

**UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
Escuela Profesional de Administración



**Impacto de los Diversos subsidios económicos dictados por la  
crisis del COVID-19 en los vendedores de Cuero y Lana de la  
Ciudad de Juliaca, 2021**

Tesis para obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración y  
Negocios Internacionales

**Autor:**

Flor de María Martínez Ñaupá

**Asesor:**

Mtro. Julio Samuel Torres Miranda

**Juliaca, julio de 2024**

## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo Mtro. Julio Samuel Torres Miranda, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, de la Universidad Peruana Unión.

### DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **"IMPACTO DE LOS DIVERSOS SUBSIDIOS ECONÓMICOS DICTADOS POR LA CRISIS DEL COVID-19 EN LOS VENDEDORES DE CUERO Y LANA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2021"** del autor **Flor de María Martínez Ñaupá** tiene un índice de similitud de 13% verificable en el informe del programa Turnitin, y fue realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponde ante cualquier falsedad u omisión de los documentos como de la información aportada, firmo la presente declaración en la ciudad de Juliaca, a los 3 días del mes de julio del año 2024.



Mtro. Julio Samuel Torres Miranda  
Asesor

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS



En Puno, Juliaca, Villa Chullunquiari, a los 03 día(s) del mes de Julio del año 2024 siendo las 10:00 horas, se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Filial Juliaca, bajo la dirección del (de la) presidente (a): Mtro. Wilson Cruz Mamani, el (la) secretario(a): Mg. Wilfredo Oscar Sucapuca Mamani y los demás miembros: Mg. Elmer Henry Lupaca Chata y el (la) asesor(a) Mtro. Julio Samuel Torres Miranda

con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado: Impacto de los Diversos subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en los vendedores de Cuero y Lana de la Ciudad de Juliaca, 2021 del(los) bachiller/es:

- a) Flor de María Martínez Naupa
- b) \_\_\_\_\_
- c) \_\_\_\_\_

conducente a la obtención del título profesional de: Licenciado en Administración y Negocios Internacionales  
(Designación del Título Profesional)

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado. Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller (a): Flor de María Martínez Naupa

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	15	B-	Bueno	Muy Bueno

Bachiller (b): \_\_\_\_\_

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

Bachiller (c): \_\_\_\_\_

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

(\*) Ver parte posterior  
Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

[Firma]  
 Presidente  
[Firma]  
 Asesoría  
[Firma]  
 Bachiller (a)

[Firma]  
 Miembro  
 \_\_\_\_\_  
 Bachiller (b)

[Firma]  
 Secretario/a  
 \_\_\_\_\_  
 Miembro  
 \_\_\_\_\_  
 Bachiller (c)

## Tabla de contenido

RESUMEN.....	5
ABSTRACT.....	6
1. Introducción .....	7
2. Metodología .....	13
2.1 Participantes .....	13
2.2 Materiales e insumos .....	16
2.3 Categorías.....	18
2.4 Pasos de la investigación .....	19
3. Resultados.....	21
3.1 Análisis y Resultados de Diferentes Técnicas .....	23
3.1.1 Análisis de Polaridad y Sentimientos:.....	23
3.1.2 Análisis de Palabras Frecuentes:.....	24
3.1.2. Text Generation:.....	25
3.1.3 Codificación y Categorización:.....	26
4. Discusión .....	26
5. Conclusiones .....	30
Referencias Bibliográficas .....	32

# **Impacto de los Diversos subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en los vendedores de Cuero y Lana de la Ciudad de Juliaca, 2021**

## **RESUMEN**

El presente estudio tuvo como objetivo principal describir el impacto de los diversos subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en los vendedores de cuero y lana de la ciudad de Juliaca en 2021. Para ello, se empleó una metodología cualitativa-exploratoria con un enfoque fenomenológico. Se realizaron entrevistas estructuradas a 15 vendedores de cuero y lana, seleccionados por su disposición a participar y su actividad en el negocio en los últimos tres meses. Los datos recolectados fueron transcritos, codificados y analizados utilizando el software ATLAS Ti. Los resultados revelaron que los subsidios económicos ofrecidos durante la pandemia tuvieron un impacto significativo en la capacidad de los vendedores para mantener sus negocios y cubrir sus necesidades básicas. Sin embargo, también se identificaron varias limitaciones y desafíos, como la falta de acceso a la información sobre los programas de subsidios y la burocracia involucrada en el proceso de obtención de ayudas. Los vendedores utilizaron ahorros, redujeron gastos, recurrieron a trabajos independientes y usaron productos regionales para cubrir sus necesidades básicas de alimentación. Para los pagos de servicios básicos, aplicaron prórrogas, ahorros y fraccionamiento de deudas. En educación, dependieron de descuentos en instituciones privadas, educación estatal y préstamos familiares. Los gastos imprevistos fueron manejados con ahorros, reajuste de presupuestos, préstamos familiares, y ayudas del gobierno como Reactiva Perú y el bono universal. Se recomienda mejorar la difusión de programas de subsidios económicos y ofrecer educación financiera para ayudar a los vendedores a gestionar sus recursos y planificar para futuras crisis.

**Palabras clave:** Subsidios económicos, COVID-19, vendedores de cuero y lana, Juliaca, impacto socioeconómico.

# **Impact of the Various economic subsidies dictated by the COVID-19 crisis on Leather and Wool sellers in the City of Juliaca, 2021**

## **ABSTRACT**

The primary objective of this study was to describe the impact of various economic subsidies enacted during the COVID-19 crisis on leather and wool vendors in the city of Juliaca in 2021. A qualitative-exploratory methodology with a phenomenological approach was employed. Structured interviews were conducted with 15 leather and wool vendors, selected based on their willingness to participate and their activity in the business over the past three months. The collected data were transcribed, coded, and analyzed using ATLAS.ti software. The results revealed that the economic subsidies offered during the pandemic had a significant impact on the vendors' ability to maintain their businesses and meet their basic needs. However, several limitations and challenges were also identified, such as the lack of access to information about subsidy programs and the bureaucracy involved in obtaining aid. Vendors used savings, reduced expenses, resorted to independent work, and utilized regional products to cover their basic food needs. For basic service payments, they applied payment deferrals, used savings, and divided debts. In education, they relied on discounts from private institutions, public education, and family loans. Unexpected expenses were managed with savings, budget adjustments, family loans, and government aid such as Reactiva Perú and the universal bonus. It is recommended to improve the dissemination of economic subsidy programs and provide financial education to help vendors manage their resources and plan for future crises.

**Keywords:** Economic subsidies, COVID-19, leather and wool vendors, Juliaca, socioeconomic impact.

## 1. Introducción

En diciembre de 9 se detectó el primer caso de COVID-19 en Wuhan, China. Rápidamente, el virus se propagó por todo el mundo, desencadenando una pandemia global que impactó severamente la salud pública, la economía y la vida cotidiana. La Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró la pandemia de COVID-19 en marzo de 2020, llevando a muchos países a implementar medidas drásticas como confinamientos, cierre de fronteras y restricciones de movilidad para contener la propagación del virus (WHO, 2020). El impacto económico de estas medidas fue significativo, provocando una recesión global comparable a la de la Segunda Guerra Mundial. Según el Banco Mundial, la economía mundial se contrajo un 5.2% en 2020, la peor recesión desde la Gran Depresión (World Bank, 2020). En América Latina, el impacto fue especialmente severo debido a la alta prevalencia de economías informales y la limitada capacidad fiscal de los gobiernos para implementar medidas de estímulo económico. Perú, en particular, experimentó una de las mayores caídas del Producto Interno Bruto (PIB) en la región, con una contracción del 11.1% en 2020 (Banco Mundial, 2021). En respuesta a la crisis, el gobierno peruano implementó una serie de subsidios económicos destinados a apoyar a las familias y negocios afectados por la pandemia. Estos subsidios incluyeron programas como el Bono Universal, el Bono "Yo me quedo en casa", el Bono Independiente, y el Bono Rural, entre otros, con el objetivo de proporcionar un alivio financiero a los sectores más vulnerables de la sociedad (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2020). Sin embargo, la efectividad y el impacto de estos subsidios en sectores específicos, como los vendedores de cuero y lana en Juliaca, aún no han sido ampliamente estudiados.

