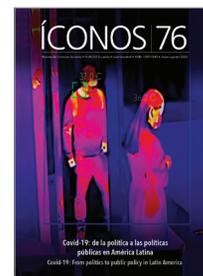


Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú

Replacement income and informal commerce during the COVID-19 pandemic in Huancayo, Peru



-  Dr. Patrick Clark. Profesor. York University (Canadá).
(patclark@yorku.ca) (<https://orcid.org/0000-0002-6556-913X>)
-  Dr. Aparicio Chanca-Flores. Profesor. Universidad Nacional del Centro del Perú.
(chancaf@yahoo.es) (<https://orcid.org/0000-0002-5664-5444>)
-  Dra. Susan Vincent. Profesora. Universidad de San Francisco Javier (Canadá).
(svincent@stfx.ca) (<https://orcid.org/0000-0001-9166-1477>)

Recibido: 14/06/2022 • Revisado: 29/09/2022
Aceptado: 16/12/2022 • Publicado: 01/05/2023

Resumen

Este artículo constituye un aporte empírico sobre la correlación entre la informalidad económica y la pandemia de la covid-19 en Perú. Con base en entrevistas a comerciantes del sector informal de la ciudad de Huancayo, se analizan los impactos pandémicos en relación con sus ingresos y medios de vida y se sostiene que el empleo informal tuvo una gran repercusión en los trágicos indicadores de salud pública en el país. La flexibilidad intrínseca de este tipo de actividades, puntualmente para el comercio ambulatorio, y la falta de acceso a sistemas y esquemas de protección social fueron las principales razones por las que las personas emprendían en este sector para reemplazar los ingresos que perdieron debido al confinamiento. Así, se introduce la noción “recambio de ingresos” en la economía durante la pandemia. La heterogeneidad entre quienes realizan labores informales, específicamente en el acceso a diferentes tipos de recursos, permitió tales emprendimientos y facilitó que algunas personas controlen su posible exposición al virus. Se concluye que en el enfoque de la formalización económica de las últimas décadas de liberalización financiera no se consideran las ventajas que las actividades informales ofrecen frente a la formalización. De hecho, la informalidad sigue brindando la mejor oportunidad de ingresos inmediatos y opciones altamente flexibles, en particular para adaptarse a situaciones de crisis como la pandemia.

Descriptores: comercio informal; covid-19; informalidad económica; Perú; precariedad; reproducción social.

Abstract

This article constitutes an empirical contribution regarding the correlation between economic informality and the COVID-19 pandemic in Peru. Based on interviews with merchants in the informal sector of the city of Huancayo, the pandemic-related impacts are analyzed in relation to income and livelihoods. It is argued that informal employment played an important role in the tragic indicators of public health in the country. The intrinsic flexibility of this type of activities, specifically for walking merchants, and the lack of access to systems and programs of social security were the main reasons that people worked in this sector to replace the income they lost due to confinement. Thus, the notion “replacement of income” in the economy appeared during the pandemic. The heterogeneity among those who carry out informal work, specifically in terms of their access to different resources, enabled such work and enabled some people to control their exposure to the virus. It is concluded that the focus on economic formalization of the last decades of financial liberalization are not considered advantages that informal activities offer in relation to formalization. In fact, informality continues to offer the best opportunity for immediate income and highly flexible options, in particular for adapting to crisis situations like the pandemic.

Keywords: informal commerce; COVID-19; informal economy; Peru; precarity; social reproduction.



1. Introducción

La pandemia por la covid-19 ha generado una grave crisis multidimensional en Perú, tanto en la salud pública como en los niveles socioeconómico y político. Desde una perspectiva comparativa y global, la pandemia en este país se caracterizó por una contradicción entre la contundencia de la respuesta estatal para frenar la propagación de la enfermedad y la cantidad de infecciones y muertes que se registraron: terminando la tercera ola de contagios, en mayo de 2021, Perú quedó en el primer puesto mundial por el número de fallecidos per cápita por covid-19 (World Health Organization 2021). Sin embargo, también ha sido calificado como un caso relativamente “riguroso” en términos de la respuesta gubernamental de salud pública, según el índice internacional de rigor comparativo desarrollado por la Universidad de Oxford (Hale et al. 2021). Este artículo representa una aproximación al tema de la informalidad económica y los medios de vida en relación con las particularidades del caso peruano, y los impactos de la pandemia y las medidas para promover el distanciamiento social.

Dentro de otros factores, en los análisis sobre los impactos de la pandemia en Perú se ha subrayado el peso del sector informal relativo con respecto a otros países de la región como causa central de los trágicos indicadores de salud pública. Los estudios preliminares sobre los impactos de la pandemia en el país han identificado la debilidad de las instituciones, la falta de capacidad del sistema de salud pública, la inequidad social y la informalidad económica como los principales factores causales de las altas tasas de infección y de muertes registradas (Álvarez-Risco et al. 2020; Lossio 2021; Schwab y Seas 2021; Pugley Delgado 2020). Ciertos grupos han sido más impactados por la pandemia; por ejemplo, las mujeres han sido más afectadas que los hombres (Jaramillo y Ñopo 2020), los cientos de miles de refugiados y migrantes venezolanos han sido más golpeados en promedio que los ciudadanos naturales (Fernández Dávila 2021; Schwab y Seas 2021), las poblaciones indígenas y pobres también han sufrido más el impacto de la covid (Abizaid, Collado Panduro y Gonzales Egusquiza 2020).

Un denominador común en todos estos casos es la informalidad económica que esta más correlacionada con todos estos grupos que con otros. En esa línea, la contribución reciente de Jan Lust (2021), quien analiza los impactos de la pandemia en Lima, propone una correlación entre los altos niveles de informalidad económica en Perú, el auge del comercio ambulatorio en tiempos de pandemia y los niveles de infección y muertes debido al virus. En la misma dirección, Ciro Maguiña-Vargas sostiene que la informalidad puede ser incluso el factor más importante para explicar los impactos graves de la pandemia en términos de la cantidad de infecciones y de fallecimientos en el país.

Lo cierto es que la economía informal, de la que depende el 70 % de la población, sufrió un duro golpe con la cuarentena y es tal vez la causa más importante del fracaso

Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú

en la contención de la pandemia. El lema “Quédate en casa”, que al principio parecía correcto, no era sostenible en la práctica y por eso la presencia de miles de ambulantes en las calles en plena cuarentena. De ahí surge la denominación de “cuarentena chicha”. Parece que el auge de esa economía informal ahora nos pasa factura. A ello se suma que, a causa de la gran pobreza existente en el país, el hacinamiento afecta a miles de hogares, lo que contribuye al mayor y más rápido contagio (Maguiña-Vargas 2020, 129).

Aunque la informalidad económica interactuaba con otros factores (fallos de la gestión política e institucional, falta de capacidad en el sistema de salud, etc.) durante la errática contención del virus en el país, Maguiña-Vargas (2020) sugiere que los altos niveles de informalidad pueden ser la causa central de los trágicos indicadores durante la pandemia en Perú. En este artículo se considera este argumento y se pretende contribuir a esta discusión al repasar los debates suscitados en la literatura sobre la informalidad. Además, se plantea un análisis de la relación entre los impactos relativamente graves de la covid-19 en Perú y el tamaño del sector informal, tomando en cuenta evidencias empíricas de trabajadoras y trabajadores en el sector informal durante la pandemia en la ciudad de Huancayo.

