


El impacto del Covid-19 sobre la economía peruana

The impact of Covid-19 on the Peruvian economy

 **Miguel Jaramillo Baanante**
Hugo Ñopo Aguilar
Investigadores principales
del Grupo de Análisis para
el Desarrollo-GRADE, Perú
<mjaramillo@grade.org.pe >

Journal of Economic Literature (JEL):
O54, I11, I18

Palabras clave:
América Latina.
Análisis de los mercados
de asistencia sanitaria
Política gubernamental
Sanidad pública

Keywords:
Latin America
Analysis of Health Care
Government Policy
Public Health

Fecha de recepción:

19 de mayo de 2020

Fecha de aceptación:

22 de junio de 2020

Resumen

Se analizan los potenciales impactos sobre los ingresos laborales de los hogares en Perú. Si bien es aún incierta la magnitud y duración del choque económico que éstos enfrentan, nuestro planteamiento centra la atención en la siguiente pregunta de investigación: ¿qué tan preparados están los hogares peruanos para choques como los que se están enfrentando en estos días? ¿Qué impactos se esperan en las economías familiares? Nos centramos en los ingresos laborales porque ellos explican tres cuartas partes de los presupuestos familiares en el país. En el marco de estas preguntas de investigación, analizaremos también el papel de las empresas en las que laboran los trabajadores peruanos.

Abstract

Potential impacts on labor incomes of Peruvian homes are analyzed. Although it is still uncertain the magnitude and duration of the economic shock those homes deal with, our approach focus attention on this research question: how prepared are the Peruvian homes for shocks as the one they are dealing with these days? What impacts are expected in family economies? We focus on labor incomes because they explain three quarters of family budgets in the country. Regarding these research questions, we will also analyze the role of the enterprises where the Peruvian workers perform.

Introducción

Las economías de la región iniciaron el año con expectativas de crecimiento económico inferior al observado en los últimos años. Perú, uno de los países que mejor hizo la tarea macroeconómica en las últimas décadas mostraba el mismo perfil de crecimiento. A esto se han sumado dos choques con orígenes muy diferentes, pero con vínculos económicos importantes: la pro-

* Forman parte del Grupo experto "La economía de la pandemia y protección social en América Latina" organizado por Tulane University, Columbia University, la Secretaría General Iberoamericana y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Este documento recoge resultados de un estudio que los autores prepararon para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo: https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/en/home/library/crisis_prevention_and_recovery/covid-19-y-el-schock-externo-impactos-economicos-y-opciones-de-.html
La asistencia de Daniel Pajita y Mary Tam en el trabajo de investigación es especialmente reconocida.

pagación del virus Covid-19 y el desplome de los precios de algunas materias primas, de las cuales el petróleo y el cobre son cruciales para la región. El primer choque probablemente afecte a todos los países latinoamericanos en la misma dirección, aunque en grados distintos, dependiendo de las políticas que se asuman para contenerlo, a saber, un impacto negativo sobre la oferta agregada, que se transmite a la demanda agregada. El impacto del segundo choque va a depender de la posición específica de la balanza de materias primas del país. Aquí nos enfocaremos en el primer choque.

Este choque sanitario está adquiriendo características más duraderas de lo inicialmente esperado. Más aún, la región parece seguir un patrón distinto al observado en Europa, donde luego de cuarentenas más o menos drásticas la expansión de la epidemia parece bajo control y la actividad económica se comienza a retomar en un contexto de reducidos contagios, aun cuando los temores por rebrotes no están del todo disipados. Aunque sus impactos de mediano y largo plazos se irán revelando paulatinamente, en conjunto, lo que estamos viviendo hoy parece ser un fenómeno más intenso (en el tiempo) y generalizado (en los sectores) de lo que los modelos de paradas súbitas tenían previsto.