El estudio de Ávila (2020) analiza el impacto del COVID-19 y las respuestas de la economía social. Destaca que la economía social ha sido crucial durante la crisis, proporcionando servicios esenciales, alimentos, apoyo financiero, y más. Sin embargo, también sufrió impactos significativos. En el escenario post-crisis, se subraya la importancia de incluir la economía social en las políticas de recuperación, promoviendo

un desarrollo más centrado en las personas y el medio ambiente. El estudio de Esteves (2020) analiza el impacto del COVID-19 en el mercado laboral de Ecuador. Durante el confinamiento, el PIB decreció 12.5%, el empleo cayó 11.1 puntos porcentuales, y el desempleo aumentó 8.8 puntos porcentuales. La tasa de participación laboral se redujo en 6 puntos porcentuales, afectando especialmente a los mayores de 65 años y a las mujeres, que sufrieron la mayor pérdida de empleo y aumento en la carga de trabajo no remunerada.

El estudio de Bullemore-Campbell y Cristóbal-Fransi (2021) investiga los efectos del COVID-19 en la gestión de ventas de empresas en Chile. A través de encuestas a directivos de 75 empresas, se encontró que la mayoría ha monitoreado la actividad comercial mediante llamadas a clientes, oportunidades de negocio y cotizaciones enviadas. Las empresas han adoptado herramientas como CRM y teletrabajo. Se concluye que la pandemia provocará una caída prolongada en la productividad y actividad comercial, requiriendo una adaptación hacia la digitalización y formación en ventas virtuales.

El estudio de Adco Charpa, Anquise Juli y Chura Coila (2021) analiza el impacto del COVID-19 en comerciantes minoristas del sur de Puno, utilizando una metodología no experimental y correlacional. A través de encuestas a 249 comerciantes, se encontró una alta correlación ( $Z=0,635$ ) entre cultura financiera y toma de decisiones. Los resultados indican que una mejor educación financiera permitió a los comerciantes gestionar adecuadamente su inversión y presupuesto, facilitando la adaptación a las circunstancias económicas de la pandemia.

El estudio de Cantos, Quimis y Laz (2022) analiza el impacto económico del COVID-19 en las productoras y comercializadoras de calzado en Portoviejo. La pandemia obligó a cambiar actividades económicas para generar ingresos. Se utilizó un enfoque descriptivo y bibliográfico. Se concluyó que, aunque la economía comenzó a reactivarse

en 2021, el desempleo, el cierre de negocios y la pobreza aumentaron significativamente en 2020. Muchos emprendieron ventas por internet y entregas a domicilio para adaptarse.

El estudio de Becerra Molina, Jaramillo Calle, Astudillo Arias y Velasteguí López (2021) examina los impactos contables del COVID-19 en las empresas de la región 6 de Ecuador. Mediante una encuesta a 471 empresas, se encontró que el 27.78% adoptó nuevas políticas de ventas a crédito y el 22.23% necesitó evaluar periódicamente las pérdidas crediticias. Las empresas también diversificaron productos y enfrentaron retos en la preparación de presupuestos. La pandemia destacó la necesidad de adaptar las prácticas contables y financieras para enfrentar futuras crisis.

El estudio de Lozano y Chiatchoua (2021) analiza el impacto del COVID-19 en micro y pequeñas empresas (MYPES) en la Ciudad de México. Mediante un cuestionario a 200 MYPES, se encontró que la pandemia provocó cierres, despidos y pérdida de ingresos, así como falta de capacitación y acceso a información. Las empresas necesitaron adaptarse mediante ventas en línea y horarios flexibles. El estudio sugiere desarrollar estrategias de financiamiento y capacitación continua para mejorar su resiliencia.

El estudio de Rodríguez, Ortiz, Quiroz y Parrales (2020) analiza el impacto del COVID-19 en las Mipymes ecuatorianas y su adaptación al e-commerce. La pandemia obligó a las Mipymes a repensar sus modelos de negocio, relegando el comercio tradicional y adoptando el comercio electrónico. Aunque Ecuador enfrenta deficiencias en infraestructura y cultura digital, el e-commerce emergió como una oportunidad para reinventarse y asegurar la resiliencia empresarial en tiempos de crisis.

El estudio de Ruiz, Chilan y Ramirez (2021) analiza el impacto económico del COVID-19 en las empresas ecuatorianas del sector comercial. La pandemia causó una significativa caída en la oferta y demanda, afectando especialmente a las pequeñas y medianas empresas. La reactivación económica depende del proceso de vacunación. Según el INEC, el empleo seguro en 2019 era del 38.5%, y el comercio ya experimentaba

una desaceleración antes de la pandemia. El gobierno propone un plan de reactivación para reducir el desempleo, apoyar a las MiPymes y aumentar las exportaciones.

El estudio de Acuña Sillo (2021) analiza el impacto del COVID-19 en las bodegas de barrio en Perú, destacando su papel crucial en la economía y la vida comunitaria. La pandemia afectó significativamente sus ingresos, obligándolas a adaptarse mediante la adopción de tecnologías digitales como redes sociales y aplicaciones móviles. Este ensayo resalta la relación entre emprendimiento y resiliencia, indicando mejoras en la gestión de estos negocios y oportunidades para una mayor digitalización en el futuro.

El estudio de Bandrés-Goldáraz, Conde-Casado e Iniesta-Alemán (2021) analiza el impacto del COVID-19 en las pymes de comunicación en España. A pesar de la crisis, muchas lograron mantenerse operativas mediante medidas como el teletrabajo (62.5%) y la actividad en Internet (18.8%). El 45.2% desarrolló iniciativas solidarias. Aunque el 68.8% cree que resistirán en 2021, un 10% cerró y el 22% recurrió a ERTE. La mayoría enfrentó una reducción significativa en ingresos y empleos.

Este sector, que opera predominantemente en la economía informal, enfrenta desafíos únicos, incluyendo la falta de acceso a financiamiento formal, baja capacidad de ahorro y limitada cobertura de los programas de ayuda gubernamental. Los vendedores de cuero y lana son una parte integral de la economía local en Juliaca, conocida por su vibrante mercado y producción artesanal. La pandemia ha afectado su capacidad para mantener sus negocios y sustentar a sus familias, haciendo crucial entender cómo los subsidios económicos han influido en su resiliencia y capacidad de recuperación. La presente investigación se justifica por varias razones. Primero, existe un vacío en la comprensión del impacto de los subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en sectores específicos de la economía informal en Perú. Si bien se han realizado estudios sobre el impacto general de la pandemia en la economía peruana, pocos han explorado en profundidad cómo estos subsidios han afectado a los vendedores de cuero y lana en Juliaca. Este estudio pretende llenar ese vacío, proporcionando datos empíricos

que puedan informar políticas públicas más efectivas y adaptadas a las necesidades de este sector. Segundo, los hallazgos de este estudio pueden servir como punto de partida para investigaciones cuantitativas posteriores que evalúen el impacto de los programas sociales en otros sectores de la población y en diferentes regiones del país. La investigación cualitativa realizada en este estudio ofrece una comprensión rica y detallada de las experiencias y percepciones de los vendedores, lo que puede complementar estudios cuantitativos futuros y proporcionar una base sólida para la toma de decisiones políticas. Tercero, este estudio tiene implicaciones prácticas significativas. Al identificar las estrategias que los vendedores de cuero y lana han utilizado para enfrentar la crisis y cómo los subsidios han influido en su capacidad de recuperación, este trabajo puede proporcionar recomendaciones valiosas para mejorar la eficacia de los programas de subsidios. Esto es particularmente importante dado que la pandemia ha resaltado la vulnerabilidad de los trabajadores informales y la necesidad de políticas más inclusivas y efectivas.

La importancia de este estudio radica en su enfoque en un sector específico y vulnerable de la economía informal en Perú. Los vendedores de cuero y lana representan una parte esencial de la economía local en Juliaca, contribuyendo significativamente al sustento de muchas familias y al dinamismo económico de la región. Entender cómo estos vendedores han sido afectados por la pandemia y cómo han utilizado los subsidios económicos es crucial para diseñar intervenciones más efectivas y sostenibles en el futuro. Además, este estudio tiene relevancia a nivel nacional e internacional. A medida que los países buscan formas de recuperarse de la pandemia y prepararse para futuras crisis, los hallazgos de este estudio pueden proporcionar lecciones valiosas sobre la importancia de los subsidios económicos y las estrategias de resiliencia en contextos de alta informalidad económica. Organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han subrayado la necesidad de apoyar a los

sectores vulnerables durante y después de la pandemia para asegurar una recuperación económica inclusiva y sostenible (IMF, 2020).

El estudio de Pedroni (2021) analiza el impacto de la pandemia en las mipymes de Bahía Blanca desde la perspectiva de contadores públicos. Revela que la variación en ventas depende del sector y factores macroeconómicos, destacando problemas de liquidez y financiamiento, pese a la asistencia estatal, y observando una caída en el cumplimiento fiscal y algunos efectos positivos.

El estudio de Riveros (2020) examina el impacto económico del COVID-19 en América Latina. Los resultados muestran una caída en el PIB y un aumento en el desempleo. La depreciación de monedas y la inflación han agravado la crisis, con sectores como el turismo y el transporte marítimo gravemente afectados. Países como México y Venezuela enfrentan desafíos significativos debido a la recesión y la alta deuda.

El artículo de Basualdo y Peláez (2020) analiza los procesos de conflictividad laboral en Argentina durante los dos primeros meses del aislamiento obligatorio por COVID-19. Examina la situación laboral previa a la pandemia, el impacto económico y laboral del aislamiento, y los conflictos laborales entre marzo y mayo de 2020, con un enfoque en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA).

El artículo de Mahía (2020) analiza el impacto del COVID-19 en la economía y el mercado laboral en España, enfocándose en inmigrantes. Revela un efecto negativo diferencial significativo en este colectivo, con un aumento del desempleo del 17,7% entre extranjeros, comparado con solo el 0,4% entre nativos. También destaca la contracción de los flujos migratorios durante 2020.

El estudio de Gallego et al. (2021) evalúa el impacto del programa Ingreso Solidario en Colombia durante la pandemia de COVID-19. Utilizando el método de regresión discontinua, se encontró que el programa incrementó la probabilidad de mantener ingresos en 10% y el gasto en educación en 15%. No generó desincentivos

laborales y promovió la inclusión financiera en un 20%. Los efectos fueron mayores en hogares más afectados por la crisis laboral.

El estudio de Bartra Merino (2021) determina la influencia de la política fiscal en la reactivación económica durante la emergencia sanitaria por COVID-19 en Perú (2020-2021). Utilizando un diseño no experimental transeccional, se halló que el gasto público y la política tributaria impactaron significativamente en la reactivación económica, con un crecimiento del PIB del 5% en los últimos trimestres de 2020 e inicios de 2021, impulsado por las medidas fiscales adoptadas desde marzo de 2020.

El estudio de Carrillo Huamani (2020) analiza la eficacia de las medidas gubernamentales para asegurar ingresos durante la pandemia en trabajadores no formalizados de Gamarra. A través de entrevistas, se encontró que las medidas no beneficiaron a este grupo debido a su informalidad. Sin embargo, la liberación de fondos de AFP y CTS y los beneficios para familias en pobreza ayudaron indirectamente. La protección de trabajadores informales fue una reflexión tardía del gobierno.

Los objetivos del presente trabajo son el describir el impacto de los diversos subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en los vendedores de cuero y lana de la ciudad de Juliaca en 2021. Los objetivos secundarios son : Describir las Estrategias para Cubrir las Necesidades Básicas Durante la Cuarentena; Describir las Estrategias para Cubrir los Pagos de Servicios Básicos; Describir las Estrategias para Cubrir la Inversión en Educación y Describir las Estrategias para Cubrir los Imprevistos Durante la Cuarentena

## **2. Metodología**

### **2.1 Participantes**

Para la presente investigación, se seleccionaron 15 vendedores de cuero y lana en la ciudad de Juliaca. La selección de los participantes se realizó siguiendo un muestreo intencional, centrado en aquellos vendedores que habían demostrado una

actividad constante en su negocio durante los últimos tres meses, y que mostraron disposición para participar en el estudio.

#### **Criterios de Selección:**

**Actividad Económica:** Los participantes debían estar activamente involucrados en la venta de productos de cuero y lana, asegurando que sus experiencias fueran relevantes y recientes.

**Disponibilidad y Consentimiento:** Solo se incluyeron aquellos vendedores que aceptaron participar voluntariamente y firmaron un consentimiento informado, garantizando su comprensión y acuerdo con los objetivos y métodos de la investigación.

**Diversidad en el Perfil:** Se buscó una variedad de perfiles dentro del grupo de vendedores, incluyendo diferentes edades, géneros y niveles de experiencia, para obtener una visión amplia y representativa de la comunidad de vendedores de cuero y lana en Juliaca.

#### **Procedimiento de Selección:**

**Primera Fase:** Identificación inicial de posibles participantes a través de visitas a mercados locales y entrevistas preliminares. Se registraron los vendedores que cumplían con los criterios básicos de selección.

**Segunda Fase:** Contacto y entrevistas preliminares para explicar los detalles del estudio y obtener el consentimiento informado. En esta fase se verificó la disposición de los vendedores a participar y su comprensión de los objetivos de la investigación.

**Tercera Fase:** Selección final basada en la diversidad y representatividad de los perfiles de los vendedores, asegurando una muestra equilibrada en términos de género, edad y experiencia.

#### **Perfil de los Participantes:**

**Edad:** Los participantes tienen edades comprendidas entre 25 y 60 años, proporcionando una perspectiva intergeneracional sobre el impacto de los subsidios económicos.

Género: Se incluyó una proporción equilibrada de hombres y mujeres para reflejar las diferentes experiencias y desafíos enfrentados por ambos géneros en el sector.

Experiencia en el Negocio: Los vendedores seleccionados tienen entre 3 y 30 años de experiencia en el comercio de productos de cuero y lana, lo que permite comprender tanto las perspectivas de los vendedores novatos como de los experimentados.

**Criterios de Inclusión:**

- Actividad Económica Actual:
  - Vendedores que estén activamente involucrados en la venta de productos de cuero y lana en la ciudad de Juliaca.
  - Aquellos que hayan mantenido su negocio operativo durante al menos los últimos tres meses.
- Disposición a Participar:
  - Individuos que expresen una disposición clara y voluntaria para participar en la investigación.
  - Firmar un consentimiento informado, indicando su comprensión y acuerdo con los objetivos y métodos del estudio.
- Diversidad Demográfica:
  - Participantes de diferentes edades, géneros y niveles de experiencia en el comercio de cuero y lana para asegurar una muestra representativa.
- Residentes de Juliaca:
  - Vendedores que residan y operen sus negocios dentro de la ciudad de Juliaca.

**Criterios de Exclusión:**

- Inactividad Económica:

- Vendedores que no hayan operado su negocio de cuero y lana durante los últimos tres meses.
- Aquellos que hayan cerrado permanentemente su negocio antes del inicio de la investigación.
- Falta de Consentimiento:
  - Individuos que no estén dispuestos a firmar el consentimiento informado.
  - Participantes que no comprendan los objetivos y métodos del estudio, o que no deseen participar voluntariamente.
- No Residente:
  - