena al momento de la encuesta**

En Setiembre de 2020:							
	No trabaja	Trabaja					N
		Disminuyó su ingreso a la mitad o menos	Disminuyó su ingreso a más de la mitad	Mantuvo su ingreso igual	Mejóro su ingreso	Mantuvo o mejoró su ingreso	
<b>Provincia con cuarentena</b>	26% [ 22.8 ; 29.7 ]	51% [ 47.3 ; 55.2 ]	5% [ 3.5 ; 7.1 ]	11% [ 8.9 ; 14.0 ]	6% [ 3.9 ; 7.6 ]	17% [ 14.2 ; 20.2 ]	433
<b>Provincia sin cuarentena</b>	23% [ 21.0 ; 25.7 ]	50% [ 47.1 ; 52.2 ]	6% [ 4.3 ; 6.5 ]	17% [ 14.7 ; 18.8 ]	4% [ 3.3 ; 5.5 ]	21% [ 19.0 ; 23.5 ]	905
<b>Total</b>	24% [ 21.0 ; 25.7 ]	50% [ 47.1 ; 52.2 ]	5% [ 4.3 ; 6.5 ]	15% [ 14.7 ; 18.8 ]	5% [ 3.8 ; 5.8 ]	20% [ 3.3 ; 5.5 ]	1338

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%

### 2.1.3 El rol de las características de las unidades de producción

El estudio del Banco Mundial (2020) brinda evidencia que ayuda a comprender la magnitud de los cambios en el ingreso generados por la pandemia. A partir de la contrastación entre el porcentaje de asalariados y la proporción de individuos que perdió el empleo entre mayo y julio, el estudio encuentra que esta proporción disminuye cuanto mayor es el porcentaje de asalariados. La comparación tiene como unidad de observación al país y comprende a los países en los que se ha realizado una encuesta telefónica en los meses de mayo, junio y julio. Para el caso peruano, el Instituto de Estudios Peruanos muestra evidencia similar. En mayo de este año, el porcentaje de individuos que se quedó sin trabajo fue mayor entre los trabajadores independientes que entre los dependientes (IEP, 2020).

En esta sección analizamos cómo varía el cambio en el ingreso según diversas características de la unidad de producción. Dentro de estas, incluimos al tamaño (según número de trabajadores), el cual captura, entre otros, la diferencia entre ser asalariado o no. Considerando a los trabajadores independientes como unidades de un solo trabajador, los trabajadores dependientes trabajan en unidades de mayor tamaño que los independientes.

De otra parte, además de distinguir a los trabajadores dependientes de los independientes, construimos categorías sobre la base del número de trabajadores de la empresa, para los trabajadores dependientes. Nuestra categorización es más precisa que las utilizadas por el Banco Mundial (2020) e IEP (2020), en tanto distingue el tamaño de empresa para los trabajadores dependientes.

La formalidad es otra característica relevante para el impacto diferenciado de la pandemia. Tanto la formalidad como el tamaño están asociadas con la productividad, pues las unidades informales y más pequeñas tienden a mostrar menores niveles de productividad (Herrera, 2017; Céspedes, 2017). Una tercera característica es si la unidad de producción pertenece al sector privado o al sector público (en el contexto de la pandemia, el sector público ha mostrado mayor solvencia que el sector privado). Finalmente, una cuarta característica de las unidades de producción relevante en este contexto es el sector o rubro al que pertenecen, en tanto la menor demanda afecta a algunos sectores más que a otros debido a que algunos de ellos presentan un mayor riesgo para el consumidor.

Para evaluar el impacto diferenciado según riesgo del sector, hemos clasificado a los distintos sectores en tres grupos. El primer grupo es de riesgo nulo, en tanto el consumidor no necesita salir de su casa para consumir los servicios de ese sector. El segundo grupo es de riesgo medio, en tanto es preferible salir de casa para consumir los servicios o productos de ese sector. Finalmente, el tercer grupo es de riesgo alto, en tanto su consumo implica un riesgo bastante alto para el consumidor.

En el primer grupo, hemos considerado servicios profesionales que se pueden hacer de manera no presencial (para el cliente), como los servicios de un contador o de un abogado. Para el segundo grupo, hemos considerado las actividades de comercio, construcción y manufactura. En el último grupo, están sectores como los hoteles y restaurantes. Cabe resaltar que esta clasificación es un ejercicio exploratorio realizado con la finalidad de hacer una primera indagación del efecto del riesgo en el consumo sobre los cambios en el ingreso.

La Tabla 4 muestra el porcentaje de individuos que pudo mantener su ingreso, según el riesgo del sector. Como es de esperarse, dicho porcentaje aumenta a medida que disminuye el riesgo del sector en el que trabajaba antes de la cuarentena.

**Tabla 4. Cambio en el ingreso, según riesgo del sector**

En Setiembre de 2020:			
Riesgo del sector en el que trabajaba antes de la cuarentena	Mantuvo o mejoró su ingreso	Intervalo de confianza al 90%	N
Nulo	29%	[ 17.3 ; 39.9 ]	46
Medio	18%	[ 15.2 ; 20.3 ]	596
Alto	9%	[ 6.8 ; 11.1 ]	472
<b>Total</b>	<b>14%</b>	<b>[ 12.7 ; 16.1 ]</b>	<b>1114</b>

N: Número de observaciones

Cabe señalar que en el sector urbano un porcentaje muy bajo de individuos trabajaba en sectores con riesgo nulo antes de la cuarentena (solo 4% de los trabajadores del sector privado, en nuestra encuesta). En comparación, el porcentaje con riesgo alto está alrededor de 44% y el porcentaje con riesgo medio es de 52%. La distribución del empleo según riesgo del sector ha traído como consecuencia las altas caídas en el ingreso que se han mostrado.

La Tabla 5 muestra el porcentaje de individuos que ha mantenido (o mejorado) su ingreso según el tipo de unidad de producción en la que trabajaba antes de la cuarentena y según su situación de empleo al momento de la encuesta. Para esta última se han considerado tres categorías: los informantes que trabajan en la misma unidad de producción, los que trabajan en otra unidad de producción y los que no trabajan. En el caso de los trabajadores dependientes, los que trabajan en la misma unidad de producción son aquellos que no han salido de la firma o no han dejado su puesto en el sector público. En el caso de los trabajadores independientes, por otro lado, se ha considerado que se mantienen en la misma unidad de producción si es que siguen trabajando de manera independiente. En cuanto al tipo de unidad de producción antes de la cuarentena, la tabla las distingue considerando el tamaño de la unidad de producción, la formalidad y si pertenece al sector público. Dentro del sector privado, las categorías de empleo aparecen ordenadas según el nivel de productividad, empezando por los independientes informales y terminando por los trabajadores dependientes en empresas de 51 a más trabajadores.



En la última columna se puede ver el porcentaje que ha mantenido (o mejorado) su ingreso al margen de la situación de empleo al momento de la encuesta. Según esos datos, es claro que aquellos individuos que trabajaban en empresas de 51 o más trabajadores y en el sector público tienen una mayor probabilidad de preservar su ingreso.

**Tabla 5. Porcentaje de individuos que mantienen o mejoran sus ingresos, según tipo de actividad principal anterior a la cuarentena y situación de empleo actual**

Actividad principal en Setiembre de 2020:								
Actividad principal antes de la cuarentena	Se mantiene en la misma unidad de producción		Trabaja en otra unidad de producción		No trabaja		Total	
	%	N	%	N	%	N	%	N
Independiente informal	4%	242	33%	23	0%	119	4%	384
	[ 2.1 ; 6.4 ]		[ 15.6 ; 50.0 ]		[ 0.0 ; 0.0 ]		[ 2.7 ; 6.1 ]	
Independiente formal	12%	238	24%	18	0%	77	10%	333
	[ 8.9 ; 37.9 ]		[ 6.3 ; 42.6 ]		[ 0.0 ; 0.0 ]		[ 7.4 ; 12.8 ]	
Dependiente emprendedor de 1 a 10 trabajadores	26%	42	13%	76	0%	62	12%	180
	[ 14.7 ; 32.9 ]		[ 6.2 ; 18.9 ]		[ 0.0 ; 0.0 ]		[ 8.1 ; 16.2 ]	
Dependiente emprendedor de 11 a 50 trabajadores	46%	48	7%	44	0%	25	23%	117
	[ 33.9 ; 58.3 ]		[ 0.6 ; 14.0 ]		[ 0.0 ; 0.0 ]		[ 16.5 ; 29.4 ]	
Dependiente emprendedor de 51 a más trabajadores	79%	65	26%	28	0%	24	51%	117
	[ 70.0 ; 87.1 ]		[ 11.8 ; 40.6 ]		[ 0.0 ; 0.0 ]		[ 43.4 ; 58.7 ]	
Sector público	80%	115	9%	36	0%	38	53%	189
	[ 74.3 ; 86.6 ]		[ 0.7 ; 17.0 ]		[ 0.0 ; 0.0 ]		[ 46.9 ; 58.9 ]	
<b>Total</b>	<b>30%</b>	<b>750</b>	<b>15%</b>	<b>225</b>	<b>0%</b>	<b>345</b>	<b>20%</b>	<b>1320</b>
	[ 27.0 ; 32.5 ]		[ 11.5 ; 19.4 ]		[ 0.0 ; 0.0 ]		[ 18.2 ; 21.8 ]	

N: Número de observaciones  
 [ ]: Intervalo de confianza al 90%

Dentro de las empresas más grandes y el sector público existe una diferencia importante entre quienes permanecen en la unidad de producción y quienes no. Según la Tabla 5, el 79% de quienes mantienen su empleo en empresas grandes puede preservar su ingreso por trabajo, mientras que para quienes salieron de estas empresas este porcentaje es de 26%. Para el caso del empleo público, el 80% de quienes mantienen su empleo puede preservar su ingreso, siendo este porcentaje de 9% para quienes lo perdieron.

En general, se puede decir que la probabilidad de mantener el ingreso es mayor para quienes mantienen su empleo en las unidades de producción de mayor tamaño, destacando las empresas con 51 o más trabajadores, donde esta probabilidad es 79%, y el sector público donde la probabilidad de mantener (o mejorar) el ingreso es de 80%. En último lugar está el sector independiente informal, con una probabilidad de mantener (o mejorar) el ingreso de apenas 4%. Cabe anotar que en los grupos en los que la probabilidad de mantener el ingreso es baja, la caída en el ingreso es bastante importante: 90% de los independientes informales y 79% de los independientes formales, que se mantienen en la misma unidad de producción, tienen un ingreso que es la mitad o menos de la mitad a lo percibido antes de la cuarentena.

A partir de este resultado se podría decir que las unidades de mayor tamaño tienen una mayor probabilidad de preservar el ingreso de sus trabajadores. Sin embargo, para que esto sea cierto se necesita que la probabilidad de mantenerse trabajando en la misma unidad de producción sea mayor en las unidades más grandes. La Tabla 6 presenta la proporción de informantes que se mantuvo trabajando en la unidad de producción a la que pertenecía antes de la cuarentena.

La Tabla 6 muestra un patrón muy distinto al que se observa en la Tabla 5 para quienes siguen en la misma unidad de producción. Mientras que para estos individuos la probabilidad de mantener el ingreso es mayor para las unidades más grandes, la probabilidad de seguir trabajando en la misma unidad de producción no siempre aumenta con el tamaño de la misma. La categoría para la que hay una mayor proporción de individuos que se mantiene en la misma unidad de producción es la de trabajadores independientes formales. A esta categoría le sigue la de trabajadores independientes informales, quienes tienen una probabilidad de mantenerse en la misma unidad de producción que es estadísticamente igual a la de quienes trabajaban en empresas de más de 51 trabajadores y en el sector público.

**Tabla 6. Porcentaje que sigue trabajando en la misma unidad de producción en la que trabajaba antes de la cuarentena**

	<b>Siguen siendo independientes</b>	<b>Intervalo de confianza al 90%</b>	<b>N</b>
<b>Independiente informal</b>	64%	[ 60.5% ; 68.5% ]	384
<b>Independiente formal</b>	71%	[ 67.4% ; 75.5% ]	333
	<b>Siguen trabajando en la misma empresa</b>	<b>Intervalo de confianza al 90%</b>	<b>N</b>
<b>Dependiente emprendedor de 1 a 10 trabajadores</b>	25%	[ 19.7% ; 30.4% ]	179
<b>Dependiente emprendedor de 11 a 50 trabajadores</b>	44%	[ 36.0% ; 51.3% ]	117
<b>Dependiente emprendedor de 51 a más trabajadores</b>	56%	[ 48.5% ; 63.8% ]	117
	<b>Siguen trabajando en el mismo puesto del sector público</b>	<b>Intervalo de confianza al 90%</b>	<b>N</b>
<b>Empleados públicos</b>	63%	[ 57.6% ; 69.3% ]	189

N: Número de observaciones

De acuerdo a estos resultados, el trabajo independiente les permite a los individuos seguir trabajando y obteniendo ingresos, aunque estos sean bastante más bajos que antes de la cuarentena. Cabe señalar que estos resultados son opuestos a los presentados por los estudios del Banco Mundial y del IEP, mencionados al inicio de esta sección. Según sus resultados, la probabilidad de perder el empleo es menor para los trabajadores dependientes. Es probable que esta diferencia se deba a que la cuarentena forma parte del periodo de referencia de ambos estudios, mientras que en nuestro caso la medición corresponde a la fase 3 del periodo de reactivación.

Algo que llama la atención es que la probabilidad de mantenerse como trabajador independiente sea mayor para el sector formal que el informal. Es probable que esto se deba a que el trabajo informal es de menor productividad. Aunque los trabajadores independientes están dispuestos a trabajar por menores ingresos, es necesario que la actividad siga siendo rentable y genere más ingresos que costos, siendo este requisito más factible para el sector formal.

Al respecto, Ñopo (2020) señala que los empleos menos productivos podrían desaparecer como efecto de la pandemia. Esta idea tiene lógica pues la pandemia disminuye la rentabilidad de las unidades de producción y solo algunas (las más productivas) podrán tener una rentabilidad positiva en el nuevo contexto.

La Tabla 6 nos permite conocer la probabilidad de mantenerse trabajando en la misma unidad de producción, según las características de la misma. También sería interesante conocer cómo cambia la distribución del empleo (entre el periodo anterior a la cuarentena y el periodo post cuarentena) según los distintos tipos de unidades de producción. Para esto necesitamos conocer no solo cuántos individuos se mantienen en la misma unidad de producción sino también cuántos se incorporan a los distintos tipos de unidades de producción. Lamentablemente, en la encuesta no hemos preguntado por el tamaño de la empresa del empleo "actual" (el que se tiene al momento de la encuesta). Por lo tanto, a pesar de que conocemos cuántos han dejado su empleo en los distintos tipos de unidades de producción considerados en la Tabla 6, no conocemos cuántas personas se han incorporado a cada una de estas categorías.

Dentro del grupo de personas empleadas, podemos calcular la importancia para ambos periodos (pre y post cuarentena) solo para las siguientes categorías: independientes informales, independientes formales, dependientes del sector privado, dependientes del sector público y personas sin empleo. De estas categorías, la de independientes informales es la única que no ha bajado (se ha mantenido en 28% de la muestra).

La preponderancia del sector informal durante los periodos de crisis es algo que ya ha sido remarcado en la literatura peruana (Machado, 2017 y Herrera, 2017). Sin embargo, a diferencia de la crisis del 80, en la que este sector se incrementó considerablemente (Machado, 2017), en esta crisis el sector informal se ha mantenido constante. Lo que ha crecido es más bien la proporción de personas sin empleo, crecimiento que está asociado a mayores caídas en los ingresos por trabajo.

#### **2.1.4 Los ingresos por trabajo en el área urbana, según nivel socioeconómico**

La Tabla 7 muestra el porcentaje de individuos que mantuvo o mejoró su ingreso, según nivel socioeconómico. Tal como se explica en la sección 1.3, estos grupos se definieron sobre la base del Censo de Población y Vivienda de 2017, por lo que reflejan la posición relativa del individuo en el la población ocupada del área urbana del país, no en la encuesta.

En la Tabla 7 es posible observar que los individuos de mayor nivel socioeconómico tuvieron una mayor probabilidad de mantener o mejorar su ingreso; sin embargo, aún en el grupo de mayor nivel socioeconómico, el porcentaje de individuos que pudo mantener su ingreso es bajo: 34%. En otras palabras, es posible afirmar que estamos frente a una caída generalizada de los ingresos por trabajo, que afecta a todos los grupos socioeconómicos.

**Tabla 7. Situación laboral en septiembre del 2020 según quintil de nivel socioeconómico en el área urbana**

En Setiembre de 2020:					
Quintil de NSE	Mantuvo o mejoró su ingreso	No tuvo empleo	Sigue trabajando en empresas de +51 trabajadores	Sigue trabajando en el sector público	N
Primer quintil	7% [ 5.3 ; 9.6 ]	37% [ 33.4 ; 41.3 ]	1% [ 0.0 ; 1.4 ]	5% [ 3.0 ; 6.4 ]	404
Segundo quintil	15% [ 11.8 ; 18.2 ]	27% [ 23.1 ; 31.0 ]	4% [ 2.3 ; 5.8 ]	4% [ 2.5 ; 6.1 ]	347
Tercer y cuarto quintil	23% [ 18.9 ; 27.6 ]	19% [ 15.0 ; 23.0 ]	6% [ 3.7 ; 8.7 ]	11% [ 7.6 ; 14.1 ]	258
Quinto quintil	34% [ 29.4 ; 38.0 ]	17% [ 13.9 ; 20.8 ]	10% [ 3.7 ; 8.7 ]	16% [ 12.8 ; 19.5 ]	329
<b>Total</b>	20% [ 18.2 ; 21.8 ]	24% [ 22.3 ; 26.1 ]	5% [ 4.2 ; 6.2 ]	9% [ 7.8 ; 10.4 ]	1338

N: Número de observaciones  
 []: Intervalo de confianza al 90%

Según la misma tabla, el efecto diferenciado se puede explicar por el contraste en la proporción de individuos que continuó trabajando en una empresa grande o en el sector público. Mientras que en el primer quintil solo 6% trabaja, al momento de la encuesta, en una empresa grande o en el sector público, este porcentaje llega a 26% en el quintil superior. Otro factor asociado a este efecto diferenciado es la mayor proporción de personas sin empleo en los niveles socioeconómicos más bajos.

El mayor desempleo para las personas de más bajo nivel socioeconómico estaría relacionado con la menor productividad de las unidades de producción en las que trabajan estas personas: de acuerdo con nuestra encuesta, antes de la cuarentena, 45% de los individuos del primer quintil eran independientes informales, siendo este porcentaje de 18% en el quintil más alto. Tal como se señaló en la sección 2.1.3, el trabajo informal tiene muy baja productividad y, en el nuevo contexto, muchos de estos trabajos dejarán de tener una rentabilidad positiva.

En lo concerniente a los sectores de riesgo, podemos ver en la Tabla 8 cómo se cruza dicha variable con el nivel socioeconómico. Esta tabla muestra que, aunque la proporción de individuos en empresas de sectores con riesgo alto es menor en el quintil más alto, esta diferencia con los otros quintiles es estadísticamente igual a cero.

**Tabla 8. Porcentaje de individuos que trabajaba en sectores con determinado riesgo, según nivel socioeconómico en el área urbana**

Antes de la cuarentena			
Quintil de NSE	Trabajaba en un sector de riesgo nulo o bajo	Trabajaba en un sector de alto riesgo	N
Primer quintil	2% [ 1.0 ; 3.6 ]	42% [ 37.8 ; 46.6 ]	346
Segundo quintil	4% [ 2.3 ; 6.1 ]	44% [ 39.0 ; 48.3 ]	307
Tercer y cuarto quintil	6% [ 3.0 ; 8.3 ]	47% [ 41.7 ; 53.1 ]	211
Quinto quintil	5% [ 2.9 ; 7.5 ]	37% [ 31.8 ; 41.8 ]	250
<b>Total</b>	5% [ 3.5 ; 5.6 ]	44% [ 41.4 ; 46.3 ]	1114

N: Número de observaciones

[ ]: Intervalo de confianza al 90%



## 2.1.5 Los ingresos por trabajo en el área urbana, según edad

La última tabla de esta sección, la Tabla 9, muestra el porcentaje de informantes que mantuvo o mejoró su ingreso por trabajo según rangos de edad. Los resultados muestran que este porcentaje es muchísimo menor para las personas de 65 años a más. Entre los adultos mayores, solo el 1% pudo mantener sus ingresos, mientras que en los demás grupos esta proporción es siempre mayor a 15%. Parte de esta diferencia se explica por la menor probabilidad, en este grupo de edad, de trabajar en empresas grandes o en el sector público.

Otro factor que contribuye a explicar esta diferencia es el alto porcentaje de individuos sin empleo entre los adultos mayores: en efecto, 54% de los informantes con 65 años o más no tenía empleo al momento de la encuesta. La menor probabilidad de tener empleo puede estar asociada al mayor riesgo que enfrentan los adultos mayores frente a COVID.

Ahora bien, la proporción de informantes sin empleo también es alta para los más jóvenes, con 31% de los informantes menores de 26 sin empleo al momento de la encuesta. En contraste, la proporción de individuos sin empleo es de 20% para las personas que tienen entre 26 y 45 años.

**Tabla 9. Situación en setiembre del 2020 según edad del informante**

En Setiembre de 2020:					
Edad	Mantuvo o mejoró su ingreso	No tuvo empleo	Sigue trabajando en empresas de +51 trabajadores	Sigue trabajando en el sector público	N
De 18 a 25	17% [ 12.7 ; 20.9 ]	31% [ 25.8 ; 35.7 ]	7% [ 4.5 ; 10.2 ]	6% [ 3.1 ; 8.1 ]	230
De 26 a 45	20% [ 17.7 ; 22.7 ]	20% [ 17.9 ; 22.8 ]	9% [ 7.6 ; 11.2 ]	8% [ 6.5 ; 9.9 ]	714
De 46 a 64	24% [ 20.6 ; 28.4 ]	24% [ 20.1 ; 27.8 ]	9% [ 6.6 ; 11.9 ]	14% [ 11.3 ; 17.7 ]	335
De 65 a más	1% [ -1.2 ; 3.9 ]	54% [ 43.0 ; 64.9 ]	0% [ 0.0 ; 0.0 ]	1% [ -1.2 ; 3.9 ]	59
<b>Total</b>	20% [ 18.2 ; 21.8 ]	24% [ 22.3 ; 26.1 ]	9% [ 7.4 ; 9.9 ]	9% [ 7.8 ; 10.4 ]	1338

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%

## 2.2 La situación en el área rural

En esta sección presentamos los hallazgos referidos a los cambios en los ingresos por trabajo en el área rural, considerando el periodo que va desde la cuarentena hasta el momento de la encuesta. Cabe recordar que, tal como indicamos en la sección 1.3, las estimaciones presentadas no son representativas del tercio inferior, según nivel socioeconómico, del área rural.

### 2.2.1 Consideraciones previas

Según información oficial, la cantidad de personas ocupadas en el área rural ha bajado de aproximadamente 3'700 000 a un número cercano a 3'500 000 (INEI, 2020b); es decir, se ha experimentado una ligera reducción en la población ocupada. Esta reducción es mucho menor a la del área urbana, que alcanza aproximadamente 5 millones (INEI, 2020b).

Al igual que para el área urbana, no hemos encontrado estimados de los cambios en el ingreso para el área rural: solo se cuenta con las estimaciones realizadas por el Banco Mundial (2020) respecto de los cambios en el ingreso a nivel nacional.

Tal como se ha señalado, es importante considerar que la pandemia afecta de manera diferenciada al área urbana y al área rural. Una primera diferencia está relacionada con la importancia de los distintos sectores productivos, pues el sector alimenticio es más importante en el área rural. Así, aunque solo el 45% de los informantes de nuestra encuesta del área rural tenía como actividad principal la agropecuaria, 83% se dedicaba a esta actividad, aunque no fuera su principal trabajo o el que le generase más ingresos. En el área urbana, en cambio, solo el 3% de los encuestados tiene a la actividad agropecuaria como actividad principal. Esta diferencia es muy relevante debido a que la demanda de alimentos sería una de las que ha bajado menos como consecuencia de la pandemia.

Debido a que muchos de los habitantes de zonas rurales participan de la actividad agropecuaria, se pensó en un inicio que dicha área se vería mucho menos afectada por la pandemia (Ñopo, 2020); pero la encuesta de mayo del IEP daría la primera alerta respecto de la real situación: en ese mes, la inseguridad alimentaria era mayor en el área rural que en el área urbana (IEP, 2020). Se ha planteado que esta diferencia en perjuicio de la zona rural podría deberse a que las conexiones con el área urbana son muy relevantes para los pobladores rurales (La República, 2020). Es gracias a esta conexión que es posible vender los productos agropecuarios y conseguir distintos tipos de trabajo no agropecuario, ya sea de tipo dependiente o independiente. Esta conexión con el área urbana se habría roto como consecuencia de la pandemia. La importancia de estas conexiones constituiría la segunda gran diferencia entre el efecto de la pandemia en el área urbana y en el área rural.

Para poder comprender mejor el efecto de la pandemia en el área rural, nuestro equipo de trabajo realizó varias llamadas a personas que fueron encuestadas como parte de otro estudio del IEP. Las llamadas se realizaron a fines de abril, por lo que capturan el efecto durante la cuarentena.

Varios informantes relataron tener problemas de aislamiento como consecuencia de la pandemia. Un informante indicó que los camiones que abastecían a su bodega ya no llegaban al centro poblado. Otro informante señaló que ya no podía salir a comprar gallinas para su negocio de venta de animales. También se encontró el caso de un centro poblado en el que ya no vendían sus productos debido a que el centro urbano al que abastecían había sido cerrado como consecuencia de la pandemia.

## **2.2.2 Los cambios en el ingreso por trabajo del área rural**

Para el área rural, la encuesta realizó preguntas sobre los cambios en el ingreso de la actividad principal del informante. Las preguntas cambiaron según grupo de actividad principal, siendo estos grupos la actividad agrícola, la actividad pecuaria, el trabajo independiente no agropecuario y el trabajo dependiente. Esta diferenciación permite darles mayor concreción a las preguntas, pues estas se adecúan al tipo de actividad. La ventaja que proporciona diferenciar las preguntas según sector productivo no puede ser explotada en el área urbana debido a la gran diversidad de sectores.

Para capturar los cambios en el ingreso, se pregunta, en el caso de las actividades fuera de la chacra, si el encuestado sigue trabajando en la actividad. En caso de que sí lo hiciera, se consulta cómo han cambiado los ingresos en los meses que van de abril a agosto, en comparación con lo percibido normalmente en esta época del año. Para la actividad agropecuaria también se consulta cómo han cambiado las ventas en estos meses. La razón por la que se cubre todo este periodo y no únicamente el momento de la encuesta es la alta estacionalidad que caracteriza a los ingresos del sector agropecuario.

La Tabla 10 muestra el cambio en las ventas para las personas cuya actividad principal es el sector agropecuario y que normalmente venden su producción en el periodo que va de abril a agosto. Los resultados nos señalan que el 80% de estos informantes vendió menos de lo que normalmente vende en este periodo.

En la misma tabla también se presenta el cambio en los ingresos para las personas que tenían como actividad principal una actividad independiente y que no la habían dejado al momento de la encuesta. Según nuestra encuesta, el 93% de estas personas obtenía menos ingresos por esta actividad.

**Tabla 10. Comparación de ventas e ingresos de los meses que van de abril a agosto con los años anteriores**

Producción agropecuaria	N	%
<b>Hogares rurales con actividad principal agrícola o pecuaria</b>	463	44%
<b>Hogares que usualmente venden su producción agropecuaria entre abril y agosto</b> (como % de los hogares que tienen una actividad principal agropecuaria)	187	69%
<b>Hogares que vendieron medios de producción agropecuaria</b> (como % de hogares que venden su producción agropecuaria entre abril y agosto)	125	80%
<b>Intervalo de confianza al 90%</b>		[ 73.9% ; 85.8% ]

---

Trabajo independiente o negocio	N	%
<b>Informantes que tienen una actividad principal un trabajo independiente o negocio</b>	463	21%
<b>Informantes que siguen trabajando en su actividad independiente o negocio</b> (como % de los que tienen una actividad principal independiente o negocio)	114	36%
<b>Informantes que tuvieron menos ingresos de su actividad independiente o negocio</b> (como % de los que siguen trabajando en su actividad independiente o negocio)	42	93%
<b>Intervalo de confianza al 90%</b>		[ 85.6% ; 99.4% ]

En la encuesta también preguntamos por la razón de la menor venta de la actividad agropecuaria y de los menores ingresos de la actividad independiente, información que se presenta en la Tabla 11. La importancia numérica de los problemas de transporte y de la menor demanda por parte de los compradores principales coincide con los hallazgos de las llamadas telefónicas que hicimos a fines de abril. Sin embargo, la menor demanda por parte de los compradores principales puede deberse a muchas cosas, por lo que no nos ayuda mucho a identificar los causantes de la menor venta. Los problemas de transporte, en cambio, sí constituyen un factor claro detrás de los menores ingresos observados. Considerando de manera conjunta a quienes tenían como actividad principal una actividad agropecuaria y un trabajo independiente no agropecuario, un 32% señala a los problemas de transporte como una causa detrás de los menores ingresos.

**Tabla 11. Razones de la menor venta de producción agropecuaria y del menor ingreso por trabajo independiente**

	%	Intervalo de confianza al 90%
<b>Problemas con el transporte</b>	32%	[ 25.0% ; 38.1% ]
<b>Compradores principales dejaron de comprarle</b>	46%	[ 39.1% ; 53.1% ]
<b>Problema climático</b>	13%	[ 07.8% ; 19.0% ]
<b>Otro</b>	36%	[ 29.1% ; 42.6% ]
<b>N</b>		145

N: Número de observaciones

Es probable que las menores ventas traigan problemas de sostenibilidad al negocio. Al respecto, la Tabla 12 nos muestra que 92% de los informantes a quienes se preguntó sobre la compra de insumos no compró o compró menos insumos de lo normal. Según los datos presentados en la Tabla 13 esta menor compra se debe principalmente a problemas de falta de liquidez y, en menor medida, de transporte.

**Tabla 12. Compra de insumos para actividades agropecuarias y trabajos independientes o negocios, para el periodo de abril a agosto**

	N	%
<b>Hogares rurales con actividad principal agrícola o pecuaria</b>	463	44%
<b>(A) Informantes que tienen actividad principal agrícola o pecuaria sembraron entre abril y agosto</b> (como % de los que tienen una actividad agropecuaria)	187	39%
<b>Informantes que tienen una actividad principal un trabajo independiente o negocio</b>	463	21%
<b>(B) Informantes que no dejaron su actividad independiente o negocio</b> (como % de los que tienen una actividad independiente)	114	36%
<b>Hogares con actividad principal agropecuaria o independiente que no compraron o compraron menos insumos</b> (como % de la suma de los grupos (A) y (B))	84	92%
<b>Intervalo de confianza al 90%</b>		[ 87.1% ; 97.0% ]

N: Número de observaciones

**Tabla 13. Razones de la menor compra de insumos para las actividades agropecuarias y el trabajo independiente o negocio**

	%	Intervalo de confianza al 90%
<b>Problemas con el transporte</b>	17%	[ 10.0% ; 24.5% ]
<b>Desabastecimiento de sus proveedores</b>	14%	[ 07.0% ; 20.1% ]
<b>Falta de dinero</b>	72%	[ 63.0% ; 80.3% ]
<b>No necesitaba comprar</b>	3%	[ -0.1% ; 06.8% ]
<b>Otro</b>	24%	[ 15.6% ; 32.0% ]
<b>N</b>		78

N: Número de observaciones

Así como se presenta una menor compra de insumos también se presenta una menor siembra. El 89% de los hogares que normalmente siembra entre abril y agosto no sembró o sembró menos. Por otro lado, el 75% de los hogares que normalmente siembra entre setiembre y diciembre señala que no sembrará o sembrará menos. Considerando tanto a los que han disminuido la siembra como a quienes la disminuirán, el 73% señala como razón la falta de dinero.

Los resultados a la pregunta de si habían dejado la actividad que realizaban fuera de la chacra también son bastante preocupantes: 63% de los informantes que tenían como actividad principal un trabajo dependiente o un trabajo independiente no agropecuario señala que había dejado de trabajar en esta actividad al momento de la encuesta y que esto era debido al coronavirus. A diferencia de los anteriores resultados, este alto porcentaje nos revela que la situación de crisis en el área rural se mantiene a setiembre de 2020.

Los resultados de la encuesta apuntan, entonces, a una crisis de ingresos en el área rural: un porcentaje bastante alto de hogares ha disminuido sus ingresos y, como consecuencia de ello, está invirtiendo menos en su actividad agropecuaria y en su actividad independiente. Ahora bien, cabe recordar que nuestra encuesta no es representativa del tercio inferior, según nivel socioeconómico, del área rural. Por lo tanto, no conocemos cómo han cambiado los ingresos de ese grupo.

Los datos muestran que los problemas de transporte son un factor importante detrás de los menores ingresos y de la menor compra de insumos. En el caso de los ingresos, el 32% de los informantes que indicaron tener menos ventas o ingresos señaló a los problemas de transporte como un factor explicativo. Es probable que este porcentaje sea mayor en tanto que la menor demanda de los compradores principales puede deberse a problemas de transporte.



La recomendación de política que se desprende de estos resultados es la de trabajar en asegurar un transporte más fluido entre centros poblados rurales y ciudades. No es necesario interrumpir el transporte para contener la cuarentena. Este trabajo requiere una estrategia comunicacional adecuada. Adicionalmente, es necesario abordar el problema de la falta de liquidez y no dejar que se resuelva solo, pues de hacerlo así tomaría más tiempo en solucionarse.

## 2.3 En síntesis

Esta sección ha mostrado las estimaciones de los cambios en el ingreso para el área urbana y el área rural. En el caso del área urbana las estimaciones muestran el cambio en el ingreso entre el periodo anterior a la cuarentena y setiembre del 2020. Para el área rural, las estimaciones reflejan los cambios en el ingreso del periodo que va de abril a mayo, en comparación con años anteriores. Los resultados muestran caídas bastante altas en el área urbana y caídas muy extendidas en ambas zonas.

Según nuestros resultados, las características de las unidades de producción son relevantes para explicar los cambios en los ingresos en el área urbana. La probabilidad de conservar (o aumentar) el ingreso por trabajo es mayor para quienes mantienen su empleo en las unidades más grandes del sector privado o en el sector público. Sin embargo, la probabilidad de mantenerse en la misma unidad de producción es mayor entre los trabajadores independiente de tipo formal. En general, el trabajo independiente les permite a los individuos seguir obteniendo ingresos, aunque estos sean mucho más bajos que los obtenidos antes de la cuarentena.

En el área rural la caída de los ingresos está asociada a los problemas de transporte. Además, los menores ingresos han afectado la capacidad de inversión, mostrándose una menor compra de insumos agropecuarios y no agropecuarios así como una menor siembra.



**EL CONSUMO**

**DE ALIMENTOS**

FOTO: JASMIN RAMIREZ ROMERO /  
PNUD PERÚ



### 3. El consumo de alimentos

¿Cuál ha sido el efecto de la pandemia en el consumo de alimentos en el Perú? En esta sección, presentamos el efecto sobre los indicadores de consumo en dos periodos: desde la cuarentena hasta el momento de la encuesta y en el mes anterior a la encuesta.

#### 3.1 Consideraciones previas

Existen antecedentes que muestran altos niveles de inseguridad alimentaria durante la cuarentena. Según la encuesta del IEP (2020), realizada en mayo de este año, 69% del Perú urbano, 90% del Perú rural y 60% de Lima Metropolitana señaló que tuvo que consumir menor cantidad de alimentos. Para el mismo periodo, la encuesta realizada por el Programa Mundial de Alimentos (2020) muestra que en el área urbana 21% consumió una comida o menos el día anterior a la encuesta, siendo este porcentaje de 17% en el área rural. Al mismo tiempo, utilizando varias preguntas que aproximan el nivel de inseguridad alimentaria el Programa Mundial de Alimentos (2020a) encuentra que 49.1% de la población representada por la encuesta sufre de inseguridad alimentaria moderada o severa.

Banco Mundial (2020) y Programa Mundial de Alimentos (2020b), por otro lado, presentan información para la etapa posterior a la cuarentena y, de acuerdo a sus resultados, la inseguridad alimentaria sigue siendo alta e incluso mayor en este periodo.

Según Banco Mundial (2020), en julio del presente año; es decir, durante la fase 1 de reanudación de actividades, un poco más del 20% se saltó una comida debido a falta de dinero o recursos. Al mismo tiempo, usando una encuesta realizada en agosto, el Programa Mundial de Alimentos (2020b) encuentra que el 56% de la población representada por la encuesta sufre de inseguridad alimentaria moderada o severa, lo que representa un incremento respecto a los resultados mencionados en el penúltimo párrafo y que corresponden al mes de mayo. Con respecto al consumo de alimentos, sus resultados muestran que en el área urbana el porcentaje de informantes que consumió una comida o menos el día anterior a la encuesta fue de 20%, manteniéndose igual a lo observado en mayo. En el área rural, sin embargo, este porcentaje subió de 17% a 25%.

La información presentada por Programa Mundial de Alimentos (2020b) corresponde al mes de agosto y es la información más reciente al momento de escribir este informe. A continuación, mostramos información que corresponde tanto a agosto como setiembre pues la encuesta se realizó en setiembre y se pregunta por el consumo de alimentos en el último mes. Por otro lado, la información se presenta de manera más desagregada, separando no solo las zonas urbano y rural, sino también dividiendo ambas zonas según nuestro indicador de nivel socioeconómico.

Como consecuencia de la caída de ingresos de la población que hemos descrito en la sección anterior, es esperable que exista una caída también en el consumo de alimentos, la cual sería mayor entre los hogares que no cuentan con suficientes ahorros que les permita financiar su consumo. La probabilidad de esto último es mucho mayor para los hogares de menor nivel socioeconómico. Por otro lado, el hallazgo presentado previamente, según el cual la caída en los ingresos fue mayor para los hogares más pobres, refuerza esta relación entre nivel socioeconómico y consumo de alimentos, en el área urbana.

### 3.2 El impacto en el consumo de alimentos

Los indicadores usados para capturar la insuficiencia en la cantidad y en la calidad de los alimentos fueron los siguientes:

1. Si alguna persona del hogar no tuvo nada que comer en todo el día.
2. Si alguna persona tuvo que saltarse alguna de las tres principales comidas del día (desayuno, almuerzo o cena).
3. Si las personas tuvieron que disminuir el tamaño del almuerzo.
4. Si el consumo de carnes, pollo o pescado fue menor a lo habitual.

Para los tres primeros indicadores la pregunta se hizo tanto para el periodo que abarca desde el inicio de la cuarentena hasta el momento de la encuesta<sup>4</sup> como para el mes anterior a la encuesta<sup>5</sup>. Para el cuarto indicador solo se preguntó por el consumo en el mes anterior a la encuesta.

La Tabla 14 muestra los resultados para los dos periodos de tiempo considerados. En ella se puede observar que la inseguridad alimentaria ha disminuido en el mes anterior a la encuesta, en comparación con el periodo que va desde el inicio de la cuarentena hasta el momento de la encuesta. En el área urbana, por ejemplo, el porcentaje de hogares en los que alguien no comió en todo el día bajó de 19% para este periodo a 8% para el mes anterior a la encuesta. En el área rural también se nota una mejoría: este indicador pasó de 33% a 17%. Lo anterior no quita, sin embargo, que la inseguridad alimentaria siga siendo alta aún en la fase 3 de recuperación de actividades, tanto en el área urbana como en el área rural, aunque siempre mayor en esta última para todos los indicadores.

4. Para esto, las preguntas iniciaban diciendo: "Desde el inicio de la cuarentena hasta ahora"

5. Para esto, las preguntas iniciaban diciendo: "En el último mes"

**Tabla 14. El consumo de alimentos en el área urbana y rural**

		Urbano					
		No comió en todo el día		Omitió alguna comida principal		Disminuyó el tamaño del almuerzo	
		N	%	N	%	N	%
Desde el inicio de la cuarentena		1336	19%	1334	32%	1337	53%
		[ 16.8% ; 20.3% ]		[ 30.2% ; 34.4% ]		[ 51.2% ; 55.7% ]	
En el último mes		1335	8%	1333	21%	1335	40%
		[ 06.7% ; 09.2% ]		[ 19.5% ; 23.2% ]		[ 37.6% ; 42.0% ]	
		Rural					
		No comió en todo el día		Omitió alguna comida principal		Disminuyó el tamaño del almuerzo	
		N	%	N	%	N	%
Desde el inicio de la cuarentena		463	33%	463	53%	464	73%
		[ 29.7% ; 36.9% ]		[ 49.5% ; 57.2% ]		[ 69.1% ; 75.9% ]	
En el último mes		462	17%	463	37%	464	58%
		[ 14.5% ; 20.3% ]		[ 33.1% ; 40.5% ]		[ 54.1% ; 61.7% ]	

N: Número de observaciones  
 [ ]: Intervalo de confianza al 90%

Se puede argumentar que los altos índices de inseguridad alimentaria no se deben exclusivamente a la pandemia y es probable que sea así. Sin embargo, es difícil que, en ausencia de pandemia se observen indicadores mayores a la tasa de pobreza. Considerando que en el área urbana esta tasa es de 14% (INEI, 2020), es posible afirmar que la proporción que se ha saltado comidas y que ha tenido que disminuir el tamaño del almuerzo ha aumentado en por lo menos 7% y 26%.

Para aproximarnos al efecto de la pandemia en la inseguridad alimentaria del área rural, utilizamos los datos de una encuesta realizada el año 2017 en 39 centros poblados distribuidos en 5 regiones: Áncash, Ayacucho, Cusco, Huánuco y Cajamarca. En esta encuesta, se tuvo una muestra de 999 hogares rurales y se utilizaron los siguientes indicadores:

1. Si habían reducido el tamaño de ración de su comida respecto de lo habitual o habían saltado comidas.
2. Si habían pasado un día entero sin comida.

Para poder comparar esta encuesta de 2017 con la nuestra, hemos agrupado nuestros 3 indicadores sobre cantidad de alimentos consumidos en estos 2 indicadores. La Tabla 15 muestra estos indicadores según los tercios del área rural contruidos sobre la base del censo (ver sección 1.3). La información de esa tabla nos indica que los niveles de inseguridad alimentaria eran mucho menores en el área rural antes de la pandemia.

**Tabla 15. Indicadores de seguridad alimentaria en el área rural, según nuestra encuesta y otra encuesta realizada el 2017**

	Habían reducido el tamaño de ración de su comida respecto a lo habitual o habían saltado comidas			
	Encuesta del 2017		En el último mes	
	N	%	N	%
<b>Tercio medio</b>	1287	19% [ 16.8% ; 20.3% ]	108	67% [ 59.1% ; 74.2% ]
<b>Tercer superior</b>	1286	8% [ 06.7% ; 09.2% ]	356	53% [ 48.7% ; 57.5% ]
<b>Total</b>	958	9% [ 07.4% ; 10.4% ]	464	60% [ 56.1% ; 63.6% ]
	Habían pasado un día entero sin comida			
	Encuesta del 2017		En el último mes	
	N	%	N	%
<b>Tercio medio</b>	784	5% [ 03.7% ; 06.3% ]	106	19% [ 12.5% ; 25.2% ]
<b>Tercer superior</b>	174	3% [ 01.2% ; 05.7% ]	356	16% [ 12.8% ; 19.2% ]
<b>Total</b>	958	4% [ 03.1% ; 05.3% ]	462	17% [ 14.5% ; 20.3% ]

La Tabla 16 muestra los indicadores de inseguridad alimentaria de acuerdo al diseño original, para los grupos definidos según nivel socioeconómico. Tal como se esperaba, existe una relación positiva entre la probabilidad de sufrir inseguridad alimentaria y el nivel socioeconómico del hogar al que pertenece el informante. De todos los grupos de comparación presentados en la Tabla 16, el del quintil superior del área urbana es el que presenta mejores indicadores de seguridad alimentaria. Sin embargo, no es posible afirmar que estos hogares pudieron satisfacer sus necesidades de consumo de alimentos, pues incluso en este grupo el 21% tuvo que disminuir el tamaño de la ración y el 36% tuvo que disminuir el consumo de carne. Esto último nos permite afirmar que las políticas de focalización basadas en datos censales excluyen, en este contexto, a muchos hogares que necesitan ayuda; en otras palabras, una focalización que excluye al 20% más rico en una situación de pandemia tiene importantes problemas de subcobertura.

La disyuntiva entre los diferentes tipos de cobertura está relacionada con la Recomendación sobre los pisos de protección social, 2012 que forma parte del marco normativo de la OIT. Esta recomendación opta por la universalización de la protección social pues señala que los países deben establecer garantías que aseguren una “seguridad básica del ingreso” a todas las personas que la necesiten. A pesar de que la universalización es un tipo de cobertura que tiene tanto ventajas como desventajas, las ventajas de este esquema se incrementan notoriamente en contextos como el actual, en el que hasta los individuos del mayor nivel socioeconómico presentan problemas de inseguridad alimentaria.

**Tabla 16. El consumo de alimentos en el mes anterior a la encuesta**

	Urbano							
	No comió en todo el día		Omitió alguna comida principal		Disminuyó el tamaño del almuerzo		Menor consumo de carne	
	N	%	N	%	N	%	N	%
<b>Primer quintil</b>	401	16%	402	37%	404	59%	275	83%
	[ 13.4% ; 19.5% ]		[ 33.3% ; 41.3% ]		[ 54.9% ; 63.0% ]		[ 79.2% ; 86.7% ]	
<b>Segundo quintil</b>	347	8%	347	26%	346	45%	240	68%
	[ 05.9% ; 10.8% ]		[ 22.1% ; 29.8% ]		[ 40.7% ; 49.5% ]		[ 62.9% ; 72.9% ]	
<b>Tercer y cuarto quintil</b>	258	6%	257	16%	258	35%	189	50%
	[ 03.4% ; 08.2% ]		[ 12.5% ; 20.2% ]		[ 30.4% ; 40.2% ]		[ 43.7% ; 55.8% ]	
<b>Quinto quintil</b>	329	2%	327	9%	327	21%	273	36%
	[ 01.0% ; 03.8% ]		[ 06.0% ; 11.1% ]		[ 17.4% ; 24.8% ]		[ 31.1% ; 40.7% ]	
<b>Total</b>	1335	8%	1333	21%	1335	40%	977	57%
	[ 06.7% ; 09.2% ]		[ 19.5% ; 23.2% ]		[ 37.6% ; 42.0% ]		[ 54.5% ; 59.7% ]	
	Rural							
	No comió en todo el día		Omitió alguna comida principal		Disminuyó el tamaño del almuerzo		Menor consumo de carne	
	N	%	N	%	N	%	N	%
<b>Tercio medio</b>	106	19%	108	42%	108	63%	106	87%
	[ 12.5% ; 25.2% ]		[ 33.8% ; 49.6% ]		[ 55.2% ; 70.7% ]		[ 81.3% ; 92.3% ]	
<b>Tercio superior</b>	356	16%	355	32%	356	53%	348	74%
	[ 12.8% ; 19.2% ]		[ 27.7% ; 35.9% ]		[ 48.4% ; 57.2% ]		[ 70.3% ; 78.0% ]	
<b>Total</b>	462	17%	463	37%	464	58%	454	80%
	[ 14.5% ; 20.3% ]		[ 133.1% ; 40.5% ]		[ 54.1% ; 61.7% ]		[ 77.4% ; 83.5% ]	

N: Número de observaciones  
 [ ]: Intervalo de confianza al 90%





**EL EFECTO EN NIÑOS,  
NIÑAS Y ADOLESCENTES**

FOTO: JOSE OLCESE /  
PNUD PERÚ

## 4. El efecto en niños, niñas y adolescentes

En esta sección presentamos los resultados vinculados a diferentes dimensiones de bienestar de los niños, niñas y adolescentes. Estas dimensiones son el consumo de alimentos, el acceso a la salud, la carga de trabajo doméstico y el trabajo infantil. Antes de mostrar los resultados, mostramos las diferencias entre los cambios en el ingreso según la presencia de niños, niñas o adolescentes en el hogar.

### 4.1 Cambios en el ingreso

La Tabla 17 presenta los cambios en el ingreso, diferenciando a los hogares con al menos una niña, niño o adolescente de los hogares en los que no hay menores de edad, para el área urbana. Se puede apreciar que los cambios en el ingreso han sido muy similares entre los hogares con niñas, niños y/o adolescentes y los hogares conformados únicamente por adultos. Si dividimos a los hogares según el rango de los menores de edad, hay una mayor proporción de hogares con caídas en los ingresos entre aquellos que tiene a chicos entre 0 y 2 años entre sus miembros; sin embargo, las diferencias no son estadísticamente significativas.

Como se señala en la sección 2.2, en el caso del ámbito rural, los cambios en el ingreso se miden como el porcentaje de individuos para los que disminuyó el ingreso, separando aquellos cuya actividad principal es la actividad agropecuaria de aquellos cuya actividad principal es una actividad independiente no agropecuaria. En el primer caso se considera únicamente a aquellos que normalmente obtienen ingresos entre abril y agosto, mientras que en el segundo caso se considera a aquellos que no habían dejado su actividad independiente al momento de la encuesta (ver Tabla 10). Dentro de los hogares con menores de edad, 78% disminuyó su ingreso agropecuario, siendo este porcentaje de 82% en los hogares sin menores de edad. De otra parte, 78% de los hogares con niños, niñas o adolescentes obtuvo menores ingresos de su actividad no agropecuaria, siendo este porcentaje de 80 % para los hogares sin niños, niñas o adolescentes. Al igual que en el área urbana, entonces, la diferencia entre hogares según la presencia de niños, niñas y adolescentes es muy pequeña.

**Tabla 17. Cambio del ingreso según la presencia de niños, niñas y adolescentes, en el área urbana.**

	No trabaja	Trabaja			N
		Disminuyeron el ingreso	Mantuvo su ingreso igual	Mejóro su ingreso	
<b>Sin niños, niñas y adolescentes</b>	23% [ 19,1 ; 26,0 ]	53% [ 49,1 ; 57,4 ]	19% [ 15,8 ; 22,4 ]	5% [ 3,3 ; 7,0 ]	394
<b>Con niños, niñas y adolescentes</b>	25% [ 22,6 ; 27,5 ]	57% [ 54,1 ; 59,6 ]	13% [ 11,5 ; 15,2 ]	5% [ 3,5 ; 5,8 ]	876
<b>Con menores entre 0 y 2 años</b>	25% [ 20,4 ; 30,3 ]	62% [ 56,3 ; 67,4 ]	9% [ 6,0 ; 12,6 ]	3% [ 1,3 ; 5,5 ]	212
<b>Con menores entre 3 y 12 años</b>	25% [ 22,5 ; 28,0 ]	57% [ 54,1 ; 60,4 ]	14% [ 11,4 ; 15,8 ]	4% [ 2,7 ; 5,1 ]	675
<b>Con menores entre 13 y 18 años</b>	27% [ 22,8 ; 30,4 ]	55% [ 50,7 ; 59,2 ]	12% [ 9,6 ; 15,3 ]	6% [ 3,8 ; 7,7 ]	375

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%

## 4.2 Seguridad alimentaria

A continuación, se muestran los indicadores de consumo de alimentos, distinguiendo a los adultos de los niños, niñas y adolescentes. En el cuestionario de la encuesta se preguntó, para ambos periodos de referencia, si alguien del hogar había sufrido determinada situación de inseguridad alimentaria, como haber tenido que omitir una de las tres principales comidas. En caso de que se respondiese que sí, se consultó si la situación había sido sufrida solo por adultos, solo por menores de edad o por ambos. De esta forma podemos conocer cómo ha sido afectado el consumo de los menores de edad.

En la Tabla 18 y en la Tabla 19 se muestran los indicadores de consumo de alimentos para el área urbana y el área rural, distinguiendo el consumo de alimentos de los adultos del consumo de los menores de edad. Al mismo tiempo, se hace una distinción entre hogares según la presencia de niños, niñas o adolescentes y según los rangos de edad de estos.



Para el área urbana, la Tabla 18 muestra que, entre los adultos, el consumo en los hogares sin niños, niñas o adolescentes es estadísticamente igual al consumo en los hogares con menores de edad. Al mismo tiempo, el consumo de los adultos es menor que el consumo de los niños, niñas y adolescentes en los dos periodos de referencia. Sin embargo, el menor consumo de alimentos por parte de los niños no deja de ser preocupante. En los hogares en los que todos los menores de edad tienen entre 0 y 5 años, el 17% de los niños disminuyó el tamaño del almuerzo en el mes anterior a la encuesta.

La Tabla 19 nos muestra que, en el área rural, el consumo de los adultos es el mismo en los hogares sin niños, niñas o adolescentes y en los hogares que sí cuentan con población menor a 18 años. Para el área rural también se observa que el consumo de los niños, niñas y adolescentes es mayor que el de los adultos. Lamentablemente, al igual que en el área urbana, la protección que los niños han recibido de sus familias no ha podido evitar que sus indicadores de inseguridad alimentaria sean altos. Así, en el mes anterior a la encuesta, el porcentaje de niños de 5 años o menos que alguna vez omitió alguna comida principal es de 18% y el porcentaje que tuvo que disminuir el tamaño del almuerzo es de 40%, siendo estos porcentajes mucho mayores a los observados en el área urbana.

**Tabla 18. Consumo de alimentos según la presencia de niños, niñas y adolescentes, en el área urbana.**

		Urbano						N
		Desde el inicio de la cuarentena			En el último mes			
		No comió en todo el día	Omitió alguna comida principal	Disminuyó el tamaño del almuerzo	No comió en todo el día	Omitió alguna comida principal	Disminuyó el tamaño del almuerzo	
Hogares con menores de 0 a 5	Adultos	19% [ 16.2 ; 22.5 ]	37% [ 33.2 ; 40.9 ]	63% [ 58.9 ; 66.6 ]	9% [ 6.7 ; 11.2 ]	23% [ 19.4 ; 26.1 ]	43% [ 38.8 ; 46.7 ]	430
	Menores	11% [ 8.5 ; 13.5 ]	15% [ 12.2 ; 17.9 ]	27% [ 23.3 ; 30.4 ]	5% [ 3.1 ; 6.6 ]	8% [ 5.6 ; 9.9 ]	17% [ 14.2 ; 20.2 ]	430
Hogares con menores solo de 0 a 5	Adultos	23% [ 17.2 ; 28.7 ]	37% [ 30.6 ; 43.8 ]	64% [ 57.5 ; 70.7 ]	11% [ 7.1 ; 15.8 ]	21% [ 15.7 ; 26.9 ]	44% [ 37.0 ; 50.5 ]	147
	Menores	11% [ 6.7 ; 15.3 ]	14% [ 9.0 ; 18.4 ]	22% [ 16.0 ; 27.3 ]	4% [ 1.6 ; 7.1 ]	5% [ 1.9 ; 7.8 ]	13% [ 8.5 ; 17.7 ]	147
Hogares con menores de 6 a 12	Adultos	18% [ 15.6 ; 21.0 ]	35% [ 32.0 ; 38.7 ]	58% [ 54.9 ; 61.8 ]	7% [ 5.1 ; 8.6 ]	23% [ 19.6 ; 25.5 ]	41% [ 37.5 ; 44.4 ]	558
	Menores	12% [ 9.9 ; 14.4 ]	16% [ 13.9 ; 19.0 ]	27% [ 24.0 ; 30.2 ]	5% [ 3.3 ; 6.2 ]	9% [ 7.3 ; 11.4 ]	18% [ 15.7 ; 21.2 ]	558
Hogares solo con menores de 6 a 12	Adultos	17% [ 12.8 ; 21.7 ]	30% [ 24.8 ; 35.5 ]	48% [ 41.7 ; 53.4 ]	6% [ 3.0 ; 8.5 ]	21% [ 16.2 ; 25.7 ]	36% [ 30.4 ; 41.6 ]	199
	Menores	11% [ 7.6 ; 15.1 ]	14% [ 10.2 ; 18.4 ]	23% [ 17.8 ; 27.7 ]	4% [ 2.0 ; 6.8 ]	10% [ 6.1 ; 13.0 ]	16% [ 11.4 ; 20.0 ]	199
Hogares con menores de 13 a 18	Adultos	16% [ 13.3 ; 19.6 ]	32% [ 28.4 ; 36.4 ]	58% [ 53.8 ; 62.2 ]	6% [ 4.0 ; 8.0 ]	20% [ 16.2 ; 22.9 ]	42% [ 37.9 ; 46.3 ]	375
	Menores	13% [ 9.9 ; 15.6 ]	20% [ 16.2 ; 23.0 ]	32% [ 28.1 ; 36.0 ]	4% [ 2.2 ; 5.5 ]	10% [ 7.9 ; 13.1 ]	23% [ 19.2 ; 26.4 ]	375
Hogares sin NNAA	Adultos	17% [ 13.9 ; 19.6 ]	29% [ 25.1 ; 32.0 ]	46% [ 41.7 ; 49.4 ]	9% [ 6.9 ; 11.4 ]	21% [ 17.4 ; 23.7 ]	38% [ 33.9 ; 41.4 ]	462
Total de hogares	Adultos	12% [ 10.8 ; 13.8 ]	23% [ 21.3 ; 25.1 ]	39% [ 36.9 ; 41.3 ]	5% [ 4.0 ; 5.9 ]	15% [ 12.9 ; 16.1 ]	28% [ 25.7 ; 29.7 ]	1338
	Menores	12% [ 10.1 ; 13.7 ]	17% [ 14.5 ; 18.6 ]	27% [ 25.0 ; 29.9 ]	4% [ 03.3 ; 05.6 ]	9% [ 07.3 ; 10.5 ]	18% [ 16.2 ; 20.5 ]	869

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%

**Tabla 19. Consumo de alimentos según la presencia de niños, niñas y adolescentes, en el área rural.**

		Rural						
		Desde el inicio de la cuarentena			En el último mes			
		No comió en todo el día	Omitió alguna comida principal	Disminuyó el tamaño del almuerzo	No comió en todo el día	Omitió alguna comida principal	Disminuyó el tamaño del almuerzo	N
Hogares con menores de 0 a 5	Adultos	38% [ 31.8 ; 43.9 ]	55% [ 49.3 ; 61.7 ]	78% [ 72.8 ; 83.2 ]	18% [ 13.2 ; 22.8 ]	36% [ 29.6 ; 41.6 ]	62% [ 56.1 ; 68.3 ]	176
	Menores	27% [ 21.9 ; 33.1 ]	36% [ 30.2 ; 42.2 ]	46% [ 40.1 ; 52.5 ]	15% [ 10.2 ; 19.0 ]	23% [ 17.6 ; 28.1 ]	45% [ 38.6 ; 51.0 ]	176
Hogares con menores solo de 0 a 5	Adultos	28% [ 17.9 ; 38.8 ]	47% [ 35.6 ; 58.8 ]	77% [ 67.5 ; 86.9 ]	17% [ 8.1 ; 25.4 ]	32% [ 21.1 ; 42.8 ]	55% [ 43.6 ; 66.7 ]	53
	Menores	14% [ 5.9 ; 22.0 ]	23% [ 13.1 ; 32.5 ]	33% [ 21.9 ; 43.7 ]	12% [ 4.1 ; 19.0 ]	18% [ 9.1 ; 26.9 ]	40% [ 28.2 ; 50.9 ]	53
Hogares con menores de 6 a 12	Adultos	36% [ 30.5 ; 41.0 ]	55% [ 50.0 ; 60.8 ]	75% [ 70.3 ; 79.8 ]	17% [ 12.7 ; 20.9 ]	36% [ 30.5 ; 40.9 ]	55% [ 50.0 ; 60.8 ]	231
	Menores	28% [ 23.5 ; 33.4 ]	37% [ 31.9 ; 42.4 ]	51% [ 45.4 ; 56.3 ]	16% [ 12.0 ; 20.0 ]	27% [ 21.9 ; 31.5 ]	43% [ 37.2 ; 47.9 ]	231
Hogares solo con menores de 6 a 12	Adultos	30% [ 21.7 ; 39.3 ]	51% [ 41.0 ; 60.1 ]	71% [ 62.8 ; 80.8 ]	20% [ 12.4 ; 27.7 ]	35% [ 26.0 ; 44.2 ]	46% [ 37.4 ; 56.5 ]	77
	Menores	28% [ 19.4 ; 36.6 ]	32% [ 23.3 ; 41.1 ]	51% [ 41.8 ; 60.9 ]	18% [ 11.0 ; 25.8 ]	27% [ 18.7 ; 35.7 ]	36% [ 26.6 ; 44.9 ]	77
Hogares con menores de 13 a 18	Adultos	38% [ 31.3 ; 44.4 ]	54% [ 47.1 ; 60.6 ]	71% [ 64.9 ; 77.1 ]	14% [ 9.2 ; 18.5 ]	32% [ 26.1 ; 38.7 ]	58% [ 51.0 ; 64.3 ]	152
	Menores	31% [ 24.3 ; 36.7 ]	40% [ 33.4 ; 46.6 ]	54% [ 47.5 ; 60.9 ]	14% [ 9.2 ; 18.5 ]	27% [ 20.8 ; 32.7 ]	46% [ 39.2 ; 52.6 ]	152
Hogares sin NNAA	Adultos	28% [ 20.5 ; 34.8 ]	52% [ 43.5 ; 59.6 ]	66% [ 58.0 ; 73.2 ]	14% [ 8.3 ; 19.5 ]	37% [ 29.0 ; 44.5 ]	55% [ 47.0 ; 62.9 ]	108
Total de hogares	Adultos	26% [ 22.8 ; 29.5 ]	41% [ 37.0 ; 44.5 ]	56% [ 52.5 ; 60.1 ]	13% [ 10.0 ; 15.1 ]	26% [ 23.0 ; 29.8 ]	43% [ 39.1 ; 46.6 ]	464
	Menores	27% [ 22.7 ; 30.4 ]	35% [ 31.1 ; 39.5 ]	49% [ 44.4 ; 53.2 ]	15% [ 12.0 ; 18.2 ]	26% [ 22.1 ; 29.8 ]	42% [ 38.0 ; 46.6 ]	355

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%

### 4.3 Acceso a salud de las niñas, niños y adolescentes

¿Qué efecto ha tenido la pandemia en el acceso a los servicios de salud de los niños, niñas y adolescentes de hogares urbanos y rurales? Para la realización de este análisis hemos utilizado los siguientes indicadores, los cuales tienen como periodo de referencia desde que inició la cuarentena:

1. Si, desde el inicio de la cuarentena, alguien llevó a un establecimiento de salud (posta, centro de salud, clínica u hospital) al menor de edad que enfermó de algo diferente a COVID.
2. Si lo hubieran llevado a algún establecimiento de salud en caso de haber enfermado de lo mismo el año pasado.

Estos indicadores diferencian niñas y adolescentes mujeres de niños y adolescentes varones. Los resultados de la Tabla 20 muestran que en 33% de los hogares urbanos con menores de sexo femenino, enfermó al menos una niña o adolescente mujer; porcentaje que aumenta a 32% para el caso de niños o adolescentes varones. La tabla muestra que en 33% de estos hogares la menor fue llevada a un establecimiento de salud, mientras que en un 90% de los hogares la menor habría sido llevada a un centro de salud el año pasado. Para el caso de los varones, en 32% de los hogares en los que enfermó un niño o adolescente, este fue llevado a un centro de salud, siendo 81% el porcentaje de hogares en los que el menor habría sido atendido el año pasado. Estos resultados nos estarían indicando que hubo una amplia disminución del acceso a servicios de salud tanto para las niñas, niños y adolescentes.

Esta menor atención se puede entender básicamente por dos motivos. El primero es que, debido a la emergencia sanitaria decretada por el Gobierno, el 16 de marzo el Ministerio de Salud anunció la suspensión de consultas externas en sus establecimientos de salud, en hospitales, en EsSalud y en establecimientos de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional del Perú, para que se priorice la atención de los casos de coronavirus<sup>6</sup>. El restablecimiento de las consultas presenciales se fue dando desde junio de forma gradual y en función de los casos de coronavirus atendidos por establecimiento, por lo que el retorno de las consultas presenciales dependió de cada centro de salud. El segundo motivo es que las familias con niños, niñas o adolescentes pudieron haber adoptado medidas de protección para evitar que sus hijos se expusieran a un posible contagio, por lo que prefirieron no acudir a los centros de salud donde la probabilidad de contagio es mayor.

6. Más información en: <https://elperuano.pe/noticia-suspenden-consultas-externas-hospitales-del-minsa-y-essalud-93120.aspx>



**Tabla 20. Acceso a servicios de salud de las niñas, niños y adolescentes de los hogares urbanos**

	%	Intervalo de confianza al 90%	N
<b>Hogares con al menos una niña o adolescente mujer</b>	69%	[ 66.4% ; 71.5% ]	876
<b>Hogares en los que al menos una niña o adolescente mujer enfermó desde el inicio de la cuarentena</b> (como % de hogares con al menos una niña o adolescente mujer)	26%	[ 22.8% ; 28.7% ]	607
<b>Hogares en los que las niñas o adolescentes mujeres fueron llevadas a un centro de salud desde el inicio de la cuarentena</b> (como % de los hogares con al menos una niña o adolescente mujer que enfermó)	33%	[ 27.3% ; 39.2% ]	173
<b>Hogares en los que las niñas o adolescentes hubieran sido llevadas a un centro de salud el año pasado</b> (como % de los hogares con al menos una niña o adolescente mujer que enfermó)	90%	[ 85.9% ; 93.5% ]	174
	%	Intervalo de confianza al 90%	N
<b>Hogares con al menos un niño o adolescente varón</b>	71%	[ 68.9% ; 74.0% ]	876
<b>Hogares en los que al menos un niño o adolescente varón enfermó desde el inicio de la cuarentena</b> (como % de hogares con al menos un niño o adolescente varón)	30%	[ 27.1% ; 33.1% ]	627
<b>Hogares en los que los niños o adolescentes varones fueron llevados a un centro de salud desde el inicio de la cuarentena</b> (como % de los hogares con al menos un niño o adolescente varón que enfermó)	32%	[ 26.3% ; 37.3% ]	196
<b>Hogares en los que los niños o adolescentes varones hubieran sido llevados a un centro de salud el año pasado</b> (como % de los hogares con al menos un niño o adolescente varón que enfermó)	81%	[ 76.1% ; 85.5% ]	196

N: Número de observaciones

En el área rural, según la Tabla 21, en el 29% de los hogares con niñas o adolescentes mujeres al menos una de ellas enfermó desde que inició la cuarentena, mientras que en el caso de los varones este porcentaje fue de 25%. Solo en 29 % de estos hogares la niña o adolescente fue llevada a un centro de salud, mientras que en 82 % de estos hogares ella hubiera sido llevada a un centro de salud el año pasado. En el caso de los niños y adolescentes, el porcentaje de atención es menor, con un 25% de los hogares en los que el niño fue atendido, mientras que si hubiera enfermado de lo mismo el año pasado el menor hubiera sido llevado a un centro de salud en el 85% de los hogares. El porcentaje que fue llevado a un centro de salud es menor que en el área urbana, debido a que, además de los dos motivos de menor atención mencionados, se suma la limitación de transporte. Como consecuencia de esta limitación, el personal que atiende en las postas o las familias no habrían podido trasladarse hasta los establecimientos de salud.

**Tabla 21. Acceso a servicios de salud de las niñas, niños y adolescentes de los hogares rurales**

	%	Intervalo de confianza al 90%	N
<b>Hogares con al menos una niña o adolescente mujer</b>	67%	[ 66.4% ; 71.5% ]	356
<b>Hogares en los que al menos una niña o adolescente mujer enfermó desde el inicio de la cuarentena</b> (como % de hogares con al menos una niña o adolescente mujer)	30%	[ 22.8% ; 28.7% ]	225
<b>Hogares en los que las niñas o adolescentes mujeres fueron llevadas a un centro de salud desde el inicio de la cuarentena</b> acomó % de los hogares con al menos una niña o adolescente mujer que enfermó)	29%	[ 27.3% ; 39.2% ]	63
<b>Hogares en los que las niñas o adolescentes hubieran sido llevadas a un centro de salud el año pasado</b> (como % de los hogares con al menos una niña o adolescente mujer que enfermó)	82%	[ 85.9% ; 93.5% ]	63
	%	Intervalo de confianza al 90%	N
<b>Hogares con al menos un niño o adolescente varón</b>	71%	[ 67.5% ; 75.4% ]	356
<b>Hogares en los que al menos un niño o adolescente varón enfermó desde el inicio de la cuarentena</b> (como % de hogares con al menos un niño o adolescente varón)	31%	[ 26.0% ; 35.3% ]	266
<b>Hogares en los que los niños o adolescentes varones fueron llevados a un centro de salud desde el inicio de la cuarentena</b> (como % de los hogares con al menos un niño o adolescente varón que enfermó)	25%	[ 16.9% ; 32.5% ]	85
<b>Hogares en los que los niños o adolescentes varones hubieran sido llevados a un centro de salud el año pasado</b> (como % de los hogares con al menos un niño o adolescente varón que enfermó)	85%	[ 78.8% ; 91.7% ]	85

N: Número de observaciones

En resumen, los resultados nos muestran que, debido a la pandemia, los servicios de salud se han visto interrumpidos afectando al tratamiento y seguimiento de la salud de las niñas, niños y adolescentes tanto en el área urbana como en el área rural, lo cual desafía al sistema de salud a encontrar estrategias alternas para que el acceso a los servicios de salud sea continuo.

## 4.4 Carga de trabajo de los niños, niñas y adolescentes

En esta sección mostraremos la repercusión que ha tenido la pandemia en la carga doméstica asignada a las niñas, niños y adolescentes del hogar del entrevistado. Dicha repercusión la desagregaremos para cada ámbito de estudio (urbano y rural). Adicionalmente, mostraremos los cambios en el trabajo infantil, en este caso, solo para el área rural.

Tomando como base los hogares con niñas, niños y adolescentes mayores a 6 años del ámbito urbano, podemos observar que en 30% de ellos se registra un incremento en las labores domésticas de los menores de edad, mientras que en el ámbito rural ocurre lo mismo en poco menos de la mitad de los hogares. La Tabla 22 muestra la desagregación de estas cifras según sexo del menor. La información desagregada muestra que en el sector rural el incremento en el trabajo doméstico de las niñas es mayor al de los varones.

**Tabla 22. Hogares en los que los niñas, niños y adolescentes aumentaron su dedicación a las tareas de la casa**

	Urbano		Rural	
	N	%	N	%
<b>Hogares en los que algún menor de edad aumentó su dedicación a las tareas domésticas 1/</b>	869	30%	355	47%
	[ 27.2 ; 32.3 ]		[ 42.3 ; 51.1 ]	
<b>Hogares en los que alguna menor de edad mujer aumentó su dedicación a las tareas domésticas 2/</b>	599	29%	239	46%
	[ 25.9 ; 32.0 ]		[ 40.6 ; 51.6 ]	
<b>Hogares en los que algún menor de edad varón aumentó su dedicación a las tareas domésticas 3/</b>	621	26%	254	37%
	[ 22.7 ; 28.5 ]		[ 31.7 ; 41.5 ]	

1/ Como porcentaje de los hogares con menores de edad mayores de 6 años

2/ Como porcentaje de los hogares con menores de edad mujeres mayores de 6 años

3/ Como porcentaje de los hogares con menores de edad varones mayores de 6 años

N: Número de observaciones

[ ]: Intervalo de confianza al 90%

En relación con el trabajo infantil en el área rural, los resultados indican que en 15% de los hogares rurales con niñas, niños o adolescentes mayores de 6 años se puso a trabajar a un menor de edad que antes no trabajaba.

Los resultados, tanto del trabajo doméstico como del no doméstico, muestran un incremento en las labores realizadas por niñas, niños y adolescentes en desmedro de sus horas dedicadas a educación y entretenimiento. La educación a distancia pudo haber influido en este incremento, puesto que la mayor presencia del niño en casa, puede haber llevado a que se le solicite que ayude más tanto en las



**INGRESOS POR TRABAJO**

**Y TRABAJO DOMÉSTICO EN**

**PERSPECTIVA DE GÉNERO**

FOTO: JASMIN RAMIREZ ROMERO /  
PNUD PERÚ

## 5. Ingresos por trabajo y trabajo doméstico en perspectiva de género

### 5.1 Los ingresos por trabajo en el área urbana, según género

La Tabla 23 muestra el porcentaje que mantuvo o mejoró su ingreso según género. El 22% de los varones pudo preservar su ingreso mientras solo el 15% de las mujeres pudo hacerlo. Estos datos contrastan con los presentados por Gamero y Pérez (2020), según los cuales el ingreso laboral habría disminuido más para los hombres que para las mujeres. Aunque nosotros no medimos el cambio en el ingreso promedio, sino el porcentaje que no ha disminuido su ingreso, existe otro factor que puede hacer que los resultados vayan en direcciones opuestas. En nuestro caso, los resultados capturan el cambio en el ingreso sufrido por un grupo de personas, mientras que en el caso de los datos presentados por Gamero y Pérez (2020), el ingreso promedio se calcula considerando a la población ocupada en cada periodo.

En la Tabla 23 se puede observar que el porcentaje de individuos que se mantiene trabajando en empresas grandes es mayor para los hombres que para las mujeres. Sin embargo, en términos absolutos la diferencia entre estas dos proporciones es pequeña.

Algo que llama la atención en la Tabla 23 es la gran diferencia en el porcentaje de población sin empleo: entre las mujeres, 36% de las informantes pasó a estar sin empleo, mientras que entre los hombres este porcentaje fue de 14%. Este indicador es muy importante porque está asociado a una caída drástica en el ingreso por trabajo. La Tabla 24 muestra cómo varía la probabilidad de no tener empleo según género y nivel socioeconómico. Es posible observar que la diferencia por género es estadísticamente la misma, al margen del nivel socioeconómico del hogar al que pertenece el informante.

La literatura para el caso peruano ha señalado que el trabajo realizado por mujeres tiene características que lo diferencian del realizado por varones. Ñopo y Jaramillo (2020) señalan, por ejemplo, que las mujeres tienen una mayor probabilidad de trabajar a tiempo parcial, de manera independiente e informal. En nuestra encuesta, el 32% de las mujeres del área urbana tiene un empleo independiente de tipo informal, mientras que este porcentaje es de 24 % para los varones. Como hemos señalado líneas arriba, en la sección 2.1.3, el trabajo informal tiende a ser menos productivo, por lo que es más probable que estas unidades dejen de ser viables en un contexto de pandemia. La informalidad, por otro lado, limita la posibilidad de acceder a las ayudas que el gobierno está brindando a las unidades de producción, tema que veremos en la sección 7.2

Otro factor relacionado al tipo de trabajo que realizan las mujeres y que podría explicar las diferencias de género es el riesgo del sector en que trabajaban antes de la cuarentena. La Tabla 24 presenta el porcentaje de informantes que antes de la cuarentena trabajaba en sectores de riesgo nulo y de riesgo alto. La proporción de informantes que trabajaba en sectores de riesgo alto es mucho mayor para las mujeres que para los hombres, diferencia que contribuye a explicar las menores tasas de ocupación entre las mujeres.

La Tabla 25 muestra cómo varía la probabilidad de no tener empleo según el género y el nivel socioeconómico del informante. Es posible observar que la diferencia por género es mayor en los estratos socioeconómicos más bajos, tema que vale la pena explorar en un futuro cercano.

Por último, la Tabla 26 muestra la proporción de personas que, al momento de la encuesta no tenía empleo, según género y presencia de niños, niñas y adolescentes en el hogar. Para las mujeres se observa que la probabilidad de no tener empleo es mayor cuando hay menores de edad en el hogar. Sin embargo, esta diferencia no es estadísticamente significativa. Por otro lado, es interesante notar que aún cuando no hay menores de edad en el hogar la proporción de mujeres que pasó a estar sin empleo es bastante mayor que la de varones. Esto significa que hay un factor que va más allá del cuidado de los niños, que explica el menor empleo de las mujeres luego de la cuarentena.

**Tabla 23. Situación laboral, según género en el área urbana**

En Setiembre de 2020:					
Sexo	Mantuvo o mejoró su ingreso	Pasó a estar sin empleo	Trabaja en empresas de +51 trabajadores	Trabaja en el sector público	N
Mujer	15% [ 12.4 ; 17.1 ]	36% [ 32.4 ; 38.7 ]	3% [ 2.2 ; 4.6 ]	8% [ 6.3 ; 9.9 ]	230
Varón	25% [ 22.0 ; 27.3 ]	14% [ 12.2 ; 16.4 ]	7% [ 5.2 ; 8.3 ]	10% [ 8.1 ; 11.9 ]	714
<b>Total</b>	20% [ 18.2 ; 21.8 ]	24% [ 22.3 ; 26.1 ]	5% [ 4.2 ; 6.2 ]	9% [ 7.8 ; 10.4 ]	1338

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%



**Tabla 24. Porcentaje de individuos que trabajaba en sectores de distintos niveles de riesgo, según género.**

Antes de la cuarentena			
Sexo	Trabajaba en un sector de riesgo nulo o bajo	Trabajaba en un sector de alto riesgo	N
Mujer	3% [ 1.6 ; 3.9 ]	55% [ 51.9 ; 59.0 ]	525
Hombre	6% [ 4.6 ; 7.8 ]	33% [ 30.2 ; 36.6 ]	589
<b>Total</b>	5% [ 3.5 ; 5.6 ]	44% [ 41.4 ; 46.3 ]	1114

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%

**Tabla 25. Proporción de informantes sin empleo en el área urbana, según nivel socioeconómico y género**

En Setiembre de 2020:				
Quintil de NSE	Tasa de desempleo, mujeres	Tasa de desempleo, varones	Diferencia (mujeres - hombres)	N
Quintil 1 y 2	44% [ 40.0 ; 48.4 ]	20% [ 16.6 ; 23.4 ]	24% [ 18.8 ; 29.6 ]	751
Quintil 3 y 4	30% [ 23.2 ; 37.3 ]	9% [ 5.2 ; 13.5 ]	21% [ 12.8 ; 29.0 ]	258
Quintil 5	23% [ 17.1 ; 29.4 ]	14% [ 9.5 ; 17.5 ]	10% [ 2.4 ; 17.1 ]	329
<b>Total</b>	36% [ 32.4 ; 38.7 ]	14% [ 12.1 ; 16.4 ]	21% [ 17.0 ; 25.5 ]	1338

N: Número de observaciones  
[ ]: Intervalo de confianza al 90%

**Tabla 26. Situación de empleo al momento de la encuesta según presencia de menores de edad en el hogar y género**

		Sin empleo	Intervalo de confianza al 90%	N
<b>Mujer</b>	<b>Sin niños, niñas y adolescentes</b>	34%	[ 27.4 ; 39.7 ]	162
	<b>Con menores entre 0 y 2 años</b>	38%	[ 30.4 ; 46.0 ]	108
	<b>Con menores entre 3 y 12 años</b>	37%	[ 32.6 ; 41.1 ]	357
	<b>Con menores entre 13 y 18 años</b>	36%	[ 30.7 ; 42.2 ]	192
<b>Varón</b>	<b>Sin niños, niñas y adolescentes</b>	15%	[ 10.8 ; 18.5 ]	232
	<b>Con menores entre 0 y 2 años</b>	12%	[ 7.0 ; 17.8 ]	104
	<b>Con menores entre 3 y 12 años</b>	13%	[ 9.8 ; 16.0 ]	318
	<b>Con menores entre 13 y 18 años</b>	17%	[ 12.1 ; 21.2 ]	183

## 5.2 Carga de trabajo doméstico en adultos

La desigualdad en la distribución de los tiempos para el cuidado del hogar entre mujeres y varones es un hecho: dicha actividad es asumida principalmente por las primeras. Según la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo-ENUT (2010), en el área urbana la dedicación de las mujeres al trabajo doméstico es mayor que la de los varones en 24 horas semanales, mientras que en el ámbito rural esta diferencia es de 31 horas semanales (ver Tabla 26). Las horas adicionales de trabajo doméstico no compensan la menor cantidad de horas que las mujeres invierten en el trabajo remunerado: en el área urbana los hombres trabajan 18 horas más, mientras que, en el área rural, ellos trabajan 21 horas más que las mujeres en este tipo de trabajo.

**Tabla 27. Tiempo promedio semanal dedicado a las actividades domésticas y no domésticas remuneradas de las personas de 18 años a más, según sexo y estrato**

	Urbano		Rural	
	Varón	Mujer	Varón	Mujer
<b>Trabajo no doméstico remunerado</b>	39:44	21:14	38:10	14:47
<b>Trabajo doméstico</b>	13:31	37:38	19:42	50:23
<b>Actividad culinaria</b>	01:51	11:25	05:00	20:55
<b>Aseo de la vivienda</b>	02:48	06:28	02:56	06:16
<b>Cuidado y confección de ropa</b>	01:33	04:43	01:34	07:51
<b>Reparación, construcción y mantenimiento de la vivienda</b>	00:39	00:07	01:08	00:07
<b>Cuidado de bebés, niños y adolescentes</b>	02:23	07:20	02:21	06:21
<b>Cuidado de miembros del hogar enfermos</b>	00:20	00:43	00:25	00:48
<b>Compras para el hogar</b>	01:49	03:19	02:18	02:43
<b>Gerencia y organización del hogar</b>	01:31	02:21	01:36	01:53
<b>Cuidado de huertos y crianza de animales del hogar</b>	00:24	00:38	02:17	03:13
<b>Cuidado de miembros del hogar enfermos dependientes</b>	00:07	00:29	00:03	00:11

Nota: Los valores están en horas (hh:mm). Fuente: ENUT 2010

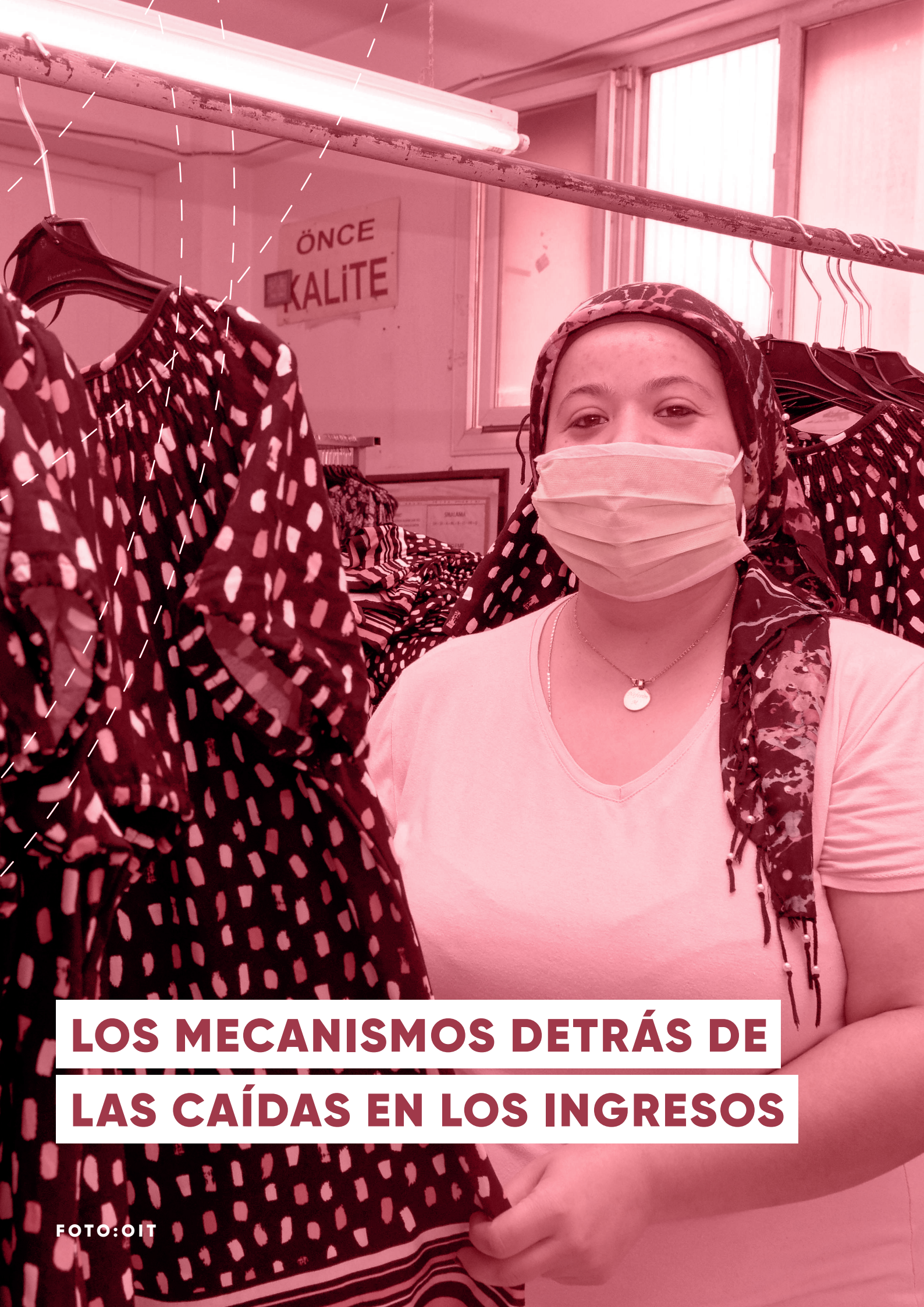
En la encuesta se consultó a los informantes si percibían un incremento en las horas dedicadas a las tareas de la casa como cocinar, lavar y cuidar a niños. La Tabla 27 muestra los resultados para grupos definidos según la presencia de niños, niñas o adolescentes y según los rangos de edad de estos. El porcentaje de entrevistados que presenta incrementos en la dedicación a las labores domésticas es similar para las mujeres y los varones que no tienen menores de edad en el hogar. Al mismo tiempo, el aumento en el trabajo doméstico es mayor para las mujeres que para los varones cuando hay niños de 2 años o menos en el hogar. Sin embargo, esta diferencia es estadísticamente igual a cero.

**Tabla 28. Cambio en el tiempo dedicado al trabajo doméstico, según sexo del informante y tenencia de menores de edad en el hogar, en el área urbana**

		No aumentó	Aumentó entre 1 y 5 horas	Aumentó entre 6 y 10 horas	Aumentó en más de 10 horas	N
<b>Mujer</b>	<b>Sin niños, niñas y adolescentes</b>	35% [ 29.1 ; 40.9 ]	34% [ 28.0 ; 39.7 ]	22% [ 16.5 ; 26.7 ]	7% [ 4.1 ; 10.5 ]	180
	<b>Con menores entre 0 y 2 años</b>	12% [ 6.9 ; 17.4 ]	33% [ 25.9 ; 41.0 ]	20% [ 13.8 ; 26.7 ]	32% [ 24.1 ; 39.0 ]	108
	<b>Con menores entre 3 y 5 años</b>	15% [ 10.0 ; 19.7 ]	31% [ 25.0 ; 37.7 ]	20% [ 15.0 ; 26.0 ]	29% [ 22.7 ; 35.0 ]	148
	<b>Con menores entre 6 y 12 años</b>	15% [ 11.8 ; 18.8 ]	32% [ 27.7 ; 36.7 ]	23% [ 19.0 ; 27.2 ]	27% [ 22.7 ; 31.3 ]	292
	<b>Con menores entre 13 y 18 años</b>	20% [ 15.2 ; 24.8 ]	31% [ 25.3 ; 36.4 ]	23% [ 18.4 ; 28.5 ]	24% [ 18.7 ; 28.9 ]	192
<b>Varón</b>	<b>Sin niños, niñas y adolescentes</b>	34% [ 29.3 ; 38.6 ]	32% [ 27.5 ; 36.7 ]	23% [ 18.5 ; 26.7 ]	10% [ 7.1 ; 13.0 ]	282
	<b>Con menores entre 0 y 2 años</b>	22% [ 15.6 ; 29.3 ]	32% [ 23.9 ; 39.1 ]	15% [ 9.1 ; 20.7 ]	31% [ 23.5 ; 38.7 ]	104
	<b>Con menores entre 3 y 5 años</b>	15% [ 9.4 ; 19.9 ]	38% [ 31.2 ; 45.6 ]	21% [ 15.1 ; 27.1 ]	25% [ 18.8 ; 31.7 ]	127
	<b>Con menores entre 6 y 12 años</b>	19% [ 15.3 ; 23.3 ]	35% [ 30.2 ; 39.8 ]	21% [ 16.9 ; 25.2 ]	23% [ 19.2 ; 27.8 ]	266
	<b>Con menores entre 13 y 18 años</b>	20% [ 15.2 ; 25.0 ]	34% [ 28.6 ; 40.3 ]	19% [ 14.0 ; 23.5 ]	26% [ 20.2 ; 30.8 ]	183

[ ]: Intervalo de confianza al 90%  
N: Número de observaciones





ÖNCE  
KALİTE

**LOS MECANISMOS DETRÁS DE  
LAS CAÍDAS EN LOS INGRESOS**

FOTO:OIT



## 6. Los mecanismos detrás de las caídas en los ingresos

Tal como hemos visto hasta el momento, la pandemia ha traído una reducción significativa de los ingresos por trabajo, lo que se ha traducido en un menor consumo de alimentos. Las importantes reducciones en los ingresos se deben a las restricciones sanitarias derivadas como consecuencia de COVID-19. Para comprender cuál es el efecto de las restricciones sanitarias sobre el nivel de producción de la economía, hemos dividido los efectos de COVID-19 en dos grupos.

Un primer grupo de efectos incluye a: la imposibilidad de trabajar durante la cuarentena, la menor demanda por los servicios y productos de los sectores de riesgo y la incertidumbre con respecto a la duración de la pandemia. A este grupo lo denominamos "efectos directos".

El segundo grupo contiene a los efectos indirectos, los cuales se derivan del primer grupo de efectos. Como consecuencia de los efectos directos, las unidades de producción enfrentan restricciones de liquidez que les impiden operar a niveles óptimos. Al mismo tiempo, la demanda agregada disminuye, pues los hogares cuentan con pocos ingresos.

La conjunción de los efectos directos e indirectos puede llevar al quiebre de empresas, el que tiene efectos de largo plazo en la economía, que persisten aún luego de controlada la pandemia (Didier et al., 2020). Basados en varios estudios, Didier et al (2020) señalan que las empresas invierten tiempo en desarrollar relaciones con un conjunto de agentes, tales como proveedores, trabajadores y arrendadores; por lo tanto, la destrucción de empresas hace que lo invertido en estas relaciones se pierda para la economía en su conjunto.

En caso de que muchas empresas quiebren, la recuperación económica, en la etapa posterior a la pandemia, implicará la creación de nuevas empresas, por lo que será necesario que el país cuente con empresarios con el capital suficiente y con la disposición a invertir y a reemplazar a las unidades que han desaparecido; requisito que probablemente no se cumple en el caso peruano. Por otro lado, luego de superada la pandemia, las nuevas empresas tendrán que invertir en estas relaciones, inversión que tomará tiempo, y que demorará el retorno a los niveles de producción pre pandemia.

Al mismo tiempo, la expansión de los niveles de producción de las unidades que sobreviven no será automática pues implica un proceso de búsqueda de trabajadores adecuados (Brunnermeier y Krishnamurthy, 2020). También existe evidencia que muestra (para las economías avanzadas) que las restricciones de liquidez sufridas durante la crisis afectan los niveles de producción posteriores

a la crisis de las firmas que logran sobrevivir (Duval et al (2017)). Por ello, las restricciones de liquidez generadas durante la pandemia tendrán un impacto en el nivel de operación de la empresa aun luego de que hayamos controlado al COVID-19.

Los efectos directos y los efectos indirectos constituyen restricciones que afectan el nivel de operaciones de las unidades de producción. Para poder comprender mejor los efectos directos e indirectos hemos realizado entrevistas en las que indagamos por las restricciones que enfrentan las unidades de producción en este nuevo contexto. La metodología seguida para la selección de los informantes de las entrevistas ya ha sido presentada en la primera sección.

Las entrevistas nos permiten entender cómo se plasman estas restricciones en la realidad económica de estas unidades. La primera parte de esta sección presenta los hallazgos del análisis cualitativo que están relacionados con este tema. Como parte de las entrevistas, también hemos incluido preguntas sobre las relaciones de la unidad de producción con sus trabajadores, sus proveedores y otros agentes. Sobre la base de estas preguntas, podremos aproximarnos al costo de la destrucción de empresas y, por lo tanto, a las restricciones a la recuperación, luego de superada la pandemia. La segunda parte de esta sección presenta los hallazgos de las entrevistas vinculados con el tiempo que toma desarrollar estas relaciones.

## **6.1 Las restricciones que enfrentan las unidades de producción**

En esta sección mostramos los hallazgos de las entrevistas relacionados con las restricciones que enfrentan las unidades de producción. Cabe recordar que las entrevistas se realizaron a funcionarios de empresas y a trabajadores independientes de los sectores construcción y textil.

En las entrevistas la restricción asociada a una menor demanda aparece de manera muy frecuente y, en algunos casos, también aparecen las restricciones de liquidez. A continuación, se realizará una síntesis de las experiencias vinculadas a estas dos restricciones.

### **La caída de la demanda (directa e indirecta) de bienes y servicios:**

Es posible identificar la persistencia de una retracción de dos tipos de demanda: aquella que solicita de manera directa los bienes y servicios de las unidades de producción (demanda directa), y aquella que solicita los bienes y servicios de las empresas que tienden a contratar a estas unidades para la realización de sus operaciones (demanda indirecta). En ese sentido, se ha podido hallar que ambos tipos de demanda se han visto reducidas, generando un impacto negativo en los ingresos de las empresas y los trabajadores independientes.



Tal es el caso de una de las empresas que venía ofreciendo servicios de construcción de obras para el sector de retail, principalmente a cadenas de restaurantes y tiendas de conveniencia. De acuerdo con el representante legal de esta empresa de construcción, actualmente se encuentran trabajando al 40% de los niveles de operación previos a la crisis sanitaria. Para él, una de las principales restricciones para la recuperación de la empresa es la baja demanda del nicho en el que operaba, es decir, el sector retail, el cual ha presentado una fuerte caída en sus operaciones e ingresos debido, probablemente, a que se trata de un rubro de alto riesgo de contagio. En ese sentido, mientras las empresas de retail tengan limitaciones en sus operaciones, tampoco podrán demandar la construcción de nuevos locales. Sobre la reducción de la demanda de esta empresa, el representante legal indicó:

*“Nuestros contratos se han rescindido y definitivamente [...] nos ha pegado bastante fuerte (la pandemia) y sabiendo que nuestras proyecciones ahora son nulas, porque nosotros trabajamos en el sector retail, y es lo último que se está abriendo, entonces para nosotros el impacto ha sido bastante duro, en nuestras proyecciones, en su totalidad, y en obras que teníamos ganadas se rescindieron, y en general bajamos en 50% de nuestra capacidad operativa” (Representante legal de empresa de construcción).*

Una de las empresas del rubro de comercio textil también ha visto reducida su demanda indirecta al punto de no poder volver a operar hasta la fecha. El dueño de la empresa indicó que esta producía y vendía prendas de vestir para otra intermediaria de mayor tamaño, la cual a su vez vendía estos productos a una de las tiendas grandes más importantes del país. De acuerdo con el entrevistado, la tienda en cuestión quedó totalmente paralizada cuando inició la inamovilidad social obligatoria, lo cual cortó completamente la cadena de suministro. Actualmente, dicha tienda ya se encuentra operativa en el mercado; sin embargo, debido a que sus niveles de venta fueron nulos durante el periodo de cuarentena estricta, no hubo variaciones en su nivel de stock. La empresa intermediaria decidió cerrar sus operaciones de manera permanente hasta el año 2021, puesto que se calcula que el stock que quedó disponible en la tienda se agotará el próximo año. En ese sentido, la empresa del entrevistado se vio en la necesidad de buscar nuevos clientes, suspender temporalmente a sus trabajadores e inclusive vender algunos de sus activos. Actualmente, la producción de prendas de vestir y productos textiles se encuentra únicamente a cargo del entrevistado, y solamente se encuentra operando para la producción de muestras con el fin de conseguir algún nuevo cliente, lo cual ha reducido considerablemente sus ingresos. Sobre ello, el entrevistado indicó:

*“(La empresa no está operando actualmente) porque mis clientes no me proveen mi mercadería, como mis clientes también están cerradas sus empresas [...], como son más grandes que yo, se acogieron a una ley que dio el Estado [...], a sus trabajadores los mandaban por 2 o 3 meses, ya y bueno, ellos son más grandes que yo, se acogieron a esa ley [...], motivo de eso como esas empresas trabajan para Saga, Ripley, y eso ahorita no está funcionando todavía, como tienen bastante mercadería en stock, no hacen pedido [...]. Esas empresas tienen cerradas sus empresas hasta el 2021, creo. [...] Yo le hago servicio a las empresas más grandes, y las empresas más grandes le proveen a Ripley, Saga” (Dueño de empresa de comercio textil).*

Otra de las empresas de construcción que venía ofreciendo servicios de remodelación e implementación de obras se ha visto en la necesidad de reducir significativamente sus precios, lo cual indicaría una reducción de la demanda de este tipo de trabajos en el mercado. Así, si bien muchas de las actividades que esta empresa realizaba antes de la llegada de la crisis sanitaria han sido retomadas, se han visto en la obligación de bajar sus precios. Sobre este punto, el gerente de proyectos indicó:

*“Los precios que nosotros damos [...], no hay tanto margen para poder tener ganancias [...], todo el mundo ha bajado sus precios y tenemos que ser un poco más competitivos, [...]. Ahora, en estos momentos, hemos tenido que reducir los costos (precios) porque los clientes siempre piden que les bajes un poco el precio, entonces a eso hay que también buscar un poco de gente que nos pueda tener un poco de margen de ganancia” (Gerente de proyectos de empresa de construcción).*

La reducción de los precios de la empresa es un reflejo de una menor demanda de este tipo de servicios. Por otro lado, si bien esta disminución obedece a las condiciones y fuerzas del mercado, también puede ser vista como una estrategia racional para evitar que la empresa perezca.

También ha podido identificarse el caso de una empresa que operaba como administradora de proyectos inmobiliarios, cuyo modo de funcionamiento consistía en la construcción de edificaciones a través de los recursos aportados por inversionistas particulares que buscan rentabilizar su dinero a través de la venta de viviendas multifamiliares. Si bien con la reanudación de las actividades económicas dispuesta por el gobierno peruano, la empresa ha logrado vender varios de los departamentos que quedaron disponibles antes de la llegada de la cuarentena, la demanda de nuevas viviendas también ha mostrado una retracción significativa y la venta se ha ralentizado. El entrevistado mencionó:

*“Hay departamentos que todavía falta vender, cosa que antes se vendía todo [...], ahora ha bajado el tema del interés de venta de departamentos, el tema, también, del personal que poco a poco estamos ingresando, básicamente es eso, [...] la economía tampoco no está mala, pero tampoco está buena, no está regular [...], entonces si la economía está buena, pues trabajamos al 100%, si la economía está regular lógicamente que baja el porcentaje, todo va de la mano” (Gerente general de empresa de construcción).*

En el caso de una de las empresas del rubro de comercio textil, también ha podido identificarse que la reducción de la demanda ha sido una de las principales restricciones para retornar a los niveles previos de operación. Actualmente, la empresa ha tenido que desarrollar nuevos giros de negocio para permanecer operativa en el mercado y obtener cierto margen de utilidades: desde el periodo de cuarentena estricta, a mediados de marzo del presente año, ha empezado a operar en la venta de alimentos y bienes de primera necesidad. Una vez que las medidas de aislamiento empezaron a relajarse a inicios de julio, varios de los giros de negocio también fueron reactivados; sin embargo, para el caso concreto de la venta de productos textiles, la recuperación se ha presentado lenta y actualmente dicho rubro se encuentra operando a un 20% de las capacidades que tenía antes de la crisis sanitaria. El principal motivo por el que dicho rubro no ha logrado reactivarse con normalidad, según la persona entrevistada, es que la demanda de este tipo de bienes se ha reducido considerablemente, ya que estos productos no son considerados como necesarios dentro de las canastas de bienes consumidos por los agentes económicos. Así, debido a que muchas actividades se han visto restringidas, tales como reuniones sociales o actividades relacionadas al ocio, los consumidores no ven necesario adquirir productos textiles. Sobre ello, la persona entrevistada indicó:

*“¿Por qué no se está reactivando (el comercio textil)? Porque antes había la necesidad de compra, por ejemplo, de un sábado, que tú tienes un evento por ejemplo ¿no? y tú necesitas comprarte un saco, necesitas comprarte una corbata, porque tienes el evento. Ahora ese sábado ya no tienes el evento. O de repente tenías que comprar un regalo para tu mamá o la ibas a ir a visitar, pero ahora ya no [...], entonces al no ir, tampoco lo compras, porque no tienes la necesidad de comprarlo. ¿Para qué lo vas a comprar? ¿O por qué te vas a poner, de repente un polo, si voy a estar el domingo en mi casa? ¿A dónde voy a ir? Antes no pues ¿no?, antes decías “No, pues el domingo me voy con mis amigos y voy a hacer esto y voy a comprar el otro o voy a ir a pasear, voy a dar una vuelta por acá y de repente si veo algo bonito me lo compro””. (Representante legal de empresa de comercio textil).*

Al igual que las empresas formales del rubro de construcción y comercio textil, las empresas informales y los trabajadores independientes han visto reducida la demanda de los bienes y servicios que ofrecen en el mercado. Se logró entrevistar al dueño de una empresa de construcción informal, es decir, que no se encuentra registrada o carece de estatus jurídico, la cual permaneció totalmente inoperativa una vez que se decretó el aislamiento social obligatorio el día 16 de marzo del presente año. Esta empresa ha tenido que enfrentar restricciones de demanda, lo cual se ha reflejado en la reducción de los precios de los servicios que venía ofreciendo en el mercado. De acuerdo con el entrevistado, muchos de sus clientes se han visto en la necesidad de solicitar precios más económicos para las obras que ofrece la empresa, y él ha tenido que aceptar estos nuevos acuerdos. De acuerdo con el entrevistado, la crisis sanitaria ha impactado negativamente en los niveles de ingresos de los hogares, lo cual ha generado un efecto negativo en las oportunidades de la empresa. Sobre ello, el dueño de esta empresa de construcción dijo:

*“La gente quiere hacer cosas, pero parece que el tema económico todavía les es un poquito esquivo, pero bueno, ahí nosotros damos facilidades; por ejemplo, avanzamos de acuerdo a sus posibilidades, por ejemplo, la estructura se la armamos, y la parte final del acabado ya cuando tenga plata, tampoco no le exigimos al 100%. [...] Por ejemplo, el departamento que estoy pintando es de un cliente que se ha visto en la necesidad de regresar a la casa de sus padres y está dejando el departamento en el cual estuvo viviendo tres años, imagínate. Esa es la situación, y yo le estoy cobrando prácticamente el 50% de lo que cobro normalmente [...]. A esa situación es a la que hemos llegado” (Dueño de empresa informal de construcción).*

Asimismo indicó:

*“Antes en un mes agarraba a veces seis, siete trabajos [...] (Ahora) ha bajado [...], a uno o dos, y eso, y son trabajos pequeños, encima tienes que cobrar menos. Hice la prueba, hace poco saqué presupuestos de clientes que me habían recomendado otros clientes y, bueno, [...] estuve cobrándole precio normal y al cliente le pareció mucho, o sea, incluso yo le cobré un 10% menos todavía como para poder agarrar ese trabajo, y la clienta parece que no [...], nada. [...] “¿Qué está pasando?”, dije, “acabo de perder dos trabajos, pero si estoy cobrando un precio mucho menor de lo que debería cobrar de repente” y bueno, no lo pude lograr [...], entonces la situación se está poniendo un poco caótica en ese aspecto, si eso sigue así, bueno, no sé hasta cuándo seguirá” (Dueño de empresa informal de construcción).*

En el caso de uno de los trabajadores independientes del rubro de construcción que también estuvo totalmente inoperativo durante el periodo de cuarentena estricta, este indicó que no ha habido grandes dificultades para la reanudación de sus trabajos, ya que ha contado con los contactos y el capital social para poder reinsertarse en el mercado laboral. Este trabajador logró conseguir nuevas obras a través de las recomendaciones de conocidos y amigos, quienes suelen sugerir su participación en la realización de trabajos. El entrevistado indicó que actualmente se encuentra trabajando en una nueva obra como ayudante, y si bien ha percibido que no ha habido una reducción en la cantidad de trabajo que ofrece en el mercado, es decir, ha logrado conseguir el mismo número de trabajos que tenía antes de la llegada de la crisis sanitaria en el Perú, su nivel de ingresos se ha reducido, y percibe actualmente una remuneración de 370 soles semanales en comparación a los 400 soles que solía recibir por los trabajos realizados en periodos previos a la crisis. Ello podría ser un reflejo de una menor demanda en el sector.

Por el lado del comercio textil informal, una de las personas entrevistadas que se desempeñaba como vendedora ambulante de ropa indicó que las ventas son más bajas que las que tenía antes de la crisis sanitaria. Para la entrevistada, ello se debe principalmente a dos factores: el primero, que muchas personas, al perder sus empleos, tienen menor capacidad de gasto y han visto reducido el consumo de este tipo de bienes; asimismo, indica que cada vez hay menos personas en las calles por temor a ser infectadas por el virus y también debido a que muchos han retornado a sus ciudades de origen para reducir los gastos de alquiler y pasar la cuarentena con sus familias. Por otro lado, la persona entrevistada indica que, debido a que muchas personas han pasado a la inactividad o al desempleo durante el periodo de aislamiento social obligatorio, muchos de ellos se han visto en la obligación de empezar a trabajar como comerciantes informales o ambulantes. Debido a esto ha aumentado la oferta de bienes y servicios informales y la competencia entre ellos, lo que haría que las ventas sean menores y consecuentemente los ingresos. Sobre ello, indicó:

*“La gente ya no compra como antes porque son muchos [...], miles de miles que ahorita están sin trabajo, está muy restringido todo. Con decirle que mi hijo trabajaba antes de la pandemia acá en el Mall de Santa Anita [...], eran como diez muchachos, ahora solamente trabajan cinco [...]. Han bajado su personal [...]” (Trabajadora independiente informal de comercio textil).*

## La falta de liquidez

Se han podido identificar tres casos específicos en los que la falta de liquidez opera como uno de los principales determinantes de la limitada capacidad de recuperación de los niveles de operación e inclusive de la imposibilidad de continuar con las operaciones. Es el caso de dos empresas medianas de construcción y de una trabajadora independiente del rubro de comercio textil. Cabe destacar que en el rubro de construcción la mayoría de trabajadores y algunas empresas operan a través de un modo de trabajo “a todo costo”; es decir, solicitan a los clientes un adelanto para empezar las obras, y con ello compran los materiales necesarios para poder realizar los trabajos demandados, y la totalidad del monto es cancelada una vez finalizada la obra. Esto suele funcionar en el caso de las empresas de menor tamaño o informales.

En el caso de una de las empresas del rubro de comercio textil, se solicitó un préstamo a fines del año 2019, el cual ha venido pagándose con el tiempo, pero aún quedan cuotas por cancelar; sin embargo, dicho préstamo fue de gran utilidad para poder desarrollar nuevos giros de negocio más rentables que hasta la fecha siguen funcionando y le permiten obtener los ingresos necesarios para solventar dicha deuda.

No obstante, para los tres casos mencionados anteriormente, se ha podido identificar que los niveles de operación no han podido reestablecerse debido a las restricciones en el acceso a la liquidez. En el caso de una de las empresas de construcción, esta ha venido operando a través de los aportes de inversionistas, cuya tasa de beneficio es de alrededor del 12%. Por ello, resulta necesario, según el gerente general, empezar a invertir con entidades financieras que otorguen tasas de interés más bajas que las que cobran los inversionistas.

La empresa, a lo largo de sus años de operación, ha obtenido la liquidez para la construcción de obras a través de estos aportes y a través de la venta de los departamentos construidos. Durante el periodo de cuarentena estricta, la empresa no logró vender ningún departamento debido a que las notarías también se encontraban cerradas y actualmente, si bien el mercado inmobiliario de compra y venta de departamentos está empezando a reactivarse, aún las ventas son lentas; por lo que la empresa aún no dispone de la liquidez necesaria para empezar a construir nuevas obras. En ese sentido, la falta de dinero representa una limitación para que la empresa vuelva a sus niveles previos de operación. Sobre este punto, el entrevistado indicó:

*“Ahora estamos a un 80%, o sea, no estamos al 100% [...], por lo que uno no empieza de golpe, lamentablemente [...]. (No estamos operando al 100%) porque no tenemos el 100% de la liquidez” (Gerente general de empresa de construcción).*



Por otro lado, el representante legal de otra de las empresas de construcción indicó que actualmente es mucho más difícil solicitar nuevos préstamos a las entidades bancarias, ya que las capacidades de pago y de cumplimiento de estos compromisos se han visto reducidos, principalmente debido a que los clientes tampoco disponen de la liquidez para poder pagar los servicios de la empresa en el mismo lapso de tiempo que lo hacían antes de la crisis sanitaria. Para el entrevistado, debido a estas restricciones, los clientes están tardando cada vez más en cumplir con los pagos de las obras realizadas por la empresa. Sobre ello indicó:

*“No tiene sentido que nosotros metamos dinero, o sea, no podemos meter uno o dos millones de soles y esperar que nos paguen de acá un año, es imposible, no tenemos esa capacidad [...], esa espalda financiera” (Representante legal de empresa de construcción).*

Esta cita sugiere que la incertidumbre interactúa con los plazos de los préstamos para disminuir los incentivos a la inversión. Si el préstamo se debe pagar rápidamente, la demora en vender la obra construida por la empresa, la pone en aprietos. Si los periodos de gracia fuesen mayores, el efecto negativo de la incertidumbre (sobre el tiempo que toma vender una obra) sería mucho menor.

En el caso de una de las comerciantes del rubro de comercio textil, la situación se complejizó con el decreto de inmovilidad social obligatoria del gobierno. Su modo de operación consistía en la compra al por mayor de ropa para luego venderla en la calle, con lo cual obtenía un margen de ganancia importante. La comerciante indicó que empezó a trabajar con una entidad financiera desde hace varios años mediante un sistema de préstamo grupal, donde un grupo de personas asociadas solicitaban dichos montos de capital. Justo en el momento previo a la crisis sanitaria en el Perú, accedió a uno de estos préstamos, pero no pudo ser utilizado debido a que permaneció inoperativa durante el periodo de cuarentena estricta. Esto la obligó a retener dicho capital, sin tener la posibilidad de comprar ropa al por mayor para poder venderla a través del comercio ambulatorio. El dinero prestado fue utilizado principalmente en el consumo de alimentos y bienes de primera necesidad en el hogar para garantizar su subsistencia durante esta época. Al emplear dicho dinero para el consumo, la deuda ha ido incrementándose y actualmente no posee los medios necesarios para poder cancelarla. Sobre esto, la entrevistada indicó:

*“Había entrado a un grupal de banco [...]. Con ese empecé a trabajar [...]. Una amiga también me dijo que estaba prestándose, ya de ahí entré con 700 soles, me dieron 700, pero ese era grupal [...]. 12 personas, tienes que agruparte [...] e ir al banco y pagar cada 14 días [...]. Tenía problemas [...], a veces no lo cumplía, me faltaba y así me prestaba de mis amigas, a*

*veces no lo vendía [...]. Yo ahorita sí tengo deudas todavía porque yo he sacado, justo había sacado para comprar más ropa, yo ya estaba por terminar ya, justo iba a comprar [...] para vender ropa, y ya ahí nomás la emergencia se vino, y ya no pudimos, ni yo no fui a comprar, dije que cuando pase voy a ir a comprar, pero no llegué a comprar, y tampoco ya vendí, ya con poca ropita me he quedado"*  
(Trabajadora independiente informal de comercio textil).

Además, comentó lo siguiente:

*"Cuando se terminó, se terminó rápido (el préstamo) [...] yo llegué a vender mi tele, llegué a vender mi celular que tenía mi hijo, con eso traté de pagar, pero no llegué de pagar [...], para comida, para mis hijos [...]. No he podido pagar nada. He intentado ahorita, justo estoy viendo cómo ingresar para poder trabajar así vendiendo ropa de nuevo, pero ahorita no tengo ingreso todavía [...]. Ahorita no trabajo, desde antes de la cuarentena yo ya no trabajo"* (Trabajadora independiente informal de comercio textil).

La entrevistada indicó que hasta la fecha no puede volver a trabajar en el rubro de comercio textil; la falta de ingresos la ha colocado en una situación en la que no puede cancelar la deuda pendiente, la cual asciende a un monto de más de mil soles, y tampoco cuenta con la posibilidad de ir a comprar ropa con sus propios recursos. La condición que la entidad financiera ha puesto para que ella pueda solicitar un nuevo préstamo es que logre cancelar el 50% de la deuda; sin embargo, ello no ha sido posible para la entrevistada. Finalmente, la informante detalló:

*"Sí, yo quiero trabajar, pero... yo a mi esposo le estoy diciendo que me busque un ingreso para yo poder irme a Gamarra a comprarme ropa y venderlo [...]. (No puedo solicitar otro préstamo en el banco para invertir porque) tengo que pagar siquiera la mitad (de la deuda), "si quiera la mitad pagas, y ya te volvemos a prestar", pero ahorita no, no tengo todavía para pagar"* (Trabajadora independiente informal de comercio textil).

El caso de esta informante nos muestra que la restricción de liquidez puede llevar al cese de operaciones. En algunos de estos casos pueden cerrarse operaciones que generan una rentabilidad positiva, por lo que se trata de una pérdida para la economía en su conjunto y para el empresario en particular. Por lo tanto, se puede afirmar que es socialmente eficiente relajar esta restricción de liquidez.

¿Cuán frecuente es la situación relatada por la trabajadora que hemos entrevistado? Según nuestra encuesta, no se trata de un caso poco frecuente: en el área urbana, 17% de los trabajadores independientes informales y 10% de los formales dejó la que era su actividad principal por problemas de liquidez<sup>7</sup>. Por otro lado, 8% de los trabajadores independientes informales señaló que le iba peor, en la que era su actividad principal, debido a problemas de liquidez. Entre los trabajadores formales este porcentaje es de 12%. Los resultados de la encuesta implican que tanto los trabajadores independientes formales como los informales enfrentan restricciones de liquidez, siendo la situación más grave entre los informales, pues el porcentaje que dejó la que era su actividad principal es

## 6.2 Las relaciones con otros agentes

Como relatamos líneas arriba, según la literatura, las unidades de producción desarrollan relaciones con otros agentes que son costosas y difíciles de recuperar en caso de que la empresa sea liquidada. En esta sección, mostramos lo que nos relataron los informantes en relación con el tiempo invertido en el desarrollo de estas relaciones.

Las empresas y los trabajadores independientes se ven en la necesidad de establecer relaciones con diferentes agentes económicos. En las entrevistas hemos preguntado sobre las relaciones establecidas con los trabajadores, los proveedores y los arrendadores, indagando por el tiempo que demoran en establecer estas relaciones.

En el caso de una de las empresas de construcción, el gerente de proyectos indicó que les tomó tiempo establecer una relación de confianza con los proveedores con los que han venido trabajando en los últimos años. Actualmente, debido al vínculo desarrollado con estos proveedores, la empresa tiene la capacidad de extender sus plazos de pago, ya que nunca han incumplido con sus obligaciones y se tiene la certeza de que la firma podrá cancelar sus deudas. Una situación similar es la que se observa en otra de las empresas de construcción, donde el representante legal indicó que conseguir proveedores no es una tarea compleja, ya que se trata de un mercado competitivo. Sin embargo, desarrollar este vínculo de confianza puede tomar alrededor de un año. El vínculo de confianza es clave en este caso pues la empresa ha podido desarrollar un esquema tal que sus proveedores reciben los pagos luego de que los clientes de la empresa cancelen el total de las obras solicitadas. Según el informante, este es un tipo de vínculo que ha podido desarrollar con sus proveedores, pero que ha demandado tiempo y esfuerzo conseguirlo. Sobre ello indicó:

**7.** Para identificar los problemas de liquidez se pregunta si es que dejó su actividad por que: "no tiene dinero para financiar los gastos del negocio".

*“Bueno, conseguir proveedores es inmediato, porque todos te piden que les pagues por adelantado, pero bajo el esquema que te dije que aquí nosotros primero invertimos y después nos pagan, tienes que conseguir proveedores que se alineen a esta forma de pago; conseguir eso, por lo menos tiene que pasar un año, para que vean que tienes cierta capacidad de pago, que eres una empresa que sabe pagar a sus proveedores; yo en términos generales te diría que por lo menos un año para que puedan confiar en ti y darte créditos” (Representante legal de empresa de construcción).*

Tal como se señaló en la sección 6.1, en el caso de empresas de menor tamaño y de trabajadores independientes del sector construcción, la unidad de producción no asume los costos, sino que estos son asumidos por los clientes. Una empresa pequeña del sector formal y todos los entrevistados del sector informal relataron que operaban “a todo costo”, por lo que para ellos este tipo de vínculo con los proveedores no es necesario.

También se ha podido identificar el caso de otra empresa de construcción que se vio en la obligación de buscar un nuevo local para sus operaciones, debido a que la propietaria suspendió el contrato del antiguo local. De acuerdo con el informante, la empresa tardó varios meses en encontrar el nuevo local. Por otro lado, una entrevistada del rubro textil indicó que no ha sido sencillo conseguir los locales en los que trabaja, ya que estos debían cumplir con una serie de condiciones necesarias, específicamente que se encuentren cerca al lugar donde la entrevistada reside.

Para todos los entrevistados del sector informal (varios trabajadores independientes, un trabajador dependiente y un empleador) la unidad de producción no usaba local alguno. El trabajo era en las casas de los clientes (en el caso del sector construcción) o en la calle (en el caso de los comerciantes del sector textil).

En el caso de la contratación de mano de obra, los resultados son heterogéneos. Hay casos en los que el tiempo que toma contratar a un trabajador y entrenarlo no es largo. Para la representante legal de una de las empresas de comercio textil, el costo de contratar a un trabajador puede tomar alrededor de tres meses, desde que se encuentra a una persona, esta pasa por el proceso de contratación y se acomoda al cargo que ocupa.

En el caso de otra empresa del mismo rubro, si bien el vínculo laboral que tenía con sus trabajadores era de carácter informal y no estaban en planilla, el entrevistado, cuya empresa aún no se encuentra operando, indicó que sus trabajadores volverían a inicios del año 2021 y que no existe ninguna posibilidad de que otros puedan ocupar dichos cargos. La ventaja de sus antiguos trabajadores era que estos ya habían sido adecuadamente capacitados en el manejo de máquinas y que contaban con el conocimiento necesario para el correcto funcionamiento de las labores de la empresa. La preferencia del empresario por sus antiguos trabajadores revela que es costoso encontrar a los trabajadores adecuados y entrenarlos. Si no fuera así, el empresario no tendría inconveniente en contratar a nuevos trabajadores. Cabe señalar que, aunque el vínculo con sus trabajadores era informal, esta empresa sí tenía registro en SUNAT.

El tema de la calificación de los trabajadores también aparece en una de las empresas formales de construcción. El representante legal de la empresa señaló que en cuanto a la mano de obra, lo que era más difícil era encontrar trabajadores adecuados para los puestos de alta calificación. En el caso del sector informal, solo uno de los trabajadores independientes tenía trabajadores a su cargo. El señaló que era difícil encontrar personal de confianza que estuviera dispuesto a trabajar con él en las labores de construcción de su empresa.

En resumen, podemos decir que las entrevistas muestran que sí existen relaciones que toman tiempo en desarrollarse y que son necesarias para el buen funcionamiento de las unidades de producción. Al mismo tiempo, las unidades de producción formal invierten más en estas relaciones que las del sector informal. Algunas de las razones detrás de esta diferencia son: que muchos informales no contratan trabajadores, que no asumen costos importantes y que no cuentan con local.

### **6.3 En conclusión**

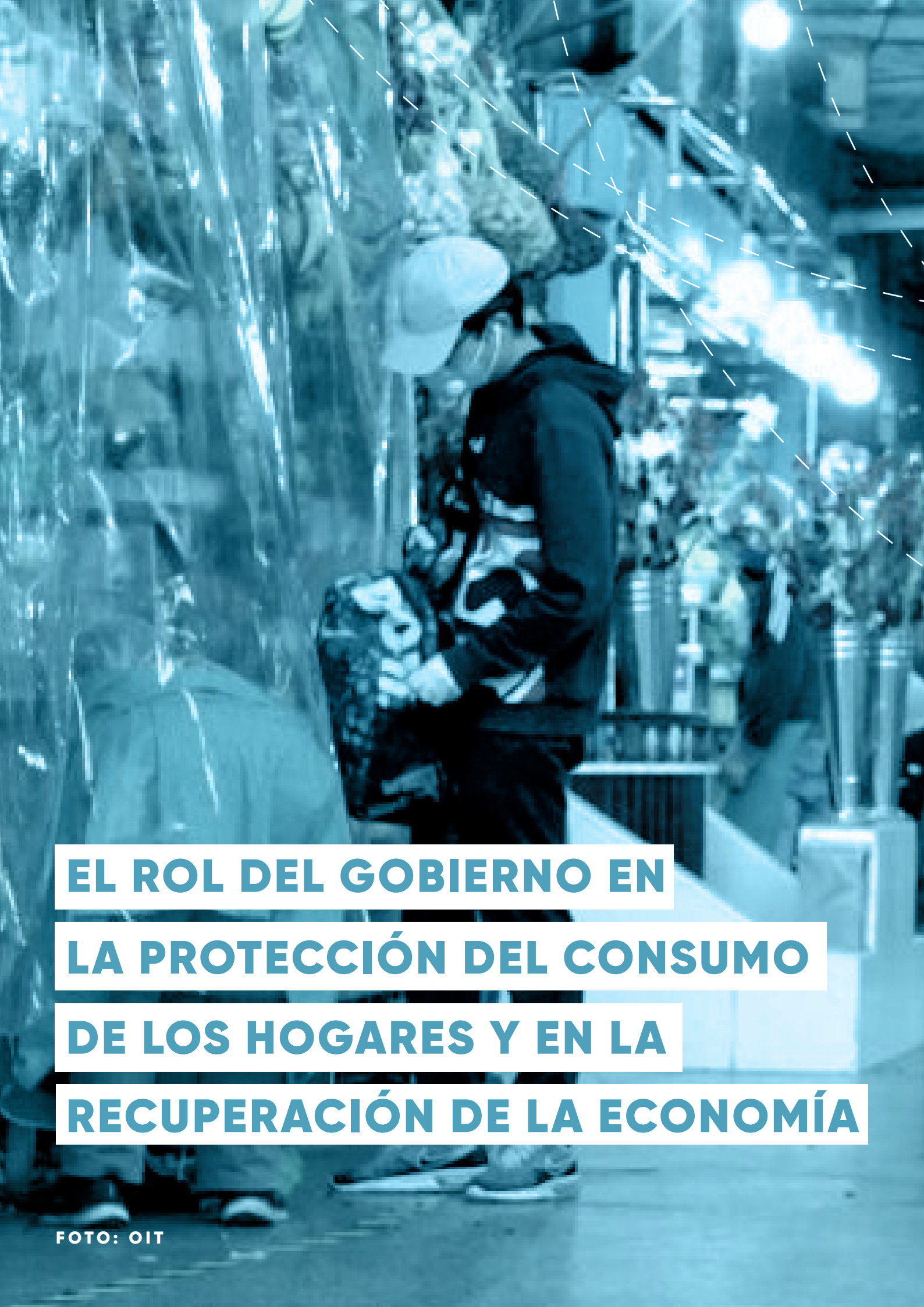
Las entrevistas muestran que las unidades de producción enfrentan una caída bastante fuerte en la demanda por sus productos. Además, se ha encontrado que algunas unidades de producción enfrentan problemas de liquidez que les impiden llegar a mayores niveles de operación o incluso las llevan a dejar de operar, aún en este contexto de demanda suprimida. Adicionalmente, los problemas de liquidez afectan a una proporción importante de trabajadores independientes, según nuestra encuesta, siendo el impacto más grave entre los trabajadores informales, pues en este grupo hay una mayor proporción que deja de operar por problemas de liquidez.

Al mismo tiempo, el acceso a liquidez interactúa con la incertidumbre disminuyendo los incentivos a la inversión. En una de las entrevistas se indicó que la empresa no contaba con las espaldas financieras para soportar una demora importante en la venta de las obras construidas. Aumentar los periodos de gracia de los préstamos de los programas del gobierno generaría, por lo tanto, incentivos a una mayor inversión.

Los problemas de liquidez podrían llevar a la desaparición de empresas. El análisis de las entrevistas muestra que las unidades de producción formales invierten más en sus relaciones con otros agentes; por lo tanto, la pérdida del capital organizacional, generada por la desaparición de las unidades de producción, es mayor para el sector formal. Esta pérdida de capital afectará los niveles de producción post pandemia pues toma tiempo volver a desarrollar estas relaciones.

Como veremos en la sección 7.2, los programas de garantías de crédito otorgan liquidez a las unidades de producción, lo que permite mayores niveles de operación durante la pandemia y, al mismo tiempo, evita la desaparición de empresas. En consecuencia, estos programas son claves en la actual recuperación y en la recuperación posterior a la pandemia.





**EL ROL DEL GOBIERNO EN  
LA PROTECCIÓN DEL CONSUMO  
DE LOS HOGARES Y EN LA  
RECUPERACIÓN DE LA ECONOMÍA**

FOTO: OIT

## 7. El rol del gobierno en la protección del consumo de los hogares y en la recuperación de la economía

El gobierno implementó varios programas con el propósito de sostener el consumo de los hogares en el contexto de la pandemia. Entre estas medidas están: la entrega de canastas de alimentos y la entrega de una transferencia monetaria. Las transferencias monetarias, más conocidas como “los bonos”, son las medidas de mayor monto y cobertura. En esta sección describimos en qué han consistido estos bonos y evaluamos el impacto que han tenido en la seguridad alimentaria de los hogares.

Los programas de garantías de crédito, por otro lado, son los más importantes dentro del grupo de medidas de recuperación de la actividad económica pues también han significado un mayor monto invertido en términos monetarios. En esta sección discutimos el rol del gobierno en la recuperación de la economía, centrándonos en estos programas. Para esto hacemos una descripción los dos programas de crédito más importantes, poniendo el foco en su cobertura. Luego de esta descripción, presentamos los resultados de las entrevistas relacionados con el acceso a estos programas. Por último, resumimos los resultados relativos a la cobertura de estos programas de garantías.

### 7.1 Los bonos

A continuación, se describen los distintos tipos de bonos otorgados a los hogares. Adicionalmente, se presenta información relacionada con su entrega. Los primeros bonos que salieron apuntaban a atender a los hogares más pobres. Hacia el final se optó por un bono que atendiera a todos los hogares que no contaban con miembros en planilla ni miembros con ingresos mayores a 3 mil soles mensuales.

#### 7.1.1 Los bonos autorizados

A mediados de octubre el gobierno había entregado cuatro tipos de bonos a los hogares: bono “yo me quedo en casa”, el bono independiente, el bono rural y el bono familiar universal.

El primer bono, llamado “yo me quedo en casa”, se creó en la segunda semana de marzo y estaba dirigido a hogares urbanos en condición de pobreza o pobreza extrema según el Padrón General de Hogares del SISFOH (D.U. N° 027-2020). Posteriormente, en la cuarta semana de marzo, se creó el bono para trabajadores independientes, dirigido a hogares vulnerables con trabajadores independientes que no hubieran sido beneficiarios del primer bono (D.U. N° 033-2020). En la tercera

semana de abril se creó el bono rural, para atender a los hogares en condición de pobreza del área rural (D.U. N° 042-2020). Por último, se creó el bono universal con la finalidad de atender a todos los hogares que no tuvieran miembros en planilla o miembros con ingresos mayores a 3 mil soles mensuales (D.U. N° 052-2020).

Cada uno de estos bonos implicó un subsidio de 760 soles y, con la segunda edición del bono familiar universal, que se está otorgando al momento de la redacción de este producto, se les está brindando una segunda suma de 760 soles. Para los dos primeros bonos, "yo me quedo en casa" y el bono para trabajadores independientes, los 760 soles se dieron en dos armadas de 380 soles cada una.

La Tabla 28 muestra el número de hogares que se planificó atender con cada bono. En esta tabla "BFU 1 – Tramo 2" se refiere a los hogares que se inscribieron para recibir el primer Bono Familiar Universal, debido a que inicialmente no aparecían como beneficiarios de este bono. Hasta la entrega del primer Bono Familiar Universal todos los bonos han atendido a diferentes poblaciones; es decir, un individuo no podía recibir dos tipos distintos de bonos. Cada uno de estos bonos implicó un subsidio de 760 soles.

Por otra parte, el segundo Bono Familiar Universal, que empezó a entregarse desde el 10 de octubre, constituye la segunda transferencia de S/ 760 que realiza el gobierno hacia los hogares que ya habían sido beneficiadas de los bonos anteriores. La Tabla 28 ha sido construida con información actualizada al 11 de octubre.

**Tabla 29. Población objetivo de los bonos entregados por el gobierno. Número aproximado de hogares (en miles)**

Fecha de creación	Bonos					Total
	Yo me quedo en casa	Independiente	Rural	BFU 1 * (Tramo 1)	BFU 1 * (Tramo 2)	
16-MAR	2,700					2,700
27-MAR	2,700	773				3,473
19-ABR	2,700	773	980			4,453
5-MAY	2,700	773	980	1,700		6,153
23-JUL***	2,700	773	980	1,700	2,500	8,653
20-AGO						8,685

\*BFU 1 (Tramo 1): El bono primer Bono Familiar Universal – Tramo 1 se otorga a los beneficiarios de un padrón creado por el gobierno.

\*BFU 1 (Tramo 2): El bono universal primer Bono Familiar Universal – Tramo 2 se otorga a quienes se inscriben/inscribieron en el Registro Nacional administrado por RENIEC para recibir en bono y que no están/estuvieron en el padrón.

\*\*El segundo Bono Universal Familiar (BFU 2) es el segundo desembolso de S/ 760 que recibirán los hogares beneficiarios de todos los anteriores bonos luego de una depuración que permitirá el aumento de la cobertura de este bono, en comparación con el primer BFU.

\*\*\*Fecha de aprobación de los padrones urbano y rural correspondientes al 2do tramo del primer bono Universal.

Fuente para el bono "Independiente": base de beneficiarios publicada por el MTPE

Fuente para los otros bonos: noticias de El Comercio, Gestión, Andina y notas de prensa del MIDIS.

Cabe resaltar que el bono universal fue creado debido a que se percibió que en el área urbana los bonos anteriores no habían logrado cubrir a todos los hogares que necesitaban el subsidio. Esta percepción se basó en el retorno de grupos de migrantes y en las banderas blancas que mostraban los hogares que necesitaban ayuda.

Dado que el bono "yo me quedo en casa" es el más importante en el área urbana y que este bono se focalizó de acuerdo con la metodología de SISFOH, esta subcobertura refleja los límites de este sistema de focalización. El SISFOH aproxima el nivel de pobreza a través de las respuestas a un conjunto limitado de preguntas directas. Esta metodología tiene dos limitaciones importantes: que no se tiene información para toda la población (MIDIS, 2020) y que presenta importantes errores de exclusión, tal como se muestra en la siguiente tabla, tomada del RM No 115-2016-MIDIS:

**Tabla 30. Errores de exclusión y errores de inclusión en el año 2015**

	Errores de exclusión % de hogares pobres no identificados como tales	Errores de inclusión % de hogares no pobres identificados como pobres
<b>Costa Norte Urbano</b>	25.2	23.7
<b>Costa Norte Rural</b>	15.9	38.9
<b>Costa Centro Urbano</b>	29.8	19.8
<b>Costa Centro Rural</b>	30	16.2
<b>Costa Sur Urbano</b>	18.5	21.9
<b>Costa Sur Rural</b>	35	17.5
<b>Sierra Norte Urbano</b>	21.6	18.3
<b>Sierra Norte Rural</b>	13.8	56.4
<b>Sierra Centro Urbano</b>	26.4	18.6
<b>Sierra Centro Rural</b>	17.8	46.2
<b>Sierra Sur Urbano</b>	22.1	16.9
<b>Sierra Sur Rural</b>	23.5	39.7
<b>Selva Urbano</b>	30.7	15.3
<b>Selva Rural</b>	18.6	47.4
<b>Lima Metropolitana</b>	30.4	15.9

Por otro lado, cabe recordar los indicadores de inseguridad alimentaria según grupo de nivel socioeconómico, presentados en la sección 3.2.. El indicador socioeconómico usado para construir estos grupos se construye a partir de preguntas similares a las usadas por SISFOH para aproximar la pobreza de los hogares. Por lo tanto, los importantes niveles de inseguridad alimentaria del quintil superior, presentados en la sección 3.2, también nos muestran los altos niveles de subcobertura de la metodología de SISFOH en el contexto de la pandemia.

## 7.1.2 La entrega de los bonos

La Tabla 31 muestra los distintos hitos asociados a estos bonos, desde el aviso presidencial hasta el inicio de la entrega de cada uno de ellos. En el caso del bono 380, o bono “yo me quedo en casa”, la diferencia entre la creación del bono vía decreto y la entrega del bono es de apenas una semana. El bono se creó en la segunda semana de marzo y la entrega se dio en la tercera semana de marzo. En el caso de los bonos independiente y universal, la diferencia es mayor: de dos semanas. En el caso del bono rural la diferencia llega a tres semanas. No obstante, la diferencia más notoria es la que ocurrió con el segundo tramo del primer bono universal, ya que desde que cerró la web de inscripción hasta que se inició su entrega transcurrieron alrededor de 2 meses y medio.



**Tabla 31. Principales hitos de las entregas de bonos**

Norma	Bono	Marzo			Abril				Mayo				
		S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	
<b>Bono YoMeQuedaEnCasa</b> DU N° 027 - 2020 R.M. N° 062 - 2020 - MIDIS DU N° 044 - 2020 * R.M. N° 076 - 2020 - MIDIS **	Aviso												
	Creación y transferencia al MIDIS												
	Aprobación del padrón												
	Publicación de web de consulta												
	Inicia 1ra entrega del bono (1ra: 380)												
	Banca privada solo de LM												
	+BN a nivel nacional												
	+Banca privada a nivel nacional												
	Solucionando problemas												
	Reasignación en casos especiales hogar												
	Transferencia al MIDIS (2da)												
	Actualización del padrón												
	Inicia entrega del 2do bono (2da: 380)												
<b>Bono Independiente</b> D.U. N° 033-2020 R.M. N° 075-2020-TR D.U. N° 036-2020 R.M. N° 080-2020-TR **	Aviso												
	Creación y transferencia al MINTRA												
	Aprobación del padrón												
	Publicación de web de consulta												
	Inicia entrega del 1er bono (1ra: 380)												
	Incremento a 760												
	Actualización del padrón												
	Inicia entrega del 2do bono												
	<b>Bono Rural</b> D.U. N° 042-2020 R.M. N° 179-2020-MIDIS	Aviso											
		Creación y transferencia al MIDIS											
		Aprobación del padrón											
Publicación de web de consulta													
Inicia entrega													
Depósito en cuenta													
Banca celular													
Carritos pagadores													
<b>Bono Familiar Universal</b> D.U. N° 052-2020 R.M. N° 085-2020-MIDIS R.M. N° 087-2020-TR R.M. N° 139-2020-MTPE R.M. N° 106-2020-MIDIS		Aviso											
		Creación y transferencia											
	Aprobación del padrón Rural (MIDIS)												
	Urbano (MTPE)												
	Publicación de web de consulta												
	Inicia entrega bono												
	Abren web para inscribirse en el Registro												
	Cierran web para inscribirse en el Registro												
	Aprobación del padrón del 2do tramo Urbano (MTPE)												
	Rural (MIDIS)												
	Inicia entrega del 2do tramo del 1er bono (2da: 380)**												
	<b>Bono Familiar Universal 2</b> D.U. N° 098-2020 R.M. N° 151-2020-MIDIS R.M. N° 220-2020-MTPE	Creación y transferencia											
		Aprobación del padrón Rural (MIDIS)											
		Urbano (MTPE)											
Inicia entrega													

Norma	Bono	Junio				Julio				Agosto				Septiembre													
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4										
<b>DU N° 027 - 2020</b> <b>R.M. N° 062 - 2020 - MIDIS</b>	<b>Bono YoMeQuedaEnCasa</b> Aviso Creación y transferencia al MIDIS Aprobación del padrón Publicación de web de consulta Inicia 1ra entrega del bono (1ra: 380) Banca privada solo de LM +BN a nivel nacional +Banca privada a nivel nacional Solucionando problemas * Reasignación en casos especiales hogar * Transferencia al MIDIS (2da) ** Actualización del padrón ** Inicia entrega del 2do bono (2da: 380)	[Barra sólida]																									
		<b>D.U. N° 033-2020</b> <b>R.M. N° 075-2020-TR</b>	<b>Bono Independiente</b> Aviso Creación y transferencia al MINTRA Aprobación del padrón Publicación de web de consulta Inicia entrega del 1er bono (1ra: 380) Incremento a 760 Actualización del padrón ** Inicia entrega del 2do bono	[Barra sólida]																							
				<b>D.U. N° 042-2020</b> <b>R.M. N° 179-2020-MIDIS</b>	<b>Bono Rural</b> Aviso Creación y transferencia al MIDIS Aprobación del padrón Publicación de web de consulta Inicia entrega Depósito en cuenta Banca celular Carritos pagadores	[Barra sólida]																					
						<b>D.U. N° 052-2020</b> <b>R.M. N° 085-2020-MIDIS</b> <b>R.M. N° 087-2020-TR</b>	<b>Bono Familiar Universal</b> Aviso Creación y transferencia Aprobación del padrón Rural (MIDIS) Urbano (MTPE) Publicación de web de consulta Inicia entrega bono Abren web para inscribirse en el Registro Cierran web para inscribirse en el Registro Aprobación del padrón del 2do tramo Urbano (MTPE) Rural (MIDIS) Inicia entrega del 2do tramo del 1er bono (2da: 380)**	[Barra sólida]																			
								<b>R.M. N° 139-2020-MTPE</b> <b>R.M. N° 106-2020-MIDIS</b>	<b>Bono Familiar Universal 2</b> Creación y transferencia Aprobación del padrón Rural (MIDIS) Urbano (MTPE) Inicia entrega	[Barra sólida]																	
										<b>D.U. N° 098-2020</b> <b>R.M. N° 151-2020-MIDIS</b> <b>R.M. N° 220-2020-MTPE</b>	<b>Bono Familiar Universal 2</b> Creación y transferencia Aprobación del padrón Rural (MIDIS) Urbano (MTPE) Inicia entrega	[Barra sólida]															

\*La reasignación se da dentro de un mismo hogar en los casos de muerte del titular del bono, el titular está preso si el titular está preso o si está en el extranjero.

\*\*A partir de aquí la estrategia será emplear la mayor cantidad de canales digitales posibles (depósitos a cuenta, Billetera móvil o Tunki del Interbank, Banca móvil del BN, Giros a ventanilla y Carritos pagadores).

Leyenda  
 LM: Lima Metropolitana  
 BN: Banco de la Nación  
 Expectativa

### 7.1.3 El impacto de los bonos

Para evaluar el impacto de los bonos en los indicadores de seguridad alimentaria, hemos utilizado la metodología de propensity score matching. Las variables de control usadas han sido: el nivel educativo y la edad del informante, así como las variables contenidas en el indicador de nivel socioeconómico (características de la vivienda y acceso a un televisor de pantalla plana). Estas variables se han considerado por separado y no agregadas en el índice de nivel socioeconómico. Las variables de resultado han sido las siguientes:

- Si alguna persona del hogar no tuvo nada que comer en todo el día en el mes anterior a la encuesta.
- Si alguna persona tuvo que saltarse alguna de las tres principales comidas en el mes anterior a la encuesta.
- Si las personas tuvieron que disminuir el tamaño del almuerzo en el mes anterior a la encuesta.

Se ha comparado a quienes recibieron el bono en julio o antes con quienes no recibieron el bono en ningún momento. Cabe señalar que el método de propensity score matching tiene la desventaja de no controlar por las diferencias no observables entre el grupo que ha recibido el bono y el que no.

Los impactos estimados se muestran en la Tabla 31. En esta tabla se puede ver, por ejemplo, que el impacto estimado del acceso al bono sobre el porcentaje de hogares en los que alguien no comió en todo el día, en el mes anterior a la encuesta, es igual a 3%. Se puede observar que estos impactos son estadísticamente iguales a cero, ya que todos los intervalos de confianza contienen al cero. El nulo impacto de los bonos se debe a que para que los indicadores cambien debe haber personas que pasen de sufrir la inseguridad asociada al indicador a no sufrirla. Esta evaluación es más exigente que una que considera como variable de resultado a un indicador continuo como, por ejemplo, número de días que se sufrió determinada situación de inseguridad alimentaria.

Cuando el monto de la transferencia es pequeño, solo las personas que sufrían pocos días de inseguridad alimentaria pasarán a no sufrirla en absoluto, como consecuencia de la transferencia. Si el monto de la transferencia fuera mayor, el bono afectaría al indicador de más personas, pues este no cambiaría solamente para las personas que sufrieron pocos días de inseguridad alimentaria. Por ello, se requieren bonos de mayor monto para mover los indicadores de seguridad alimentaria que se han usado en el análisis. Cabe precisar que estos resultados no significan que los bonos no hayan contribuido a un mayor consumo de alimentos. Estos resultados deben interpretarse de manera específica, es decir, como los cambios generados por la transferencia en los indicadores analizados.

**Tabla 32. Impacto estimado de recibir un bono sobre el consumo de alimentos en el mes anterior a la encuesta**

Urbano			
	No comió en todo el día	Omitió alguna comida principal	Disminuyó el tamaño del almuerzo
<b>Impacto estimado</b>	0.03	0.00	0.01
<b>Intervalo de confianza</b>	-0.014 : 0.071	-0.066 : 0.066	-0.064 : 0.090
<b>N</b>	De 300 hasta 5000	De 750 hasta 7500	De 750 hasta 7500
Rural			
	No comió en todo el día	Omitió alguna comida principal	Disminuyó el tamaño del almuerzo
<b>Impacto estimado</b>	0.06	-0.06	-0.06
<b>Intervalo de confianza</b>	-0.026 : 0.1371	-0.170 : 0.051	-0.177 : 0.049
<b>N</b>	435	436	437

[ ]: Intervalo de confianza al 90%

N: Número de observaciones

## 7.2 Los programas de garantías a créditos

Las medidas de política de tipo económico permiten atenuar los efectos de las restricciones sanitarias (las cuales están incluidas entre los efectos directos de COVID-19). Estas medidas de política actúan sobre los efectos indirectos; es decir, sobre la menor liquidez y la menor demanda agregada.

En la sección 6.1 vimos que las unidades de producción del área urbana enfrentan restricciones de liquidez luego de la cuarentena, en la fase 3. Por otro lado, en la sección 6.2 vimos que la destrucción de las empresas formales implica una pérdida importante de capital organizacional.

Una de las principales medidas económicas del gobierno han sido los programas de garantías a los créditos. Por definición, los programas de garantías mitigan las restricciones de liquidez y, al hacerlo, permiten incrementar el nivel de operaciones de las unidades de producción e impiden que las empresas quiebren. En otras palabras, los programas de crédito permiten incrementar los niveles de producción de la economía durante la pandemia y, al mismo tiempo, evitan la pérdida de capital organizacional que se genera con el cierre de las empresas formales.

Cabe resaltar que el efecto de estos programas sobre la producción tiene un tope durante la pandemia, dado que existe una menor demanda asociada a los riesgos sanitarios del consumo de bienes y servicios. Una vez controlada la pandemia, el efecto de estos programas aumenta considerablemente (Guerrero et al., 2020).

## 7.2.1 Reactiva Perú

Reactiva Perú es un programa de garantías a préstamos otorgados por las entidades financieras, lo que permite promover y abaratar el crédito a las empresas. Otorga garantías a préstamos cuyos montos pueden ir desde menos de 30 mil soles hasta 10 millones de soles, lo que significa que está dirigido a empresas de cualquier tamaño. La garantía total otorgada por el Estado se estableció inicialmente en 30 mil millones de soles. Luego, este monto ascendió a 60 mil millones de soles.

Reactiva Perú se crea el 3 de abril con el Decreto Legislativo No 1455. En este decreto se establece cuál es el monto cubierto por la garantía. Esta cobertura es modificada con el Decreto Supremo No 124-2020-EF del 28 de abril. La Tabla 32 muestra la cobertura de la garantía según ambos decretos y cómo ésta varía según el monto del préstamo.

**Tabla 33. Garantías del programa Reactiva Perú, según el monto del préstamo**

Porcentaje del préstamo garantizado	Monto del préstamo (en miles de soles)	
	DL N° 1455	DS N° 124 - 2020 - EF
98%	Hasta 30	Hasta 90
90%	De 30 hasta 300	De 90 hasta 750
70%	De 300 hasta 5000	De 750 hasta 7500
50%	De 5000 hasta 10000	De 7500 hasta 10000

Además de las garantías, Reactiva Perú financia los préstamos que se otorgan como parte del programa. Las entidades financieras que participan de Reactiva son determinadas a través de subastas. En estas subastas, la entidad financiera ganadora es la que propone la menor tasa de interés a cobrar a las empresas beneficiarias. Los fondos de los préstamos son otorgados por el BCR a la entidad financiera y deben ser devueltos por esta una vez que el préstamo ha sido honrado por la empresa beneficiaria. Cabe señalar que el Decreto Legislativo No 1455 establece un periodo de gracias de 12 meses.

Las empresas beneficiarias deben cumplir un conjunto de requisitos entre los que se encuentra no tener deudas con la SUNAT y tener un buen historial crediticio.

Un punto esencial es el tope máximo de los préstamos garantizados por el programa. Este tope ha ido cambiando. En el Decreto Legislativo No 1455 del 3 de abril, este monto estaba dado por el máximo entre 3 veces la contribución a EsSalud y 1 mes de ventas promedio mensual del año 2019. Este monto máximo es modificado en el Decreto Supremo No 124-2020-EF. De acuerdo con este decreto, el monto máximo es 3 veces el promedio de la venta mensual de 2019. En el caso de las micro empresas, este último decreto indica que el tope también podía estar dado por 2 veces el promedio de la deuda vigente durante el año 2019 hasta un monto de 40 mil soles.

Tomando en cuenta que el monto de las ventas es documentado con las declaraciones de impuestos, el tope máximo establecido en el decreto 1455 excluye a las empresas informales. En el decreto 124-2020, al señalarse que el monto máximo puede establecerse según la deuda vigente durante el año 2019, se abre la puerta para que empresas que eran informales puedan acceder al programa pues las entidades microfinancieras sí otorgan créditos a empresas informales.

Las entidades microfinancieras han desarrollado una tecnología crediticia que les permite atender a empresarios informales. La tecnología crediticia que usan se basa en visitas in situ del negocio y en la generación de un vínculo entre el oficial de crédito y el cliente BCRP (2006). Al mismo tiempo, las microfinancieras también se valen de otros documentos, distintos a los registros de la SUNAT, que dan cuenta de la existencia del negocio, como boletas de compras de insumos (MIBANCO, 2020).

**8.** Mayor información en <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-crea-el-programa-reactiva-peru-par-decreto-legislativo-no-1455-1865394-1/>  
Mayor información en [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/747423/DS124\\_2020EF.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/747423/DS124_2020EF.pdf)



En el reglamento del Decreto No 124-2020-EF también se establece que las empresas registradas ante SUNAT como personas naturales con negocio podrán ser beneficiarias del programa. En consecuencia, los empresarios informales, que aparecen en los récords crediticios como personas naturales, tendrán que formalizarse como personas naturales con negocio, para acceder al programa.

## **7.2.2 Fondo de Apoyo Empresarial a las micro y pequeñas empresas**

El Fondo de Apoyo Empresarial a las micro y pequeñas empresas (FAE MYPE) es un programa que otorga garantías a los créditos otorgados a las micro y pequeñas empresas (mypes). En el caso de FAE MYPE, la garantía total otorgada por el Estado era en un inicio de 300 millones de soles, monto que luego ascendió a 800 millones de soles. Los montos de los préstamos de este Programa pueden llegar hasta los 90 mil soles.

El Decreto de Urgencia No 029-2020 del 20 de marzo crea el programa FAE MYPE. En este decreto se señala que las empresas beneficiarias son aquellas que desarrollan actividades de producción, turismo, comercio y servicios conexos. En el Decreto de Urgencia No 049-2020 del 27 de abril se cambian las condiciones que establecen cuáles son las empresas beneficiarias, y se retira el requisito asociado al tipo de actividad desarrollada por la empresa.

En el Decreto de Urgencia No 029-2020 se establece cuál es la cobertura de la garantía, la que varía según el monto del préstamo, siendo esta cobertura modificada luego por el Decreto de Urgencia No 049-2020. La Tabla 33 muestra la cobertura otorgada por el programa, según ambos decretos.

9. Mayor información en [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/569095/DU029\\_2020.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/569095/DU029_2020.pdf)  
Mayor información en [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/662506/DU049\\_2020.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/662506/DU049_2020.pdf)

**Tabla 34. Garantías del programa FAE MYPE, según el monto del préstamo**

Porcentaje del préstamo garantizado	Monto del préstamo (en miles de soles)	
	DU N° 029 - 2020	DU N° 049 - 2020
98%	Ningún préstamo	Hasta 10
90%	Ningún préstamo	De 10 hasta 30
70%	Hasta 30	Ningún préstamo
50%	De 30 hasta 60	De 30 hasta 60
30%	De 60 hasta 90	De 60 hasta 90

Al igual que en el caso de Reactiva Perú, el programa FAE MYPE financia los préstamos que forman parte del programa. En el caso de FAE MYPE el financiamiento lo otorga COFIDE. Las empresas financieras que acceden al programa, y que luego realizarán los préstamos a las empresas beneficiarias, se eligen por subasta, donde gana la financiera que ofrezca una menor tasa de interés. Otro aspecto común a ambos programas es el periodo de garantía de máximo un año, pasado el cual la empresa beneficiaria debe empezar con los pagos a la entidad financiera.

Al igual que en el caso de Reactiva Perú, existe un conjunto de requisitos para que una empresa acceda al programa como beneficiaria. Entre estos requisitos se encuentra ser una micro o pequeña empresa, tener un buen historial crediticio y no contar con préstamos del programa Reactiva Perú.

El tope máximo del préstamo por empresa se establece en el Decreto de Urgencia No 049-2020. Este límite es igual a dos veces el promedio mensual de la deuda de capital de trabajo, durante el 2019. En tanto la empresa debe contar con un buen récord en las centrales de riesgo, este monto máximo se basa en la deuda que pudo ser pagada por la empresa.

Considerando que las microfinancieras otorgan créditos a empresas informales, este límite no excluye a este tipo de empresas. Como parte de estudio, con el propósito de conocer si es que el Programa ha llegado a beneficiar a empresas informales, hemos utilizado la lista de empresas beneficiarias publicada por el Ministerio de Economía y Finanzas. En esta lista se identifican 143 mil micro y pequeñas empresas beneficiarias al 12 de junio, el 97% de las cuales tiene como identificador el DNI de la persona y no el RUC de la empresa. Metodológicamente, para conocer si las empresas identificadas con DNI son formales o no, se eligió

una muestra aleatoria de 50 empresas y se consultó si tenían un RUC asociado al DNI. Esta consulta se realizó en la página web de la SUNAT, en la sección de "Consulta RUC". Se encontró que 38% de las empresas consultadas no contaba con RUC, por lo que se podría deducir que un porcentaje importante de las empresas beneficiarias del programa FAE MYPE son empresas informales (que no tienen RUC).

### **7.2.3 El acceso a los programas de crédito según las entrevistas**

En las entrevistas realizadas como parte de este trabajo, consultamos sobre el acceso a Reactiva Perú y a FAE MYPE. Considerando a las cinco empresas formales entrevistadas, solamente dos de estas pudieron acceder a los programas de garantías del gobierno, haciéndolo, en estos dos casos, a través de Reactiva Perú. No ha sido posible conocer con certeza cuáles han sido los principales motivos por los que estas empresas no pudieron ser beneficiadas con estos programas.

Cabe resaltar que todos los informantes indican que hubiese sido de utilidad obtener dichos préstamos. En el caso de una de las empresas de construcción, el gerente general indicó que se tenía un especial interés en poder acceder a este beneficio principalmente por los bajos intereses. Dicho gerente indicó que el préstamo hubiese sido destinado para construir nuevas obras en menor tiempo y con ello acelerar la venta de departamentos, obtener un mayor margen de utilidad y tener mayor liquidez para construir nuevas obras. A pesar de haber solicitado dicho préstamo, la empresa no logró calificar para el acceso a este beneficio.

En el caso de una de las empresas de comercio textil, a la que también le fue denegado el préstamo, también se indica que hubiese sido de gran utilidad. Según la informante entrevistada, este préstamo le habría ayudado a pagar las deudas pendientes, los costos de alquiler, las responsabilidades tributarias y a invertir en sus giros de negocio.

Finalmente, en el caso de la otra empresa del rubro de comercio textil, el informante indicó que acceder al crédito del Estado hubiese impedido que tenga que vender una de las máquinas que poseía. De acuerdo con el entrevistado, el ingreso obtenido con la liquidación de este activo se encuentra actualmente en calidad de fondo, el cual será empleado para volver a operar a inicios del año 2021. En ese sentido, el préstamo solicitado a través del Plan Reactiva Perú hubiese podido ser de utilidad para la reanudación de las actividades económicas de la empresa. El dueño de la empresa indicó que él solicitó el beneficio financiero a través de uno de los bancos comerciales más importantes del mercado en el país y que le dijeron que, debido a que la empresa no figuraba como uno de los clientes de esta institución financiera, no podía acceder al préstamo.

Es importante investigar cuáles han sido las unidades de producción formales que no han accedido a Reactiva Perú y por qué. En caso se confirme que las empresas financieras excluyen a quienes no son sus clientes, se estaría limitando innecesariamente el acceso de las unidades de producción a estos fondos.

### **7.2.4 Cobertura de los programas de garantías de crédito**

Los programas de recuperación económica han consistido en la entrega de garantías que permiten abaratar y aumentar la oferta de préstamos. Lamentablemente, la informalidad limita el alcance de las medidas dictadas por el gobierno.

Dado que el Estado no puede correr demasiado riesgo, el gobierno ha puesto límites a los montos garantizados. Estos límites se definen en función a información disponible sobre la unidad de producción. Si se trata de una unidad informal de producción, esta información es la deuda que adquirió, y pudo honrar, con alguna microfinanciera. Esta información permite que algunas empresas informales puedan ser beneficiarias de FAE-MYPE y de Reactiva Perú.

Sin embargo, las unidades de producción informales que no se han adeudado con anterioridad quedan excluidas de los dos programas de crédito del gobierno. Al mismo tiempo, la encuesta muestra que 17% de los trabajadores independientes informales dejó la que era su actividad principal por problemas de liquidez, mientras que un 8% señala que le va peor que antes de la cuarentena debido a restricciones de liquidez. Estos resultados sugieren que los ingresos de los trabajadores independientes del sector informal podrían ser mayores, aun en este contexto de demanda suprimida, si es que lograsen contar con mayor liquidez. Adicionalmente, la exclusión del sector informal genera mayores niveles de desigualdad pues este sector es más importante entre los hogares de menor nivel socioeconómico y, tal como vimos en la sección 5.1, entre las mujeres.

Por otro lado, varios empresarios formales entrevistados señalaron que no habían podido acceder al programa Reactiva Perú. Es importante investigar a qué se debe esta exclusión y si es posible lograr una mayor cobertura de este programa.





# CONCLUSIONES

FOTO: OIT

## 8. Conclusiones

La conclusión general del estudio es que la crisis derivada de COVID-19 se ha traducido en una reducción significativa de los ingresos por trabajo de los hogares peruanos. En la zona urbana, el 24% de los encuestados perdió su empleo o fuente de ingreso, el 50% vio sus ingresos disminuidos en más de la mitad y solo 20% ha mantenido o incrementado sus ingresos, cuando se compara el ingreso al momento de la encuesta con el obtenido antes de la pandemia. En el área rural, el 63% de los informantes que tenía como actividad principal un trabajo fuera de la chacra lo había perdido al momento de la encuesta y más del 75% de quienes continúan trabajando en la que era su actividad principal antes de la cuarentena, ha disminuido sus ingresos durante la pandemia.

Adicionalmente, el estudio encuentra que el porcentaje de personas que declara estar enfrentando problemas para sostener su alimentación es bastante preocupante aun en la fase 3 de reanudación de actividades. En el mes anterior a la encuesta, el 40% del área urbana tuvo que disminuir el tamaño del almuerzo, mientras que en el área rural este porcentaje es de 58%. Aunque el hambre es más frecuente entre los más pobres, en el quintil superior del área urbana una proporción importante de la población tiene problemas de inseguridad alimentaria. Así, un 21% de los hogares del quintil superior del área urbana tuvo que disminuir el tamaño del almuerzo.

Según la evaluación de impacto realizada, los bonos no han tenido un efecto positivo en los indicadores de inseguridad alimentaria usados, tales como la proporción que ha tenido que reducir el tamaño del almuerzo. Según nuestras estimaciones, los indicadores de seguridad alimentaria evaluados se habrían mantenido iguales en la ausencia de los bonos. Esto no implica que los bonos no hayan contribuido a mejorar el consumo de alimentos. Los resultados sugieren, más bien, que los montos transferidos no han sido los suficientes como para lograr una mejora en los indicadores analizados.

Adicionalmente, el estudio analiza para el área urbana el rol de las características de las unidades de producción, encontrando que son relevantes para explicar los efectos de la crisis en los ingresos y el empleo. El estudio muestra que el sector público y las empresas con más trabajadores tienen una mayor capacidad de preservar el ingreso de quienes mantienen su empleo en estas unidades de producción. Por lo tanto, en el sector privado, la productividad de la empresa está asociada con su capacidad de preservar el ingreso de quienes se mantienen en la misma. Este hallazgo nos podría llevar a concluir que las empresas más productivas tienen una mayor capacidad de preservar el ingreso de sus trabajadores. Sin embargo, para poder hacer esta afirmación, es necesario que las empresas de mayor



tamaño también destaquen por preservar el empleo de sus trabajadores, algo que no aparece en los resultados de la encuesta. Según nuestros resultados, la categoría que destaca por preservar el empleo es la del sector independiente de tipo formal. En general, el sector independiente les permite a los individuos seguir trabajando y obteniendo ingresos, aunque estos sean bastante menores a los que obtenían antes de la pandemia.

En el caso del área rural, en que la gran mayoría de los individuos tiene como actividad principal una actividad independiente, usamos la encuesta para explorar las causas detrás de las caídas en el ingreso. Según los resultados, los problemas de transporte constituyen un factor importante detrás de las caídas en el ingreso de los hogares rurales. Los resultados también muestran que los menores ingresos han implicado menores niveles de inversión en la actividad independiente, generando impactos negativos en los ingresos futuros de las unidades de producción del área rural.

Las entrevistas realizadas permiten identificar las restricciones que dificultan la generación de ingresos por parte de las unidades de producción del área urbana. En estas entrevistas, todos mencionan enfrentar una menor demanda por sus productos o servicios. Al mismo tiempo, algunos señalan problemas de liquidez. En esta misma línea, la encuesta reveló que el 17% de los trabajadores independientes informales y el 10% de los formales dejó su actividad por problemas de liquidez, mientras que 8% de los trabajadores informales y 12% de los formales indica que le va peor que antes de la cuarentena por restricciones de liquidez. Estos resultados revelan que aún existe espacio para mejorar los niveles de producción si se logra resolver el problema de restricción de liquidez, incluso en este contexto de una demanda suprimida.

Las restricciones de liquidez pueden llevar a efectos negativos en los niveles de producción de la etapa posterior a la pandemia. Según los resultados de varios estudios, el cierre de empresas genera repercusiones a largo plazo debido al rol que juegan las relaciones de las empresas con otros agentes. Las entrevistas realizadas muestran que el sector formal invierte más en estas relaciones, por lo que la pérdida de capital organizacional es mayor cuando se destruye una empresa de tipo formal.

Los programas de garantías de crédito, si bien han sido importantes, no han logrado llegar a todos aquellos que requieren instrumentos de liquidez. Esto se explica por las limitaciones en la cobertura de los programas de crédito, que excluyen al sector informal y a ciertas empresas formales. La exclusión del sector informal genera mayores niveles de desigualdad, pues este sector es más importante entre los hogares de menores ingresos y entre las mujeres. Aunque hemos encontrado que el cierre de la unidad de producción es más costoso en el sector formal,

se requiere atender las necesidades de liquidez de las unidades informales de producción, pues estas restricciones limitan los niveles de producción que estas unidades pueden alcanzar.

La pandemia ha afectado el bienestar de los niños, niñas y adolescentes, empezando por su consumo de alimentos. En 17% de los hogares urbanos con niños o niñas con 5 años o menos, los menores de edad disminuyeron el tamaño del almuerzo en el mes anterior a la encuesta, siendo este porcentaje de 45% en el área rural. Por otro lado, se ha encontrado que los indicadores de inseguridad alimentaria son mayores para los adultos que para los niños, niñas o adolescentes, lo que indica que los hogares priorizan el consumo de estos.

En cuanto a los otros indicadores de bienestar, se ha encontrado que, desde el inicio de la cuarentena hasta el momento de la encuesta, ha habido una disminución importante en el acceso a salud de los niños, niñas y adolescentes por enfermedades distintas al COVID 19. Por otro lado, un 15% de los hogares del área rural, con menores de edad con 7 años o más, puso a trabajar a un niño, niña o adolescente que antes no trabajaba y en 47% de estos hogares aumentó la carga de trabajo doméstico de un niño, niña o adolescente, siendo este aumento mayor para las mujeres. Este incremento en el trabajo perjudicaría el bienestar de esta población, al restarle tiempo para el juego o el estudio.

El estudio revela que los resultados promedios esconden enormes diferencias entre distintos grupos. El análisis del impacto diferenciado según grupo demográfico muestra que, en el área urbana, las personas más jóvenes y los adultos mayores tienen una mayor probabilidad de no tener empleo al momento de la encuesta, siendo esta situación mucho peor para el segundo grupo que para el primero.

El análisis de género, para el área urbana, muestra que las mujeres tienen una probabilidad mucho más alta que los varones de no tener empleo al momento de la encuesta. Un posible factor asociado a los menores niveles de ocupación entre las mujeres es el riesgo del sector en el que trabajaban: el porcentaje de mujeres que trabajaba en sectores de riesgo alto es mucho más alto que el de varones. En cuanto a la carga doméstica, los resultados no muestran diferencias estadísticamente significativas para hombres y mujeres.

Por último, el análisis diferenciado según nivel socioeconómico, en el área urbana, muestra que los hogares de menores recursos han experimentado reducciones mucho mayores en su ingreso por trabajo. Un factor asociado a esta diferencia es el mayor porcentaje de individuos sin empleo y la menor proporción de individuos que se mantiene trabajando en empresas grandes o en el sector público, unidades que han podido preservar el ingreso de quienes no perdieron su empleo. Sin embargo, esto no significa que el estrato más alto del área urbana no haya tenido impactos negativos fuertes. Lamentablemente, estamos frente a una crisis muy extendida asociada a la reducción en los ingresos tanto en el área urbana como en el área rural.



# RECOMENDACIONES

FOTO: KATHERINE MONTAÑEZ / PNUD PERÚ

## 9. Recomendaciones

En esta sección se presentan las recomendaciones de política que se derivan del estudio. Se distinguen dos tipos de recomendaciones, unas para el momento actual (2020–2021), post cuarentena, pero con restricciones derivadas de la presencia de la pandemia y otras para el periodo posterior a la pandemia. En este periodo la recuperación de la actividad económica no será repentina, en tanto existen mecanismos que hacen que esta recuperación tome tiempo. Como se ha visto en la sección 6, uno de estos mecanismos es el cierre de empresas formales, el que genera una pérdida de capital organizacional que toma tiempo en recuperarse.

### 9.1 Recomendaciones de corto plazo

**Fortalecer la cadena logística rural.** Para poder mejorar los ingresos del área rural, es necesario asegurar que las redes de comercialización operan adecuadamente. El sistema de transporte – seguro, que dé confianza a los pobladores – está en el centro de ello. Se trata de asegurar que no se rompan las conexiones urbano rurales que sustentan los ingresos de muchos hogares del área rural.

**Ampliar los niveles de protección social, intentando abarcar a todos los que la necesitan.** Los resultados vinculados al consumo de alimentos muestran niveles altos de inseguridad alimentaria durante la fase 3 de reanudación de las actividades. El diagnóstico también muestra que los niveles de inseguridad alimentaria son mayores entre los más pobres, sin dejar de ser importantes en el quintil superior del área urbana que, en nuestro análisis, es el grupo de mayor nivel socioeconómico.

Una posible opción de política que permite incluir a todos los hogares que necesitan cubrir su consumo de alimentos es la de continuar con la entrega de bonos de focalización inversa, haciéndolo con mayor frecuencia y diferenciando el monto según nivel socioeconómico. Lamentablemente, esta opción es bastante costosa. Una manera de disminuir estos costos es facilitar la renuncia a los bonos.

Una alternativa, de menor costo, es combinar la entrega focalizada de transferencias monetarias con subsidios directos a la alimentación, otorgados a través de las organizaciones sociales y de comedores establecidos en todos los distritos. Los subsidios a la alimentación permitirían llegar a quienes no acceden a la transferencia. Al mismo tiempo, el establecimiento de comedores en todos los distritos, permite que los individuos que residen en zonas donde la población no se ha organizado, puedan acceder a alimentos. Es importante que el conjunto de medidas sea tal que se pueda llegar a todos quienes necesitan mejorar su consumo de alimentos.

La focalización de los programas sociales se puede realizar en base al Censo de Población y Vivienda, pero usando modelos que permitan menores errores de exclusión y de filtración a los del actual Sistema de Focalización, que se presentan en la sección 7, en la Tabla 29.

Cabe señalar que las transferencias monetarias, ya sea en dinero o con tarjetas electrónicas para el consumo de alimentos, tienen la ventaja de evitar la filtración de dinero que puede ocurrir cuando se requiere contar con intermediarios para llegar al usuario. Sin embargo, estas transferencias requieren que exista disponibilidad de alimentos en la zona de residencia de los usuarios, por lo que para aumentar la efectividad de las mismas se requiere abordar el problema del transporte en el sector rural.

**Monitorear mejor la cobertura de los programas de garantías de crédito.** El análisis cualitativo muestra que algunas empresas formales no han podido acceder a estos programas. Aunque el gobierno monitorea cuáles son las empresas que acceden a los programas de garantías, valdría la pena monitorear también cuáles son las empresas, o los individuos, cuya solicitud es rechazada por las entidades financieras. De este modo se puede identificar si es que estas entidades están privilegiando el acceso de sus clientes a estos préstamos. Por otro lado, también es importante monitorear, entre las personas naturales, el género de los beneficiarios, para así identificar si es que existen brechas de género en el acceso a los programas de garantías de crédito.

**Asegurar el acceso a la liquidez parte de los negocios que la necesitan.** El estudio muestra que actualmente existe espacio para aumentar la producción en el área urbana, pues un grupo importante de trabajadores independientes encuestados y algunos funcionarios de empresas formales entrevistados relatan presentar problemas de liquidez. En el área rural, también se han identificado importantes problemas de liquidez, tanto entre los trabajadores independientes del sector agropecuario como entre los del sector no agropecuario.

Una de las razones por las que existen problemas de liquidez está dada por las limitaciones de cobertura de los programas de garantías de crédito, que excluyen al sector informal. Una posible medida es incorporar al sector informal en estos programas. La incorporación de estos sectores puede traer riesgos de mayores gastos fiscales en el futuro, debido a que es difícil diferenciar “buenos” de “malos” pagadores dentro del sector informal. Sin embargo, se puede pensar en esquemas de bajo riesgo que permitan incorporar a este sector. Cabe resaltar que es importante incorporar no solo al sector informal del área urbana, sino también a los trabajadores independientes del área rural.



Si no se logra establecer esquemas que permitan brindar crédito al sector informal, las transferencias que formarían parte de la protección social pueden aliviar las restricciones de liquidez de las familias que tienen un autoempleo en el sector informal del área urbana y del área rural. Para esto, las transferencias deberían ser mayores a las que se otorgarían en un escenario en el que el sector informal puede acceder al crédito. En otras palabras, se debe incorporar a una mayor cantidad de población, y con montos más altos, si es que este es el caso.

**Mejorar las condiciones de los programas de crédito.** El análisis cualitativo ha mostrado que los periodos de gracia de los préstamos interactúan con la incertidumbre disminuyendo los incentivos a la inversión. Es importante ampliar los periodos de gracia de los programas del gobierno, que actualmente son de un año, para que las unidades de producción empiecen a pagar el préstamo cuando la economía se haya recuperado. De esta manera, no solo aumentan los incentivos a la inversión, sino que también se evita presionar a las unidades de producción en un periodo en el que aún se va a requerir de políticas expansivas (Stein, 2020).

## 9.2 Recomendaciones de mediano plazo (2022- )

**Transitar hacia una focalización distinta de los programas de protección social.** A medida que va mejorando la situación socioeconómica, se espera que una menor cantidad de hogares requiera de estas transferencias. Por lo tanto, en el mediano plazo las transferencias monetarias deben otorgarse a una menor cantidad de hogares. Para determinar los momentos en los que se debe hacer la transición hacia una menor cobertura, es necesario monitorear los indicadores de seguridad alimentaria en los distintos grupos, definidos según nivel socioeconómico. Es importante mantener este tipo de monitoreo para que el sistema de protección social pueda estar preparado para atender eventuales necesidades de mayor cobertura, incluso más allá de los grupos que han sido focalizados normalmente por los programas de protección social.

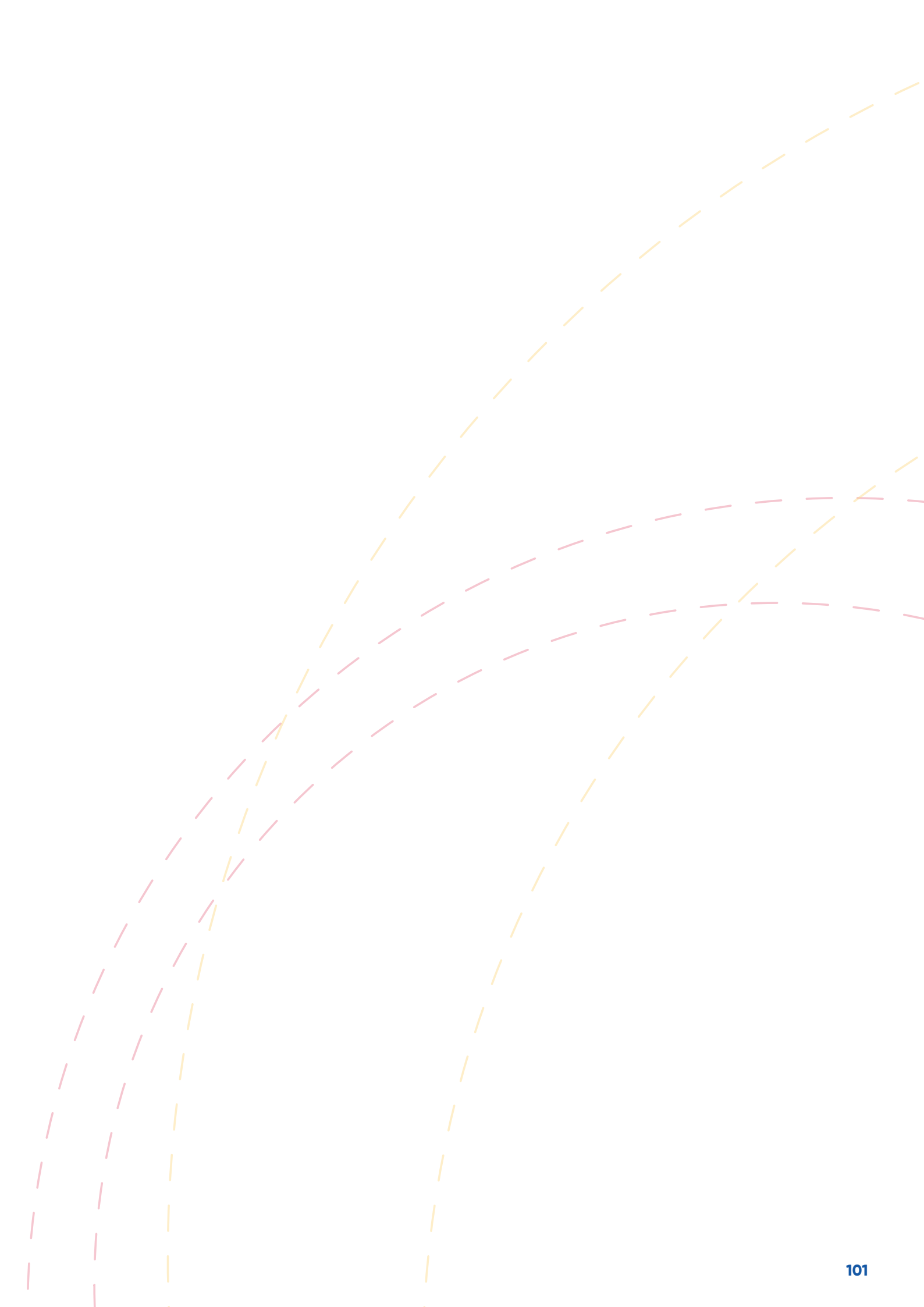
Al igual que en el corto plazo, hay que incorporar las necesidades de liquidez al definir a la población que recibe las transferencias y los montos de las mismas en caso no se haya podido incorporar al sector informal en los programas de crédito del gobierno.

**Reducir los costos de búsqueda de mano de obra.** Una vez superada la pandemia, los sectores de riesgo mediano y alto tendrán una mayor demanda. Para responder rápidamente a las nuevas oportunidades de generación de empleo,

es importante invertir en minimizar los costos de búsqueda de trabajadores y de empleadores. Se debe potenciar a la bolsa del Ministerio de Trabajo, de modo que su demanda aumente tanto para quienes buscan trabajadores como para quienes buscan trabajo. Aunque la minimización de estos costos es importante en el corto y en el mediano plazo, esta política adquiere una mayor potencia luego de superada la pandemia.

**Ampliar los programas de garantías de crédito.** En este periodo se deben seguir otorgando garantías a los préstamos, pues las unidades de producción necesitarán mayor liquidez. El aumento en las necesidades de liquidez se debe a que la demanda tiene un mayor potencial de crecimiento y a que las unidades de producción vendrían, generando pocos ingresos por varios meses, sino años, al momento de iniciar el periodo post pandemia.

Al mismo tiempo, en esta etapa, las políticas monetarias expansivas tienen un mayor impacto que durante la pandemia, ya que el efecto multiplicador se da no solo a través de los sectores de bajo riesgo (Guerreri et al., 2020). Una forma de monitorear la necesidad de estos programas es a través de encuestas que permitan conocer si es que la liquidez se mantiene como factor limitante de los niveles de operación alcanzados por las unidades de producción.



# Referencias

Banco Central de Reserva del Perú. 2006. El Costo del Crédito en el Perú. Revisión de la Evolución Reciente. Documento de Trabajo No 2006-004

Banco Mundial. 2020. El impacto del COVID-19 en Perú. Presentación virtual hecha en setiembre del 2020.

Brunnermeier, M. y Krishnamurthy, A. 2020. Corporate debt overhang and credit policy. *Brooking Papers on Economic Activity*.

Céspedes, N. 2017. Características de la productividad a nivel de firmas en Perú. En: *Sobre informalidad y productividad: breves reflexiones para el caso del Perú*. Pontificia Universidad Católica y Organización Internacional del Trabajo.

Didier, T; Huneus, F; Larraín, M y Schmukler, S. Financing firms in hibernation during the COVID 19 pandemic. *Policy Research Working Paper 9236*. World Bank.

Duval, R; Hong, D.G. and Timmer, Y. 2017. Financial frictions and the great productivity slowdown. *Working Paper 17-19*. International Monetary Fund.

Gamero, J. y Pérez J. 2020. Perú: impacto de la COVID-19 en el empleo y los ingresos laborales. *Nota técnica país*.

Guerrieri, V; Lorenzoni, G; Straub, L; Werning, I. 2020. Macroeconomic implications of COVID 19: can negative supply shocks cause demand shortages? *Working Paper 26918*. NBER Working Paper Series.

Herrera, J. 2017. La dinámica de las microempresas en Perú: creación, destrucción, evolución, 2004-2015. En: *Sobre informalidad y productividad: breves reflexiones para el caso del Perú*. Pontificia Universidad Católica y Organización Internacional del Trabajo.

INEI 2020a. Situación del mercado laboral en Lima Metropolitana. Trimestre móvil mayo-junio-julio 2020

INEI 2020b Comportamiento de los indicadores de mercado laboral a nivel nacional. Trimestre abril-mayo-junio 2020. Año móvil: julio 2019-junio 2020. Instituto de Estudios Peruanos. 2020. *Desigualdad, vulnerabilidades y estrategias*

frente al covid-19. Encuesta telefónica a nivel nacional. <https://iep.org.pe/wp-content/uploads/2020/06/IEP.-Desigualdad-vulnerabilidades-y-estrategias-en-la-crisis-del-covid-19-mayo-2020.pdf>. Revisado el 25 de junio del 2020.

Jaramillo, M. y Ñopo, H. 2020. Impactos de la epidemia del coronavirus en el trabajo de las mujeres en el Perú.

La República. 2020. Pobres y Perú rural, los más golpeados por la crisis. <https://larepublica.pe/sociedad/2020/06/06/coronavirus-en-peru-cuarentena-pobres-y-peru-rural-los-mas-golpeados-por-la-crisis-covid-19>. Revisado el 7 de octubre del 2020

Machado, R. 2014. La economía informal en el Perú: magnitud y determinantes (1980-2011).

Revista Apuntes Vol. XLI, N° 74, pp 197-233.

Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. 2020. Informe de Hito de Control 019-2020-OCI/5788-SCC. Órgano de Control Interno.

MIBANCO. 2020. <https://www.mibanco.com.pe/categoria/capital-de-trabajo>. Revisado el 29 de junio del 2020.

Naciones Unidas. 2020. Marco de la ONU para la respuesta socioeconómica inmediata ante COVID-19. Abril 2020. <https://unsdg.un.org/es/download/2328/31163>

Stein, J. 2020. Webinar: an evaluation of the Fed-treasury credit programs. [https://bcf.princeton.edu/event-directory/covid19\\_15/](https://bcf.princeton.edu/event-directory/covid19_15/) Revisado el 2 de noviembre del 2020.

WFP -Programa Mundial de Alimentos. 2020a. Evaluación remota COVID-19, mes de mayo.

WFP - Programa Mundial de Alimentos. 2020b. Evaluación remota COVID-19, mes de agosto.

## **Anexo 1. Cálculo del índice de nivel socioeconómico**

La siguiente fórmula explica cómo se calcula el índice de nivel socioeconómico, tanto en el Censo de Población y Vivienda del 2017 como en la encuesta del 2017 y en la encuesta del 2020.

$$NSE = ((\text{piso} + \text{pared} + \text{hacinamiento} + \text{agua} + \text{tv}) / 5)$$

Donde el hacinamiento se calcula de la siguiente manera:

$$\text{hacinamiento} = (\text{Número de habitaciones}) / (\text{Tamaño del hogar})$$

y, si esta tasa es mayor a 1, entonces el indicador de hacinamiento se reemplaza por el valor de 1. A continuación, se presentan las variables utilizadas para calcular el índice de nivel socioeconómico o NSE, en la encuesta del 2020, en el censo y en la encuesta del 2017.

### **Variables para la encuesta del 2020:**

Piso

0: El material predominante del piso de su vivienda es de tierra

1: El material predominante del piso de su vivienda no es de tierra

Pared

0: El material predominante de las paredes no es ladrillo o bloque de cemento

1: El material predominante de las paredes es ladrillo o bloque de cemento

Agua

0: No cuenta con un caño o grifo, desde donde sale agua, dentro de su vivienda

1: Cuenta con al menos un caño o grifo, desde donde sale agua, dentro de su vivienda

Tv

0: No tiene ningún televisor de pantalla plana en su hogar

1: Tiene uno o más televisores de pantalla plana en su hogar

Número de habitaciones

Número de habitaciones que el hogar utiliza exclusivamente para dormir

Tamaño del hogar

Número de personas con las que vive + 1\*

\*Persona encuestada

### **Variables para el censo del 2017:**

Piso

0: El material predominante de construcción del piso de su vivienda es de tierra

1: El material predominante de construcción del piso de su vivienda es distinto a tierra

Pared



0: El material predominante de las paredes exteriores de su vivienda es distinto a ladrillo o bloque de cemento

1: El material predominante de las paredes exteriores de su vivienda es de ladrillo o bloque de cemento

Agua

0: El agua que utiliza la vivienda procede principalmente de una fuente distinta a red pública dentro de la vivienda

1: El agua que utiliza la vivienda procede principalmente de una red pública dentro de la vivienda

tv

0: El hogar no tiene televisor a color

1: El hogar tienen televisor a color

Número de habitaciones

Número de habitaciones que dispone la vivienda sin contar el baño, la cocina, los pasadizos, ni el garaje – 2\*

\*Se descuenta la sala y el comedor. En caso resulte negativo, se colocó "0" como valor.

Tamaño del hogar

Número de personas que durmieron la noche anterior en el hogar

### **Variables para la encuesta rural del 2017:**

Piso

0: El material predominante del piso de su vivienda es de tierra

1: El material predominante del piso de su vivienda no es de tierra

Pared

0: El material predominante de las paredes no es ladrillo o bloque de cemento

1: El material predominante de las paredes es ladrillo o bloque de cemento

Agua

0: No tiene instalación de servicio higiénico para el hogar o su instalación disponible es diferente a red pública

1: Dispone de servicio higiénico por red pública para el hogar

Tv

0: No tiene ningún televisor de pantalla plana en su hogar

1: Tiene uno o más televisores de pantalla plana en su hogar

Número de habitaciones

Número de habitaciones que el hogar utiliza exclusivamente para dormir

Tamaño del hogar

Número de personas que viven en el hogar



**NACIONES UNIDAS**  
**PERÚ**