En este momento, dado el escenario de exacerbada incertidumbre, cualquier aproximación al impacto de estos choques es muy tentativa. Tanto es esto así que el Banco Central de Reserva del Perú (BCR) ha postergado la publicación de su reporte semanal de inflación que contiene las principales proyecciones macroeconómicas. Por su parte, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) debía haber publicado, el 31 de marzo, la actualización del marco macroeconómico multianual, pero a mediados de 2020 aún no se cuenta con este documento marco de políticas. Ambas instituciones, en forma independiente, han decidido que, con el nivel de incertidumbre –mundial y local– existente, no es posible emitir proyecciones macro oficiales.

Las restricciones a la libertad personal y económica que se requieren para enfrentar la emergencia sanitaria han significado, para muchos hogares, un corte abrupto de sus posibilidades de generar ingresos. En el corto plazo, esta situación tendrá impactos que, dependiendo de la duración de la emergencia, podrían traducirse en impactos mayores en el mediano plazo. Para los hogares también la situación es una de gran incertidumbre.

No obstante, en esta coyuntura, es importante contribuir –sobre la base de la evidencia disponible– al debate acerca de los posibles canales de transmisión de los impactos y de cuáles serán los posibles escenarios. Para tales fines, en este documento se analizan los potenciales impactos sobre los ingresos laborales de los hogares. Si bien es aún incierta la magnitud y duración del choque económico que estos enfrentan, nuestro planteamiento centra la atención en la siguiente pregunta de investigación: ¿cuán preparados están los hogares peruanos para choques como los que se están en-

frentando en estos días? ¿Qué impactos se esperan en las economías familiares? Nos centramos en los ingresos laborales porque ellos explican tres cuartas partes de los presupuestos familiares en el país (OIT, 2019). En el marco de estas preguntas de investigación, analizaremos también el papel de las empresas en las que laboran los trabajadores peruanos. Este estudio nace de un proyecto de investigación mayor (Jaramillo y Ñopo, 2020a) y se nutre de dos resultados intermedios que acompañan los que aquí mostramos (Jaramillo y Ñopo, 2020 b, c).

1. Los hogares peruanos y sus ingresos

¿De dónde provienen los ingresos de los hogares peruanos? Como subrayamos líneas arriba, sobre todo del trabajo. Entonces, ¿qué tipos de empleos tienen los peruanos? A continuación, presentamos cómo se distribuye la fuerza laboral según su tipo de inserción en el mercado. En la tabla 1 se observan los datos a nivel del ámbito urbano, que es donde se está sintiendo primero el impacto de esta parada súbita de la actividad económica.

Tanto en el ámbito nacional como en el urbano, 4% de los trabajadores son empleadores. Sus ingresos medios casi duplican los del resto de la población trabajadora, pero detrás de este promedio hay una gran heterogeneidad. El tercio inferior de este grupo de empleadores según la distribución de ingresos laborales percibe ingresos inferiores que los del promedio de los autoempleados. La política pública los atenderá junto con ese grupo. Para todos ellos, sin embargo, sí es importante prestar atención a sus emprendimientos, en tanto generan empleo para el resto de la población. Este análisis se aborda en la sección 4.

El resto de trabajadores comprende a asalariados –alrededor de la mitad de los trabajadores no empleadores–, independientes –alrededor de 40% de trabajadores no empleadores–, trabajadores familiares no remunerados (TFNR) y trabajadoras del hogar –entre 2 y 3% de los trabajadores no empleadores–.

Tabla 1. Distribución de la PEA ocupada e ingresos promedio mensuales en soles en el área urbana, 2018

	Mujeres		Hombres		Ingreso laboral monetario mensual promedio ^{1/ s/}
	Número	%	Número	%	
PEA ocupada	5 838 542	100,0	7 170 124	100,0	
Empleadores	168 003	2,9	408 825	5,7	2687,8
Trabajadores ocupados	5 670 539	97,1	6 761 299	94,3	1286,2
Asalariados	2 697 788	46,2	4 204 051	62,2	1565,8
Asalariados sector público	628 878	23,3	686 205	16,3	2310,2
Asalariados sector privado	2 068 910	76,7	3 517 846	83,7	1429,6
Con contrato	1 071 657	51,8	1 824 971	51,9	1837,3
Por tiempo indeterminado	209 345	19,5	442 478	24,2	2596,4
Plazo fijo	862 312	80,5	1 382 493	75,8	1616,8
Sin contrato	997 253	48,2	1 692 874	48,1	904,1
Independientes/auto-empleados	2 184 780	37,4	2 274 823	33,6	852,9
Formales ^{2/}	308 122	14,1	342 791	15,1	1509,1
Informales ^{2/}	1 876 658	85,9	1 932 032	84,9	740,8
Alta calificación (educación superior) ^{3/}	281 874	12,9	374 397,52	16,5	1300,2
Baja calificación (hasta educación secundaria completa) ^{3/}	1 902 905	87,1	1 900 426	83,5	775,8
Trabajador familiar no remunerado (TFNR)	447 165	7,7	265 540	3,9	0,0
Trabajador del hogar	340 780	5,8	16 699	0,2	710,0

Fuente: INEI-Enaho 2018. Elaboración propia.

Notas:

1/ Ingreso monetario promedio mensual proveniente de la ocupación principal, dependiente e independiente.

2/ Son clasificados como informales los trabajadores independientes no registrados con la autoridad tributaria.

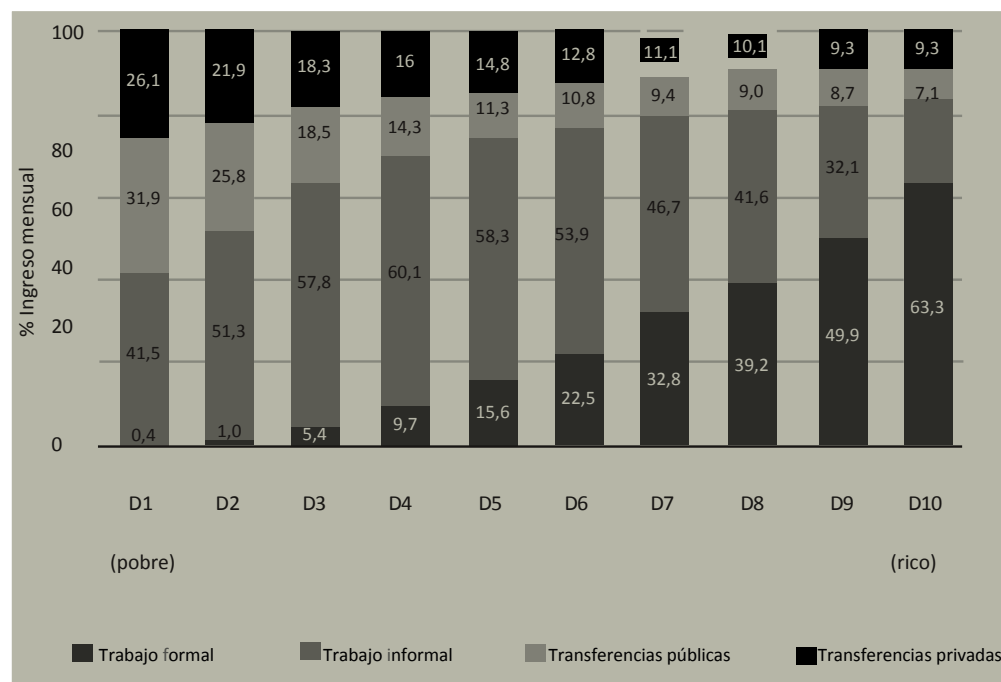
3/ Alternativamente, la aproximación a la formalidad e informalidad se realiza sobre la base del nivel educativo concluido.

Los segmentos de los trabajadores asalariados e independientes merecen atención particular. En el grupo de los asalariados, uno de cada cinco trabaja para el sector público y los otros cuatro, para el privado. De los que trabajan en el sector privado, la mitad cuenta con contrato y la otra mitad no. Entre los asalariados del sector privado que cuentan con un contrato, uno de cada cuatro casos es por tiempo indeterminado; la gran mayoría tiene un contrato a plazo fijo, por lo general por periodos cortos, de hasta un año. Entre los trabajadores independientes, 9 de cada 10 se ubican en el segmento informal del mercado; esto es, no están registrados con la autoridad tributaria. Esta estadística coincide con la proporción de trabajadores independientes que no cuentan con educación superior: 9 de cada 10.

En suma, de los casi 13 millones de trabajadores en el ámbito urbano del país, cerca de 2 millones –uno de cada 6– trabajan en las condiciones que describen los libros de texto, es decir, cuentan con un contrato de trabajo por tiempo indefinido. Así, nuestro mercado de trabajo difiere sustancialmente de aquéllos en las economías desarrolladas. En el Perú, el sector asalariado formal es muy pequeño, y dentro de este existe mucho empleo inestable, esto es, se registra una fuerte presencia de contratos a plazo fijo –temporales. Además, existe un alto grado de autoempleo –especialmente autoempleo informal–. Esta situación impone serios retos al diseño de políticas laborales en tiempos regulares, así como a la canalización de apoyos transitorios en tiempos de crisis como el actual.

En cuanto a los ingresos, los ingresos laborales formales constituyen cerca del 20% de los ingresos monetarios regulares de los hogares y los ingresos laborales informales, cerca del 50%; el resto proviene de rentas y transferencias, tanto del Estado como de privados. Nótese que incluso en los deciles en el medio de la distribución de ingresos de los hogares, los ingresos provenientes de fuente informal son poco más de la mitad de los ingresos totales de los hogares. No obstante, hay importantes diferencias según las condiciones socioeconómicas de los hogares. En los hogares ubicados en los deciles de ingresos más altos, el trabajo formal es responsable de tres quintas partes de su presupuesto; el trabajo informal, de una quinta parte; y las rentas, de la otra quinta parte. En los hogares ubicados en los deciles de menores ingresos, el trabajo –casi todo informal– permite financiar la mitad de los ingresos; la otra mitad corresponde a transferencias que reciben del Estado y de otros hogares. En términos relativos, para los hogares ubicados en el primer decil de ingresos las transferencias que reciben del Estado constituyen casi un tercio de sus ingresos regulares totales (Figura 1).

Figura 1^{1/}. Perú 2018: componentes de los ingresos mensuales de los hogares por deciles de ingreso total del hogar



Fuente: INEI, Encuesta Nacional de Hogares - Enaho 2018.

Nota: Se considera solo los ingresos monetarios y regulares de los hogares. Los ingresos por trabajo corresponden a las actividades principal y secundaria. Las transferencias privadas incluyen rentas y donaciones privadas; y las transferencias públicas, las donaciones públicas.

1/ *Ingresos por trabajo formal*: Ingresos mensuales por trabajo formal (principal y secundario). Se usó la proporción del ingreso laboral de los miembros de la PEA ocupada con empleo formal respecto al ingreso laboral total dentro del hogar.

Ingresos por trabajo informal: Ingresos mensuales por trabajo informal (principal y secundario). Se usó la proporción del ingreso laboral de los miembros de la PEA ocupada con empleo informal respecto al ingreso laboral total dentro del hogar.

Transferencia privada: Ingresos mensuales por transferencias monetarias privadas, rentas de la propiedad y donaciones privadas.

Transferencia pública: Ingresos mensuales por transferencias monetarias públicas (Programa Juntos, Pensión 65, Bono Gas, Beca 18 y otros).

Las transferencias privadas constituyen un universo amplio y diverso de fuentes de ingreso. Para los hogares más pobres, prevalecen las transferencias monetarias privadas y las donaciones privadas. Los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHG) no permiten distinguir si tales transferencias provienen de fuente extranjera (remesas) o nacional. De una u otra forma, es muy probable que este rubro corresponda a transferencias que hacen los hijos a sus padres, o entre hermanos, primos o parientes en diversas formas de solidaridad. Para los hogares más pudientes prevalecen las rentas de la propiedad.

2. La vulnerabilidad de los hogares

El análisis del tipo de inserción laboral provee evidencia acerca de la vulnerabilidad de los hogares en la coyuntura actual. Lo primero que se debe destacar en este ámbito es el tipo de protección social asociada a la inserción laboral. Los trabajadores asalariados formales gozan de protección establecida en las normas, de la cual carecen los trabajadores independientes o autoempleados. Como se ha podido observar en las anteriores tablas, la proporción de este tipo de trabajadores en el mercado laboral peruano es más bien pequeña: alcanza apenas alrededor de un tercio de la PEA ocupada.

Sin embargo, este tercio de la fuerza laboral “protegida” bien podría ser incluso más pequeño. En efecto, esta categoría incluye a trabajadores con contratos temporales tanto en el sector privado como en el público. Esta no es una consideración trivial, puesto que el grueso de contratos laborales en el sector privado es de naturaleza temporal (contratos a plazo fijo). Cuánta protección efectiva existe en este momento depende de cómo se distribuye la duración de los contratos a plazo fijo. Por lo menos 27% de estos contratos son por tres meses o menos (Jaramillo y Campos, 2019). Ambos tipos de contrato cuentan con protección frente al despido y, de hecho, la protección pecuniaria frente a la terminación de un contrato podría ser mayor para los trabajadores a plazo fijo: 1.5 remuneraciones mensuales por cada mes no trabajado, versus una remuneración por año trabajado para los trabajadores con contrato por tiempo indefinido. Es previsible, por tanto, que para prescindir de sus servicios las empresas esperen a que los contratos finalicen, antes que cortarlos con anticipación.

Adicionalmente, de acuerdo con datos de la Planilla Electrónica —la base de datos del conjunto de empresas formales—, cada mes concluyen alrededor de 7% de las relaciones laborales y se crean 8% de nuevos empleos. En el primer cuatrimestre, enero-abril, las tasas de terminación del empleo son estacionalmente altas, fluctuando entre 8% y 12% (Jaramillo y Campos, 2020). Esto es, si las contrataciones se paralizan en los dos primeros meses de cuarentena —lo que parece realista—, debemos esperar una pérdida de entre 16 y 20% de los empleos formales en los dos primeros meses de crisis únicamente por este factor inercial. No es claro que esta dinámica sea afectada por los programas de apoyo que se han implementado, que no incluyen ningún condicionamiento a la estabilidad de la planilla. En forma adicional, en el sector público hay un número indeterminado —pero considerable— de los llamados contratos administrativos de servicios (CAS), que son, esencialmente, contratos a plazo fijo.¹

Así, en esta coyuntura, solo una porción limitada de los hogares cuenta con cierta protección normativa. En el otro extremo, los trabajadores asalariados sin contrato, representando 1 de cada 5 hogares y los autoempleados informales, un tercio, son los sectores potencialmente más afectados. Como vemos, estos dos grupos representan a poco más de la mitad de los hogares urbanos. Por su parte, los independientes formales son un sector reducido, del que depende una porción más bien pequeña de los hogares urbanos del país. Como muestra la tabla 1, tienden a ser trabajadores profesionales.

¹ Información periodística sugería, citando como fuente al MEF, que en el 2018 había alrededor de 500 000 contratos CAS en el sector público. Es decir, esto involucraría alrededor de un tercio de los contratos en el sector público (Gestión, 12/6/2018).

Es de esperar que este grupo también sea afectado considerablemente, aun cuando parte de su trabajo pueda ser realizado desde sus hogares y es más probable que cuenten con ahorros.

Finalmente, los trabajadores pertenecientes a las categorías TFNR y empleados del hogar probablemente sufrirán las mismas restricciones para desempeñar sus labores que los trabajadores independientes informales, salvo para los que, entre ellos, desempeñan sus labores dentro de sus viviendas o en las de sus familiares, que de cualquier manera enfrentarán restricciones para comerciar sus productos. En el caso de los trabajadores del hogar, quienes pernoctan en los hogares de sus empleadores se verán menos afectados que quienes se desplazaban cotidianamente.

3. La vulnerabilidad de las empresas

Para proteger las fuentes de ingreso de los trabajadores, es necesario mantener viables a las empresas. Esto es importante no solo por el volumen de personas que emplean directamente, sino también por el empleo indirecto que generan mediante su demanda de bienes intermedios de otras empresas o de trabajadores independientes.

En el sector empresarial peruano conviven empresas con diversos grados de formalidad, tanto en el empleo que generan como en su relación con el Estado.² La tabla 2 describe la estructura del sector empresarial.³ Según esta fuente, en el 2015, el tejido empresarial peruano formal estaba compuesto por alrededor de 2 millones de unidades económicas. Como se puede observar, el total de unidades productivas del sector formal equivale a menos de un tercio de su contraparte informal; no obstante, su producción es cuatro veces mayor (INEI, 2016a).

Con respecto al empleo, los datos están en línea con los presentados antes sobre la base de encuestas de hogares: el empleo formal representa 27% del empleo total. Así, la productividad del trabajo es casi cinco veces mayor en el sector formal que en el informal. En cuanto a su estatus legal, del total de empresas formales, tan solo 23.5% están conformadas como sociedad, mientras que el resto solamente poseen un Registro Único de Contribuyente (RUC).⁴ Nótese que, la Planilla Electrónica, el registro mensual de los trabajadores de las empresas, en ese mismo año (2015) señalaba la existencia de alrededor de 270 000 empresas, cifra que representa aproximadamente 13% del total de empresas del sector formal del Directorio. Este dato es importante, puesto que cualquier medida de apoyo a las empresas formales se deberá concentrar en aquellas que cumplen con reportar cada mes su información a la Planilla Electrónica, pues esta sería —presumiblemente— la información más actualizada.

² Esta sección se basa en el capítulo 3 de Jaramillo y Campos (2020).

³ Directorio Central de Empresas y Establecimientos. Base de datos que se compone de dos sistemas de información: el Sistema Estadístico Nacional, que utiliza como base el Censo Económico y se actualiza anualmente con las Encuestas Económicas, y el Registro de Padrón de Contribuyentes de la autoridad tributaria, Sunat. Es la base más copmprehensiva de empresas.

⁴ El 76.6% se encuentran registradas como persona natural; 10.9%, como sociedad anónima; 6.5%, como empresa individual de responsabilidad limitada; 2.6%, como sociedad comercial de responsabilidad limitada; 1.5%, como asociaciones y otras formas de organización; y 0.4% como sociedad civil (INEI, 2016a).

Tabla 2. Características de las unidades productivas según sector formal e informal, 2015

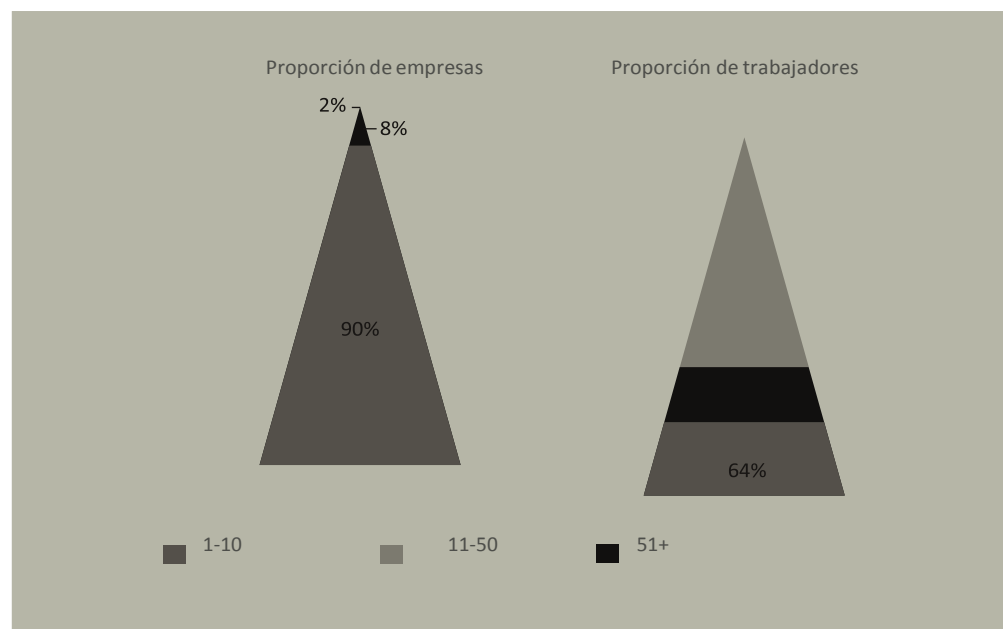
	Total	Sector formal		Sector informal	
Unidades productivas (en miles)	8709	2043	23%	6666	77%
Sociedades	480	480		-	
Con RUC	1563	1563		-	
Productores agropecuarios	2386	-		2386	
Sin RUC	4280	-		4280	
Empleo (en miles)	15 919	7004	44%	8915	56%
Empleo formal	4266	4266		-	
De 1 a 5 personas	23%				
De 6 a 10 personas	4%				
De 11 a 30 personas	9%				
De 31 a más personas	64%				
Empleo informal	11 653	2738	23%	8915	77%
De 1 a 5 personas	80%				
De 6 a 10 personas	8%				
De 11 a 30 personas	5%				
De 31 a más personas	8%				
Productividad laboral (soles por trabajador)	37 850	61 631		13 000	
PBI (en millones de soles)	602 527	486 842	81%	115 685	19%

Fuente: Jaramillo y Campos (2020).

Nota: el sector informal se refiere a las unidades productivas no constituidas en sociedad, que no se encuentran registradas en la administración tributaria. El empleo informal hace referencia a aquellos empleos que no gozan de los beneficios estipulados por ley, como seguridad social, gratificaciones y vacaciones pagadas.

En la Figura 2 se puede observar la distribución de empresas según tamaño, de acuerdo con la Planilla Electrónica, y la proporción de trabajadores que contratan en promedio durante el año con relación al total de trabajadores de la PEA formal. Las empresas más pequeñas —de 1 a 10 trabajadores— representan 90% del total, pero emplean tan solo al 20% de la PEA formal; las empresas medianas —de 11 a 50 trabajadores— representan el 8% del total y emplean a 15% de la PEA formal; por último, las empresas más grandes —de 51 a más trabajadores— representan el 2% del total y emplean a 64% de la PEA formal. Como puede constatarse, de este universo, aproximadamente 1% de las empresas genera la mitad del empleo formal. Resulta claro que, en la coyuntura actual, cualquier apoyo o estímulo que excluya a las empresas grandes va a excluir también al grueso del empleo formal.

Figura 2. Proporción de empresas y de trabajadores, según tamaño de la empresa, 2015



Fuente: Jaramillo y campos (2020).

4. Opciones de políticas

Para pensar en opciones de políticas, resulta útil distinguir dos etapas en la crisis actual. La primera etapa se caracteriza por fuertes restricciones a la oferta laboral, consistentes con una cuarentena generalizada de la población. En la segunda etapa se levantan gradualmente buena parte de estas restricciones, pero con un nivel de actividad económica muy disminuido. Las políticas que se requieren para cada uno de estos momentos son diferentes. Durante la primera etapa no es posible estimular el empleo ni el consumo, puesto que, de hecho, está prohibido trabajar en la mayor parte de actividades y los hogares consumen primordialmente alimentos. En la segunda etapa, se puede trabajar, pero el consumo y la demanda agregada están deprimidos.

El objetivo en la primera etapa es ayudar a los hogares y a las empresas a sobrellevar las barreras que imponen las medidas sanitarias. En el caso de los hogares, esto significa apoyar directamente el consumo básico (alimentos, renta y artículos de limpieza). En las empresas formales, esto se traduce en medidas de apoyo a su supervivencia y a la preservación del empleo que generan. En el reticulado de las empresas, es importante asegurar que las cadenas de pagos se mantengan y evitar las quiebras.

La segunda etapa empezaría a aplicarse después de que se hayan levantado las restricciones a la oferta laboral. Aquí se trata de estimular el crecimiento del empleo y la demanda agregada. En el contexto de países como el Perú, el reto adicional es que este nuevo empleo sea formal. Parece claro que la transición a esta etapa será gradual.

Las restricciones a ciertas actividades —por ejemplo, el turismo y los espectáculos públicos— seguramente continuarán durante la mayor parte del año. En esta dirección, un tema crucial es la política sanitaria y en qué medida será capaz de abrir espacios para reiniciar las actividades económicas. Por necesidad, las pruebas tendrán que masificarse y podrían ser un requisito para el reinicio de actividades. El uso de protección adecuada también continuará siendo un condicionante de muchas actividades. Una política sanitaria más sofisticada va a requerir una inversión pública importante para reforzar la capacidad de actuación del sector Salud, particularmente en identificar de forma temprana los casos de contagio y realizarles un seguimiento efectivo. Asimismo, va a ser necesaria una colaboración más estrecha entre los sectores público y privado.

Por otra parte, la magnitud del esfuerzo de aplicar políticas en la segunda etapa va a depender tanto de cuánto se prolongue la cuarentena indiscriminada como de cuán efectivas en mantener a las empresas con vida hayan sido las políticas de la primera etapa. Entonces, es clave que se implementen estrategias de evaluación continua de los efectos de las medidas que se han ido tomando, con el fin de mejorar su gestión y efectividad.

Referencias

- Jaramillo, M. y H. Ñopo (2020a). Covid-19 y el shock externo: Impactos económicos y opciones de política en el Perú. PNUD LAC C19 PDS No. 5. https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/es/home/library/crisis_prevention_and_recovery/covid-19-y-el-schock-externo--impactos-economicos-y-opciones-de-.html?fbclid=IwAR2Mpysd0S_1hd-Z_5lrvC983Bd4ItLj_rc729cjS2QADZy12Sn3S-btjKM
- —. y H. Ñopo (2020b). Impactos de la epidemia del coronavirus en el trabajo de las mujeres en el Perú. Documento de Trabajo. Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables. <http://www.mimp.gob.pe/files/Impactos-de-la-epidemia-del-coronavirus-en-el-trabajo-de-las-mujeres-en-el-Peru.pdf>
- —. y H. Ñopo (2020c). Virus en casa. El impacto del Coronavirus en los trabajos de los peruanos. En “¿Cómo reactivar la economía?” Debate Ed., Lima, 2020.
- —. y D. Campos (2019). Contratos Laborales en el Perú: dinámica y determinantes. Lima: GRADE, documento de investigación 98. https://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE_di98.pdf
- —. y D. Campos (2020). La dinámica del mercado laboral peruano: creación y destrucción de empleos y flujos de trabajadores. Próxima publicación.
- Organización Internacional del Trabajo (2019). Panorama Laboral Temático 5: Mujeres en el mundo del trabajo. Retos pendientes hacia una efectiva equidad en América Latina y el Caribe. Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2019. 200 p. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--americas/--ro-lima/documents/publication/wcms_715183.pdf