La economía peruana se considera una de las más informales de Latinoamérica, algo que ha sido subrayado en varios de los estudios sobre las causas de las altas tasas de infección y muertes por covid-19 en el país. Durante las últimas décadas, la tasa de informalidad en la población económicamente activa se estimaba alrededor del 70 % y, a pesar de las predicciones según las cuales la liberalización económica de los años 90 fomentaría la formalización de la economía, parece que la liberalización económica ha tenido el efecto contrario (Chong, Galdo y Saavedra 2008). De acuerdo con el análisis del mercado laboral en el Perú entre 1986 y 2001, la informalidad se incrementó el 10 % durante dicho período, pese al crecimiento económico y la aplicación de la modernización del registro de propiedad, entre otras políticas de formalización (Chong, Galdo y Saavedra 2008, 232).

Al estallar la pandemia en 2020, el crecimiento de las actividades informales estaba concentrado en los sectores del comercio y los servicios, en cambio, la disminución de puestos de trabajo formales se concentró en el sector público y en las industrias pesadas y manufactureras (Chong, Galdo y Saavedra 2008, 237). Esto ha significado que una parte minoritaria de la ciudadanía en el Perú tuviera acceso a esquemas o sistemas de protección social asociados con el empleo formal antes de la pandemia (por ejemplo, seguro de salud, pensiones, etc.). Aunque, desde 2011, ha habido una expansión de varios programas sociales y de transferencias monetarias centrados en las personas definidas como pobres por el Sistema de Focalización de Hogares (SISFOH), incluyendo los programas Pensión 65 y Juntos. Este sistema, sin embargo, no se aproxima a un sistema de protección universal. Como varios observadores han concluido, los fallos en la protección social frente al choque exógeno de la covid-19

repercutieron negativamente en la contención del virus (Jaramillo y Ñopo 2020; Pugley Delgado 2020; Schwalb y Seas 2021).

A través de las entrevistas y del análisis realizado para este estudio, se demuestra que estos y otros programas de apoyo implementados durante la pandemia no fueron efectivos en el contexto de una economía tan informal o el apoyo que proveyeron no fue suficiente en términos monetarios para subvencionar los gastos, por lo que muchas personas tenían que seguir trabajando en actividades informales para poder sostenerse. Mediante las entrevistas, encontramos que la pandemia generó un recambio de las fuentes de ingresos mediante una intensificación del comercio ambulatorio. Sostenemos que, en el contexto de alta precariedad socioeconómica, para las clases populares en Perú, las actividades informales devienen en la primera línea amortiguadora frente a las crisis personales o familiares, como la pérdida de ingresos debido a la pandemia.

2. Metodología

El análisis empírico de este artículo se basa en los datos aportados durante las entrevistas a comerciantes menores o personas que trabajaron en el sector informal en la ciudad de Huancayo durante la pandemia por la covid-19 en 2020 o en 2021. Las siete entrevistas citadas se realizaron en junio de 2021 y permitieron obtener observaciones de primera mano acerca de los impactos de la pandemia sobre el sector informal en la ciudad. El autor Aparicio Chanca-Flores y cuatro estudiantes de pregrado del programa de Antropología de la Universidad Nacional del Centro del Perú recopilaron información a través de entrevistas grabadas y transcritas para ser analizadas. Las entrevistas contaron con el consentimiento voluntario de entrevistadas y entrevistados, en plena etapa de pandemia covid-19 siguiendo todos los procedimientos de salud pública. Usamos estos datos para analizar los impactos de la crisis sobre las estrategias socioeconómicas de vendedores y vendedoras, junto con otras fuentes primarias y literatura secundaria. En sus palabras encontramos que la pandemia generó un recambio hacia una intensificación del comercio ambulatorio, además de una diversificación y profundización del fenómeno.

El estudio en el que se basa este texto corresponde al tipo exploratorio, que se caracteriza por generar conocimiento a partir de un marco teórico existente, en este caso los debates sobre la informalidad económica. El enfoque fue cualitativo que consiste en describir y analizar narrativas de experiencias, creencias y conocimientos prácticos de individuos, familias y comunidades (Hernández Sampieri, Fernández y Baptista 2014); además la investigación estuvo orientada a la comprensión de las perspectivas que tienen las personas entrevistadas producto de sus experiencias vividas y expresadas con sus mismas palabras (Taylor y Bogdan 1987; Bertaux 2005).

Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú

Cabe añadir que para la concreción del presente artículo se mantuvieron reuniones a través de la plataforma Zoom que permitieron interactuar frecuentemente, además se usó el correo electrónico y el WhatsApp.

3. Antecedentes teóricos y conceptuales

Durante el siglo XX, como en el resto de Latinoamérica, el número de puestos formales aumentaba de forma desigual en Perú. El comercio ambulatorio o callejero es quizás la ejemplificación más clara o emblemática en el imaginario popular de la informalidad económica. En términos comparativos dentro de la región, Perú representa un caso extremo, con un porcentaje muy alto de la economía denominada informal. Casi todos los sectores económicos, industrias y aspectos de la vida socioeconómica peruana se ven afectados por la informalidad, lo que a su vez conlleva implicaciones para la vida cultural y política del país.

Las definiciones más comunes de economía informal, citamos la de Castells y Portes (1989) o la de Hart (1973), se refieren a la falta de regulación legal o estatal de las interacciones económicas. Al respecto, el conocido peruano Hernando de Soto (2000) argumenta que las estructuras legales y políticas en Perú, y también en otros países, previenen o dificultan la formalización que fomentaría el crecimiento y el escalamiento de emprendimientos informales. Según De Soto, las razones centrales por las que la informalidad persiste son por los problemas políticos, por la inercia burocrática o por la corrupción asociadas con la falta de títulos legales de propiedad. En su visión asume que trabajadores y comerciantes quieren y pueden ser emprendedores. Esta conceptualización de la informalidad tiene sus raíces en los debates teóricos de las ciencias sociales sobre la “racionalización” o “reglamentación” de la vida social, conceptualizada por Max Weber (2009) y por otros teóricos de la sociología clásica. El limitante de este punto de entrada en el análisis del fenómeno es que no ayuda a conceptualizar la interrelación entre lo informal y lo formal.

En este artículo partimos de una conceptualización del sector informal no dualista que lo entiende como parte de la economía política en su totalidad, lo cual no significa que esté desconectado de la economía formal, cuestión ya argumentada en las discusiones sobre el trabajo informal. De hecho, Centeno y Portes (2006) llaman la atención sobre la existencia del sector informal producto de las definiciones y regulaciones estatales. Hablando sobre los vendedores del mercado en Colombia en la década de los 70, Caroline Moser (1977) demostró que integraban la economía de Bogotá de manera vulnerable y dominada. Por su parte, José Nun (1999) arguye que aun en los países del Norte Global en el “apogeo del fordismo”, la mayor parte de los trabajadores no eran empleados asalariados formales, sino que estaban vinculados

a lo que Gavin Smith (2011) denomina “relaciones comodificadas intrincadas”, una categoría que incluye el trabajo informal.

Las formas intrincadas en que las actividades económicas de diversas variedades no solo constituyen la economía de un Estado, sino que también están vinculadas en la vida y en las esperanzas para el futuro de las personas, se pueden apreciar a través de un marco de reproducción social (Fernández Álvarez y Perelman 2020; Fernández Álvarez 2018; Narotzky y Besnier 2020; Smith 2020). La integración de actividades informales en las estrategias para ganarse la vida está estrechamente entrelazada con los procesos políticos, sociales y económicos formales del país en general.

Si bien la informalidad es un corolario esencial de la economía regulada, el trabajo informal, junto con el trabajo formal precario, ha aumentado durante los últimos cuarenta años con la propagación desigual del neoliberalismo por todo el mundo, y en particular en América Latina (Bromley y Wilson 2018; Cypher 2018). Frente a la afirmación de Hernando de Soto (2000) de que los trabajadores informales anhelaban disfrutar de los beneficios de la formalización y que la economía formal podría absorberlos, se puede argüir que las reformas neoliberales en realidad afianzaron estructuralmente su papel (Felder y Patroni 2018). La complejidad de este proceso se refleja en el cambio en la naturaleza del trabajo y de la explotación a nivel mundial, reubicando la producción en nuevas regiones mientras reformulaba y multiplicaba la forma en que el sector trabajador encajaba en las economías (Kasmir y Carbonella 2014). Muestra de ellos es la subcontratación en empresas organizadas de modo cada vez más informal en lugar de en puestos permanentes.

La expansión de la financiarización constituyó un camino adicional para la extracción de valor de los trabajadores informales mediante los intereses de los préstamos, por encima de la producción de servicios y bienes a través de la autoexplotación (Gago 2015). Para Verónica Gago, el giro hacia la provisión por parte del Estado de fondos de alivio de la pobreza, como las transferencias monetarias condicionadas, en lugar de proveer de empleo formal, facilitó la expansión de este extractivismo financiero (ver también Bromley y Wilson 2018).

Esta situación se refleja en Perú, donde la participación de la población económicamente activa en el trabajo informal pasó de 58,2 % en 1990 a 74,3 % en 2012 (Nunura y Flores 2001; INEI 2014). El Gobierno peruano, a través de su apoyo a la creación de pequeñas y medianas empresas y a la subcontratación, claramente ha dado su aprobación tácita a la informalización de la economía (Lust 2019). Un ejemplo muy contemporáneo de esta dinámica es el creciente papel de los aplicativos Uber y Glovo que encarnan la vinculación entre lo formal y lo informal (Dinegro Martínez 2020; Carrión Chulluncuy y Fernández Dávila 2021). En resumen, la economía informal es, y ha sido durante mucho tiempo, un recurso por defecto tanto para las personas que intentan ganarse la vida como para aquellas en la economía regulada que esperan limitar los gastos.

Desde el primer reconocimiento del sector (Hart 1973), la heterogeneidad de la informalidad ha sido clara. Bromley y Wilson (2018) brindan una descripción general de las diferentes perspectivas y características de este ámbito. En diferentes circunstancias, el sector informal puede aumentar junto con una economía fortalecida (proporcionando servicios personales o subcontratados), mientras que también puede aumentar con una economía en declive cuando las personas se ven obligadas a quedarse sin trabajo. Varias consideraciones pueden llevar a la gente a abandonar el sector formal cuando las condiciones o la regulación hacen que no sea atractivo. El argumento de Hernando de Soto (2000), por ejemplo, es que las estructuras legales y políticas en Perú, y también en otros países, impiden o dificultan la formalización, lo cual alentaría el crecimiento y escalamiento de empresas informales. Según De Soto, una razón central por la que persiste la informalidad se debe a problemas políticos, inercia burocrática o corrupción asociada con la falta de títulos de propiedad legales.

James Scott sostiene que, en muchos casos, permanecer fuera de la reglamentación o de la legalidad resulta más atractivo o beneficioso que formalizarse (Bahre 2007). Investigaciones anteriores a las de Scott (1998) inspiraron varios estudios etnográficos en los que se describe cómo diferentes grupos “evitan” el proceso de ser “cuantificados” o “vistos” por sus Estados y así mantenerse fuera del marco legal y los sistemas de recaudación de impuestos, por citar dos circunstancias. Aunque esta idea puede describir la distinción entre un sector cuantificado o “visto”, en las palabras de James Scott (1998), por la regulación estatal o por las instituciones financieras, el peso de la evidencia contradice las afirmaciones de Hernando de Soto (Bromley y Wilson 2018, 10).

El sector informal cubre una amplia gama de actividades: desde aquellas que no son ilegales en sí mismas –por ejemplo, la venta–, pero que se llevan a cabo más allá del entorno regulatorio, hasta aquellas que son ilegales, dígame el tráfico de drogas ilícitas, la prostitución (donde está prohibido por ley) y la delincuencia. La investigación en la que se fundamenta este artículo se centró en el comercio ambulatorio, es decir, en la primera categoría de actividades.

Las mujeres, tradicionalmente consideradas responsables de asegurar la reproducción diaria del hogar, se enfrentan a una presión particular para obtener ingresos en periodos de crisis (Vincent 1998). Ante las limitadas oportunidades de encontrar lugar en la economía formal, las mujeres pobres han hecho un buen uso de sus habilidades domésticas y de sus redes sociales en el trabajo informal. De hecho, en Perú, las ventas callejeras informales y en los mercados se reconocen como dominio de las mujeres, especialmente cuando se trata de alimentos (Babb 1989; Bunster y Chaney 1985).

Quienes se dedican a la venta, al igual que otros trabajadores informales, se hallan en posiciones diferentes en cuanto a su estabilidad, recursos y vulnerabilidad. Wilson y Gámez (2010) discuten el éxito de las vendedoras de playa mexicanas en términos

de sus redes sociales y de sus niveles de educación. Nosotros encontramos que el acceso a recursos tales como edificios desde los cuales vender o transportar, capital para invertir en productos y experiencia en ventas brinda a vendedores y vendedoras mayor seguridad que a quienes recurren a la venta informal como un recurso provisional que podrían emprender a corto plazo.

Debido a su definición de sector no regulado por el Estado, la economía informal siempre es potencialmente vulnerable a la represión de los funcionarios (Bromley 2000; Cross y Peña 2006; Fernández-Kelly y Shefner 2006). En las últimas décadas, algunos analistas han utilizado el término “revanchismo”, derivado del francés, para referirse a políticas o medidas destinadas a expulsar a comerciantes informales de determinados sectores o áreas urbanas (Mackie, Bromley y Brown 2014; Swanson 2007). Sin embargo, en muchos casos también ha habido un cambio hacia políticas que intentan regular y organizar el comercio ambulante e informal a través de medidas que incluyen la formación de asociaciones, el otorgamiento de licencias, la reubicación de vendedores en puestos permanentes, etc. (Meneses-Reyes 2018; Roever 2016).

En este sentido, Mackie, Bromley y Brown (2014, 1885) explican que, en general, las orientaciones de las distintas autoridades urbanas se ubican entre los extremos de “tolerancia” e “intolerancia” hacia el comercio informal. Parece que el caso de Huancayo tiende más a la tolerancia, pero su incremento durante la pandemia y las contradicciones con las normas de confinamiento y distanciamiento han generado conflictos con las autoridades.

Este tipo de situación es explicada por Sally Roever (2005) como la “negociación” de informalidad y formalidad a través de sistemas de licencias y de órdenes a nivel político subnacional, generalmente mediante los Gobiernos municipales. Si bien algunos vendedores pueden operar en circunstancias que facilitan su aceptación por parte de las autoridades, otros siempre son vulnerables, no solo ante los funcionarios sino también ante los ataques de actores no estatales. Cross y Peña (2006) analizan a los vendedores ambulantes en México y a los traficantes de drogas en Nueva York en términos de una variedad de represión y peligros, con la Policía en un extremo y las pandillas en el otro. En nuestro caso, observamos distintos riesgos que enfrentan los vendedores durante la pandemia. Estos incluyeron acoso por parte de la Policía, violencia proveniente de elementos criminales y el propio virus.

La naturaleza comercial de Huancayo y la capitalización a varias escalas y niveles permitía el establecimiento de diferentes olas o generaciones de lo que Adams y Valdivia (1994) denominan los “otros empresarios”. Escribiendo en el contexto de la liberalización económica de la década de los 90, Adams y Valdivia (1994, 21) sostienen que “se situarían en el nivel de la sobrevivencia, aunque un estrato de las mismas presentaría condiciones potenciales de desarrollo”. De las entrevistas se desprende que durante la pandemia las personas tenían recursos y capacidades muy diferenciadas para adaptarse al choque externo de los órdenes de confinamiento, que suponían

el cierre de negocios y afrontar la pérdida y la ausencia de ingresos que esta medida ocasionaba.

Aunque es cierto que el sector informal es muy heterogéneo y diverso, la mayoría de las personas que trabajan y se ganan sus vidas en el sector no tendrían posibilidades para escalar sus actividades o emprendimientos y formalizarlos; más bien, esto puede explicarse como un “capitalismo de subsistencia” (Lust 2019), y no de reproducción ampliada. Si bien dentro de esta diversidad sin duda hay algunos emprendedores que se beneficiarán de la formalización, que tendrían el “potencial de desarrollo” (Adams y Valdivia 1994, 21), la mayoría son personas que encuentran en las actividades informales una posibilidad de ganancias sin tener que pagar impuestos u otros gastos fijos. Además, sin la inversión en el capital fijo que implicaría la formalización, los emprendedores y emprendedoras pueden cambiar el enfoque de sus empresas rápidamente. En conclusión, existen muchos negocios y actividades informales que están más incentivados para continuar en la informalidad que por escalar sus operaciones a través de la formalización, y este es un hecho que en el enfoque de la formalización no se ha reconocido suficientemente.

4. La pandemia de la covid-19 en el contexto de Huancayo

175

Huancayo se denominada coloquialmente “la Capital Ferial del Perú” y siempre ha sido un centro comercial del país. La ciudad, en cuanto punto de intercambio económico, posee un papel histórico en la economía regional de los Andes centrales (Stolmaker 1979). Su ubicación en el Valle del Mantaro, cercana a varias zonas ecológicas y geográficas, la ha convertido en un centro mercantil que tiene antecedentes precoloniales. En el siglo XX, la región de la Sierra centro alrededor de Huancayo se caracterizó por la “proletarización” de las poblaciones campesinas que eran empleadas en diferentes aspectos de la industria minera (Long y Roberts 1978). Este proceso facilitaba la “capitalización” a pequeña escala de la región y una relativa diversificación de la economía regional en comparación con otras regiones de la Sierra (Long y Roberts 1978).

Con el cierre de la mayoría de los establecimientos públicos y comerciales por las medidas de emergencia asociadas con la pandemia durante 2020, Huancayo vivió un aumento significativo en el comercio ambulatorio o informal, debido a que muchas personas se dedicaban a esta actividad en lugar de quedarse en casa y seguir las restricciones de salud pública. Por ejemplo, en junio de 2020, la Municipalidad de Huancayo estimó que el comercio informal y ambulatorio se había incrementado en un 120 % con respecto al año anterior (*RPP Noticias* 2020).

Un estudio previo a la pandemia sobre el comercio informal y ambulatorio en Huancayo enfatiza su vinculación con la precariedad crónica en el mercado laboral

en Perú, con el desempleo, el subempleo y también con la migración desde distritos rurales del país, en particular de áreas rurales de Huancavelica (Condori Apaza et al. 2020, 100). La pandemia ha exacerbado esta precariedad. El incremento del comercio informal en un centro urbano como Huancayo no resulta sorprendente, pero sostenemos que la ampliación y diversificación del fenómeno revela la centralidad de la precariedad económica en el modelo económico actual peruano.

5. La informalidad antes de la pandemia: ingresos flexibles y producto inherente de la estructura económica

Ya sea para obtener dinero en efectivo de forma temporal o para ganarse la vida a largo plazo, el sector informal constituye una fuente de ingresos mucho más confiable que el sector formal para la mayoría de la población peruana, aun antes de la pandemia. A pesar del pretendido éxito económico de Perú durante las dos últimas décadas, el sector formal ha hecho poco para proporcionar empleos bien remunerados que satisfagan las necesidades de la gente. Una de las entrevistadas, la señora Bety, demuestra cómo los emprendimientos informales la han apoyado durante sus primeros años cuando ahorra para un propósito específico. Además, el emprendimiento informal se convirtió en su actividad principal como adulta y le permitió adaptarse rápidamente a las condiciones cambiantes de la pandemia, las cuales la forzaron a abandonar un emprendimiento previo y girar hacia una nueva actividad (entrevista a Bety, Huancayo, 5 de junio de 2021).

La señora Bety comenzó muy joven con un emprendimiento informal en Puno y al trasladarse a Huancayo esta actividad le permitió financiar sus estudios universitarios. Bety contó con orgullo que no tuvo que pedir apoyo ni a su padre ni a su madre. Como muchas personas lo han descubierto, en Perú, a pesar de su educación, los trabajos disponibles en el mercado laboral ofrecían bajas remuneraciones, por lo que Bety volvió a vender para ganarse la vida. Cuando llegó la pandemia en 2020 estaba casada, con cuatro hijos y vivía en Huancayo. Tenía un pequeño quiosco fuera de su casa donde vendía comida y dulces a estudiantes y profesores de institutos cercanos. Esta actividad requería largas horas de trabajo, de seis de la mañana a diez de la noche, y una atención constante a las demandas de sus clientes habituales para mantener su lealtad. Había aprendido bien de su padre cómo dirigir su negocio y disfrutaba de su éxito. Bety explicó que su marido es “mil oficios”, es decir, realiza diversas clases de trabajos, pero es particularmente apreciado como maestro de obras (entrevista a Bety, Huancayo, 5 de junio de 2021).

En otra de las historias recopiladas, es posible apreciar el caso de Patricia, quien estudió administración, pero no ha podido encontrar un empleo en su profesión, por lo cual empezó a vender productos en los espacios públicos (entrevista a Patricia,

Huancayo, 15 de junio de 2021). Ella y otros interlocutores nos relatan que muchas personas han perdido sus empleos por la pandemia, lo cual refleja la precariedad de su situación a pesar de contar con la formación superior.

6. La venta informal como una solución flexible y confiable

Bety eligió vender de manera informal porque ya había aprendido de su padre cómo hacerlo. Enfatizó en que es fácil obtener ingresos, pero también es difícil mantener las ganancias y gestionar un negocio. Así dice: “En todo negocio siempre hay ganancia, pero hay que saber mover el capital para que siga creciendo. Gracias a Dios siempre a mí me ha ido bien, no puedo quejarme” (entrevista a Bety, Huancayo, 5 de junio de 2021). No podía quejarse porque había aprendido a mantener la lealtad de sus clientes. Sin embargo, sabía que no tenía sentido invertir mucho en su negocio, ampliarlo o formalizarlo. Antes de la pandemia, la ubicación de su negocio en su casa, cerca de institutos de educación postsecundaria, mantenía los costos bajos y proporcionaba una clientela potencial. Evitó mayores costos al no formalizar su ejercicio. Al ser confiable, se ganaba la vida de manera también confiable: preparaba buena comida, abundante y deliciosa, casi siempre estaba abierta, tenía precios bajos y mantenía las porciones a pedido de sus clientes habituales cuando lo solicitaban.

La mayoría de las amistades que vendieron en la misma zona no tuvieron tanta suerte con la llegada de la pandemia. Ellos alquilaban su ubicación, mientras que ella era dueña de la suya. Bety tuvo que renunciar a su quiosco durante el encierro, cuando las clases se volvieron virtuales, lo cual ocasionó que no hubiera clientela. Algunas de sus amigas vendían bebidas en las esquinas o volvían a los pueblos de donde provenían. Dos de sus primos vendieron papas en una motocicleta durante el encierro, pero cuando se dispuso la reapertura de los mercados, esta modalidad de venta quedó prohibida. Contar con un medio de transporte conveniente, tener acceso a suministros o saber cómo preparar alimentos o bebidas que atraigan a la gente y que funcionen como comida callejera facilitan la obtención de algunas ganancias.

El hecho de que estas actividades exijan poca inversión y puedan emprenderse de un día para otro garantizan que la venta informal sea viable para obtener recursos económicos. Son, además, muy adaptables: dado el caso de que la venta de papas no dé resultados puede cambiarse por la de zanahorias, bebidas, calientes, *chips* para celulares u otros productos debido a que la inversión no es irrevocable. A través de las entrevistas se encontraron hallazgos similares. Varios de los interlocutores ya habían tenido una tienda o un puesto, y debido a la pandemia algunos de estos tuvieron que cambiar de estrategia: la señora Amanda, por ejemplo, tuvo que dejar de vender en su tienda para ir a las ferias (entrevista a Jorge, Huancayo, 18 de junio de 2021); las personas que antes vendían ropa (entrevistas a Bety y Sabina) debido a la pandemia

se cambiaron a la venta de papa con huevo; el señor Jorge, que antes vendía juguetes, encontró un nuevo mercado en la venta de mascarillas (entrevista a Marisol, Huancayo, 16 de junio de 2021). Esta flexibilidad y bajos los gastos operativos de las actividades informales permiten que los emprendedores se adapten a cambios exógenos como la pandemia por la covid-19.

En el caso de Bety, ella tuvo suerte de que sus suegros vivieran en el distrito El Tambo, que forma parte de la zona metropolitana de Huancayo. Allí abrió una tienda en la planta baja de la casa, un área a la que su esposo tenía derecho. Usó sus ahorros para comenzar expandiendo gradualmente los productos que vendía. Su esposo no había salido de la casa durante los primeros tres meses de la pandemia, estaba demasiado asustado de contagiarse con la covid-19 y recibió solo uno de los bonos ofrecidos por el Gobierno, pero ninguna de las canastas. Si no comenzaban a ganar más dinero, las cosas se volverían difíciles (entrevista a Bety, Huancayo, 5 de junio de 2021). Afortunadamente, uno de sus hijos se ha interesado por el negocio y ella le ha enseñado los principios de servir a la clientela como le enseñó su propio padre. Bety espera volver a su quiosco cuando reinicien las clases presenciales y dejar la tienda a su hijo para que pueda financiar sus propios estudios universitarios, al igual que lo hizo ella. Su marido ha vuelto a emprender su propio trabajo informal como maestro de obras.

No solo quienes ya trabajaban en el sector informal recurrieron a él durante la pandemia. Muchos de los interlocutores cuentan que habían perdido sus trabajos y no podían esperar a “morir de hambre” en sus casas, por lo que preferían arriesgar sus vidas y salir a la calle a vender. No está claro por qué optaron por vender en vez de hacer otra cosa, sin embargo, los datos indican que el número de vendedores ha aumentado significativamente, incrementándose de 6000 a 12 000, según un representante del municipio de Huancayo (*RPP Noticias* 2020). Debido a los múltiples problemas, el comercio ambulatorio constituía la opción disponible, puesto que requería poca inversión y preparación, además de ofrecer la posibilidad de obtener ganancias, aunque sean reducidas. Vender informalmente significa vender a bajo costo, y a los clientes les conviene controlar sus gastos.

La estudiante Nickol, por ejemplo, en conversaciones informales nos cuenta que no había otro remedio más que vender cuando perdió su empleo en 2020. Aunque luego ella encontró trabajo en un restaurante, se trató de un puesto precario. Otras experiencias similares concurren en las entrevistas realizadas. Por ejemplo, algunos de los entrevistados perdieron sus trabajos y para enfrentar la “falta de economía” se dedicaron a la venta ambulatoria de productos de primera necesidad (alimentos) y de bioseguridad, los cuales tenían una alta demanda debido a la pandemia (entrevista a Marisol, Huancayo, 16 de junio de 2021). Otra interlocutora, una profesora que llamamos Sabina, perdió su trabajo debido a la pandemia y tuvo como “única alternativa” la venta ambulatoria de ropa (entrevista a Sabina, Huancayo, 17 de junio de 2021).

7. ¿Quiénes conforman el sector informal quieren acceder al crédito?

Como se indicó anteriormente, con la línea de argumentación de Hernando de Soto y otros teóricos se asume que los emprendedores y trabajadores informales querían acceder al crédito para invertir en sus operaciones a fin de lograr expandirlas o esca-larlas. La información recopilada en las entrevistas sugiere que, por el contrario, existen dudas acerca de la posibilidad de endeudarse. La señora Bety y su esposo habían obtenido un préstamo antes de la pandemia. Tras descubrir lo alto que era el interés, hicieron lo necesario para pagarlo lo antes posible (entrevista a Bety, Huancayo, 5 de junio de 2021). Por lo demás, han utilizado sus ahorros para gestionar las nuevas actividades que Bety emprendió durante la pandemia. Esta experiencia desmiente las afirmaciones de los defensores de la inversión financiera que pregonan los beneficios de dar crédito a personas pobres para la inversión empresarial.

Casi todos los interlocutores hablan de préstamos. Por ejemplo, Marisol, quien había obtenido uno para abrir su tienda antes de la pandemia. Cuando empezaron las restricciones sanitarias, tuvo que cerrarla, pero aún debía pagar al banco, por lo que emprendió la venta ambulante, aunque esta no fue muy rentable (entrevista a Marisol, Huancayo, 16 de junio de 2021). Asimismo, Patricia, quien vendía calzado en su tienda desde antes de la pandemia, tenía préstamos y, no obstante las facilidades de pagar, tuvo que volver a la venta para cubrir los costos financieros (entrevista a Patricia, Huancayo, 16 de junio de 2021). En otras palabras, a pesar de la pandemia, la situación fue muy rentable para las instituciones financieras.

Sin embargo, la informalidad también es un factor en la disponibilidad de crédito o acceso a finanzas. Aunque el Gobierno peruano implementó medidas bajo el programa Reactiva Perú para proporcionar fondos y limitar los pagos de intereses para las microempresas, acceder a un préstamo fue un desafío para muchos. Los retrasos, las barreras impuestas por las instituciones crediticias para priorizar a quienes ya tenían préstamos de ellas y la necesidad de tener un negocio registrado formalmente empujaron a las personas a los prestamistas informales (Salazar Vega 2020). Existe una variedad entre los prestamistas informales, desde parientes hasta vecinos, especialistas en el vecindario y agentes extranjeros de lavado de dinero. Una asistente de investigación que ha trabajado a largo plazo con la autora Susan Vincent le ha dicho que “el banco no te perdona”, mientras que al menos algunos prestamistas informales ofrecen programas de pago más flexibles.

8. Riesgos del comercio informal durante la pandemia

La señora Bety y su esposo son muy cuidadosos ante los riesgos que plantea la covid-19; también fueron cautelosos para subsistir a través de sus ahorros durante los

primeros meses, lo que, sumado a la apertura de su tienda en 2021, les permitió no exponerse demasiado al contagio. El suegro de Bety es anciano y ella no quiere ser “el vector que lo enferme”. No comentó si las ventas informales habían aumentado, tampoco describió lo que estaba sucediendo en las calles, debido a que sus salidas se limitaron a las compras esenciales de suministros y a su tienda (entrevista a Bety, Huancayo, 5 de junio de 2021).

Además, la señora Bety estaba al tanto de otros riesgos. Sintió que las pandillas, las ventas ilegales de alcohol y drogas y la prostitución habían aumentado. Su hijo fue agredido por un joven drogado, que escapó cuando ella llegó al lugar, alertada del peligro por su presentimiento de madre.

La mayoría de los interlocutores relataron que había conflictos con las autoridades. También sintió un peligro por parte de las autoridades, ya que su esposo apenas pudo evadir a la Policía durante un encierro cuando fue a sacar la basura. Sintieron que las autoridades actuaron demasiado rápido, en lugar de tomar en cuenta las circunstancias particulares. Este escepticismo sobre las autoridades se extendió a los encargados de distribuir suministros a las personas durante la pandemia.

Como se observó anteriormente, Bety recibió solo uno de los bonos. Sintió que debería haber recibido una de las canastas, pero cuando fue a pedirla le dijeron que eran solo para madres solteras. Su percepción era que los bienes iban a parar a amigos o partidarios de los políticos (entrevista a Bety, Huancayo, 5 de junio de 2021).

El tema de riesgos también surgió en las demás entrevistas. No solo es difícil ganar lo suficiente para cubrir los gastos cotidianos, sino también por el virus. Una muestra de esto es el caso contado por Daniela sobre una madre soltera que trató de ganarse la vida vendiendo mazamorra en la calle. A pesar de que había seguido todos los protocolos, se contagió con el virus y murió (entrevista a Daniela, Huancayo, 15 de junio de 2021). Aparte de los riesgos del virus, la evidencia apunta hacia la competencia entre vendedores. Quienes tuvieron clientes habituales, también denominados “caseros”, antes de la pandemia, no señalan haberlos perdido, aunque no se descarta que esto realmente haya sucedido.

9. Conclusiones

La evidencia analizada en este artículo sugiere que las ventas informales a pequeña escala han constituido una estrategia de sostenimiento de la vida para peruanos y peruanas durante las últimas dos décadas, dadas las limitadas oportunidades en la economía formal. Esta tendencia se ha visto reforzada, pero también renovada, en la crisis provocada por la pandemia de la covid-19, en la cual muchas personas perdieron fuentes de ingresos por las medidas de salud pública; la respuesta consistió en lo que hemos denominado un recambio de actividades económicas y de ingresos. Quienes

Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú

ofrecieron sus testimonios enfatizaban en la facilidad con la que iniciaron negocios informales antes de la crisis actual. Los ingresos de las ventas realizadas fácilmente podrían proporcionar una estabilidad de corto plazo frente a todos los cambios en la economía y la sociedad que la pandemia causaba.

Las ventajas de la venta informal, tanto antes como durante la pandemia, son claras: requiere poca inversión, se adapta rápidamente para aprovechar las oportunidades y, según nuestras fuentes, puede proporcionar al menos una ganancia mínima. Formalizar y escalar una actividad comercial, junto con el acceso a préstamos, socava estas ventajas: haría que la empresa sea más costosa y menos flexible. Al mismo tiempo, la venta informal es un “plan B”, emprendido frente a una economía que se niega a acomodar a quienes se dedican a estas actividades. El Estado peruano promueve el espíritu emprendedor o el “emprendedurismo” (Carrión Chulluncuy y Fernández Dávila 2020, 79) en lugar de implementar estrategias o políticas para crear fuentes de empleo estables. Así lo ha sostenido Ciro Maguñá-Vargas (2020, 129):

Perú, según muchos economistas, tenía una economía sólida que crecía y era un ejemplo en América Latina. Hoy, hemos visto que no era así; ese crecimiento estaba basado en las actividades clásicas primarias de exportación, de minería y agroindustria, parte de un modelo económico de tipo neoliberal que viene aplicándose en nuestro país.

181

A lo anterior se añade el predominio de la informalidad dentro de ese modelo de crecimiento, que “nos pasa factura” con la pandemia.

Las políticas económicas de las últimas tres décadas constituyen el trasfondo de una situación en la cual la informalidad se ha convertido en la estrategia de subsistencia por defecto, ya sea en tiempos normales o de crisis. Por esa razón, se requieren más estudios para entender mejor esta interrelación. Una agenda de investigación a futuro sobre los impactos socioeconómicos debe tomar en cuenta la informalidad económica en cuanto factor clave que contribuyó a la propagación de la covid-19 en Perú. Nuestros interlocutores y nuestras interlocutoras eran muy conscientes de los riesgos de los negocios, por lo tanto, mantuvieron su estatus informal para garantizar las ventajas descritas anteriormente frente a actividades formales. En el proceso, se expusieron a los riesgos de la competencia, al acoso de las autoridades y, lo más preocupante en el contexto actual, al virus que puede matarlos mientras intentan ganarse la vida.

Agradecimientos

Agradecemos las contribuciones de Nickol Salazar-Álvarez, Rusbelt Quispe-Ramírez y Elvializ Peña-Peinado, estudiantes de pregrado del programa de Antropología de la Universidad Nacional del Centro del Perú.

Referencias

- Abizaid, Christian, Luis Ángel Collado Panduro y Sergio Gonzales Egusquiza. 2020. “Pobreza y medios de subsistencia en la Amazonía peruana en tiempos de la covid-19”. *Journal of Latin American Geography* 19 (3): 202-214. <https://bit.ly/3BNwdTO>
- Adams, Norma, y Néstor Valdivia. 1994. *Los otros empresarios: ética de migrantes y formación de empresas en Lima*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Álvarez-Risco, Aldo, Christian R. Mejía, Jaime Delgado-Zegarra, Shyla Del Águila-Arcenales, Arturo A. Arce-Esquivel, Mario J. Valladares-Garrido y Mauricio Rosas del Portal. 2020. “The Peru approach against the COVID-19 infodemic: insights and strategies”. *The American Journal of Tropical Medicine and Hygiene* 103 (2): 583-586. <https://doi.org/10.4269/ajtmh.20-0536>
- Babb, Forence E. 1989. *Between Field and Cooking Pot: The Political Economy of Marketwomen in Peru*. Austin: University of Texas Press.
- Bahre, Erik. 2007. “Beyond legibility: Violence, Conflict and Development in a South African township”. *African Studies* 66 (1): 79-102. <https://doi.org/10.1080/00020180701275956>
- Bertaux, Daniel. 2005. *Los relatos de vida: perspectiva etnosociológica*. Barcelona: Bellaterra.
- Bromley, Ray. 2000. “Street Vending and Public Policy: A Global Review”. *International Journal of Sociology and Social Policy* 20 (1-2): 1-28. <https://doi.org/10.1108/01443330010789052>
- Bromley, Ray, y Tamar Diana Wilson. 2018. “The urban informal sector revisited”. *Latin American Perspectives* 45 (1): 4-23. <https://doi.org/10.1177/0094582X17736043>
- Bunster, Ximena, y Elsa M. Chaney. 1985. *Sellers and Servants: Working Women in Peru*. Nueva York: Praeger.
- Carrión Chulluncuy, Joselyn, y Rubén Ticona Fernández Dávila. 2020. “Las nuevas formas laborales en la economía del precariado: El caso de los repartidores a domicilio de las plataformas Rappi, Uber Eats y Glovo”. *Pluriversidad* 5: 79-101. <https://doi.org/10.31381/pluriversidad.v0i5.3208>
- Castells, Manuel, y Alejandro Portes. 1989. “World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy”. En *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, editado por Alejandro Portes, Manuel Castillo y Lauren Benton, 11-37. Baltimore: Johns Hopkins Press.
- Centeno, Miguel Ángel, y Alejandro Portes. 2006. “The informal economy in the shadow of the state”. En *Out of the Shadows: Political Action and the Informal Economy in Latin America*, editado por Patricia Fernández-Kelly y Jon Shefner, 23-48. Filadelfia: Pennsylvania University Press.
- Chong, Alberto, Jose Galdo y Jaime Saavedra. 2008. “Informality and productivity in the labor market in Peru”. *Journal of Economic Policy Reform* 11 (4): 229-245. <https://bit.ly/3v64HNW>
- Condori Apaza, Marisol, Esther Pariona Canto, Soledad Suasnabar Quispe y Gustavo Alberto Reyna Arauco. 2020. “Factores asociados al comercio informal en el mercado Ráez Patiño de Huancayo”. *Socialium: Revista Científica de Ciencias Sociales* 4 (1): 58-69. <https://doi.org/10.26490/uncp.sl.2020.4.1.512>
- Cross, John C., y Sergio Peña. 2006. “Risk and regulation in informal and illegal markets”. En *Out of the shadows: Political action and the informal economy in Latin America*, editado por Patricia Fernández-Kelly y Jon Shefner, 49-80. Filadelfia: Pennsylvania University Press.

- Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú
- Cypher, James M. 2018. "From structuralism to neoliberal depredation and beyond: Economic transformations and labor policies in Latin America, 1950-2016". *Latin American Perspectives* 45 (1): 24-46. <https://bit.ly/3hi9zw5>
- Dinegro Martínez, Alejandra. 2020. "Capitalismo de plataformas: mi jefe es una App". *Espiral, Revista de Geografías y Ciencias Sociales* 2 (3): 123-131. <https://doi.org/10.15381/espinal.v2i3.18452>
- Felder, Ruth, y Viviana Patroni. 2018. "Precarious work in recession and growth: a new structural feature of labor markets in Argentina?". *Review of Radical Political Economics* 50 (1): 44-65. <https://doi.org/10.1177/0486613416635053>
- Fernández Álvarez, María Inés. 2018. "Más allá de la precariedad: prácticas colectivas y subjetividades políticas desde la economía popular argentina". *Íconos. Revista de Ciencias Sociales* 62: 21-38. <https://doi.org/10.17141/iconos.62.2018.3243>
- Fernández Álvarez, María Inés, y Mariano Perelman. 2020. "Perspectivas antropológicas sobre las formas de (ganarse la) vida". *Cuadernos de Antropología Social* 51: 7-21. <https://doi.org/10.34096/cas.i51.8270>
- Fernández Dávila, Rubén Ticona. 2021. "Población venezolana en el contexto de la crisis sanitaria en Lima Metropolitana". *Revista de Sociología* 32: 29-51. <https://doi.org/10.15381/rsoc.n32.21546>
- Fernández-Kelly, Patricia, y Jon Shefner, eds. 2006. *Out of the Shadows: Political Action and the Informal Economy in Latin America*. Filadelfia Pennsylvania University Press.
- Gago, Verónica. 2015. "Financialization of popular life and the extractive operations of capital: A perspective from Argentina". *South Atlantic Quarterly* 114 (1): 11-28. <https://doi.org/10.1215/00382876-2831257>
- Hale, Thomas, Noam Angrist, Rafael Goldszmidt, Beatriz Kira, Anna Petherick, Toby Phillips, Samuel Webster, Emily Cameron-Blake, Laura Hallas, Saptarshi Majumdar y Helen Tatlow. 2021. "A global panel database of pandemic policies (Oxford COVID-19 Government Response Tracker)". *Nature Human Behaviour* 5: 529-538. <https://doi.org/10.1038/s41562-021-01079-8>
- Hart, Keith. 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana". *Journal of Modern African Studies* 11 (1): 61-89. <https://doi.org/10.1017/S0022278X00008089>
- Hernández Sampieri, Roberto, Carlos Fernández Collado y María del Pilar Baptista Lucio. 2014. *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: McGraw-Hill / Interamericana Editores. <https://bit.ly/2JLPtUM>
- INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática). 2014. *Producción y empleo informal en el Perú*. Lima: INEI. <https://bit.ly/3FKRT4m>
- Jaramillo, Miguel, y Hugo Ñopo. 2020. "Impactos de la epidemia del coronavirus en el trabajo de las mujeres en el Perú". Documento de investigación, Grupo de Análisis para el Desarrollo. <https://bit.ly/3j229xu>
- Kasmir, Sharyn, y August Carbonella, eds. 2014. *Blood and Fire: Toward a Global Anthropology of Labor*. Oxford / Nueva York: Bergahn.
- Long, Norman, y Bryan R. Roberts, eds. 1978. *Peasant cooperation and capitalist expansion in central Peru*. Austin: University of Texas Press.
- Lossio, Jorge. 2021. "Covid-19 en el Perú: respuestas estatales y sociales". *História, Ciências, Saúde-Manguinhos* 28: 581-585. <https://doi.org/10.1590/S0104-59702021005000001>

- Lust, Jan. 2021. "A Class Analysis of the Expansion of COVID-19 in Peru: The Case of Metropolitan Lima". *Critical Sociology* 47 (4-5): 657-670. <https://doi.org/10.1177/0896920521991612>
- Lust, Jan. 2019. "The rise of a capitalist subsistence economy in Peru". *Third World Quarterly* 40 (4): 780-795. <https://doi.org/10.1080/01436597.2018.1529540>
- Mackie, Peter, Rosemary Bromley y Alison Brown. 2014. "Informal Traders and the Battle-grounds of Revanchism in Cusco, Peru". *International Journal of Urban and Regional Research* 38: 1884-1903. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12161>
- Maguiña-Vargas, Ciro. 2020. "El covid-19 en el Perú". *Revista Sociedad Peruana de Medicina Interna* 33 (4): 129-131. <https://doi.org/10.36393/spmi.v33i4.558>
- Meneses-Reyes, Rodrigo. 2018. "(Un)Authorized: A Study on the Regulation of Street Vending in Latin America". *Law & Policy* 40 (3): 286-315. <https://doi.org/10.1111/lapo.12106>
- Moser, Caroline. 1977. "The dual economy and marginality debate and the contribution of micro analysis: Market sellers in Bogotá". *Development and Change* 8 (4): 465-489. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.1977.tb00751.x>
- Narotzky, Susana, y Niko Besnier. 2020 "Crisis, valor y esperanza: repensar la economía". *Cuadernos de Antropología Social* 51: 23-48. <https://doi.org/10.34096/cas.i51.8236>
- Nun, José. 1999. "El futuro del trabajo y la tesis de la masa marginal". *Desarrollo Económico* 38 (152): 985-1004. <https://doi.org/10.2307/3467265>
- Nunura, Juan, y Edgar Flores. 2001. *El empleo en el Perú: 1990-2000*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. <https://bit.ly/3UTLAB0>
- Pugley Delgado, Deborah. 2020. "La covid-19 en el Perú: una pequeña tecnocracia enfrentándose a las consecuencias de la desigualdad". *Análisis Carolina* 26: 1-16. https://doi.org/10.33960/AC_26.2020
- RPP Noticias. 2020. "Huancayo: Comercio ambulatorio se incrementa en 60 % durante el estado de emergencia", 3 de julio. <https://bit.ly/3Bsc7yv>
- Roever, Sally. 2016. "El comercio informal se encuentra con la gobernanza informal: vendedores ambulantes y reforma legal en India, Sudáfrica y Perú". *Paisaje Urbano* 18 (1): 27-46.
- Roever, Sally. 2005. "Negotiating Formality: Informal Sector, Market and State in Peru". Tesis doctoral, University of California. <https://bit.ly/3VdRX2k>
- Salazar Vega, Elizabeth. 2020. "Mypes se debaten entre la quiebra y los prestamistas informales". *Ojo Público*, 11 de agosto. <https://bit.ly/3PlwFOU>
- Schwalb, Álvaro, y Carlos Seas. 2021. "The COVID-19 pandemic in Peru: what went wrong?". *The American Journal of Tropical Medicine and Hygiene* 104 (4): 1176-1178. <https://doi.org/10.4269/ajtmh.20-1323>
- Scott, James C. 1998. *Seeing like a state: How certain schemes to improve the human condition have failed*. Londres: Yale University Press.
- Smith, Gavin. 2020. "Reflexiones sobre la cambiante esfera de la reproducción social y la lucha de clases: casos de Perú y España". *Cuadernos de Antropología Social* 51: 71-89. <https://doi.org/10.34096/cas.i51.6675>
- Smith, Gavin. 2011. "Selective hegemony and beyond-populations with 'no productive function': A framework for enquiry". *Identities* 18 (1): 2-38. <https://doi.org/10.1080/1070289X.2011.593413>
- Soto, Hernando de. 2000. *The Mystery of Capital, Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Nueva York: Bantam Press.

Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú

- Stolmaker, Charlotte. 1979. "The Sunday Fair at Huancayo: A Market's Contribution to the Regional Economy". *Journal of Anthropological Research* 35 (4): 459-476. <https://bit.ly/3VjsT9Y>
- Swanson, Kate. 2007. "Revanchist Urbanism Heads South: The Regulation of Indigenous Beggars and Street Vendors in Ecuador". *Antipode* 39 (4): 708-728. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.2007.00548.x>
- Taylor, Steven, y Robert Bogdan. 1987. *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: la búsqueda de significados*. Barcelona: Paidós.
- Vincent, Susan. 1998. "Gender ideologies and the informal economy: Reproduction and the 'Grapes of Wrath' effect". *Latin American Perspectives* 25 (2): 120-139. <https://doi.org/10.1177/0094582X9802500207>
- Weber, Max. 2009. *From Max Weber: essays in sociology*. Londres: Routledge.
- Wilson, Tamar Diana, y Alba Gámez. 2010. "A consideration of social and human capital among beach and Marina vendors in Cabo San Lucas, Mexico". *Urban Anthropology and Studies of Cultural Systems and World Economic Development* 39 (4): 425-453. <https://bit.ly/3UVb0y3>
- World Health Organization. 2021. "COVID Explorer". Acceso el 23 de mayo de 2021. <https://bit.ly/3YiTO8H>

Entrevistas

- Entrevista a Bety, Huancayo, realizada por Aparicio Chanca-Flores, 5 de junio de 2021.
- Entrevista a Daniela, Huancayo, realizada por Rusbelt Quispe-Ramírez, 15 de junio de 2021.
- Entrevista a Jorge, Huancayo, realizada por Nickol Salazar-Álvarez, 18 de junio de 2021.
- Entrevista a Marisol, Huancayo, realizada por Nickol Salazar-Álvarez, 16 de junio de 2021.
- Entrevista a Patricia, Huancayo, realizada por Elvializ Peña-Peinado, 16 de junio de 2021.
- Entrevista a Patricia, Huancayo, realizada por Nickol Salazar-Álvarez, 15 de junio de 2021.
- Entrevista a Sabina, Huancayo, realizada por Rusbelt Quispe-Ramírez, 17 de junio de 2021.

Cómo citar este artículo:

Clark, Patrick, Aparicio Chanca-Flores y Susan Vincent. 2023. "Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú". *Íconos. Revista de Ciencias Sociales* 76: 167-185. <https://doi.org/10.17141/iconos.76.2023.5544>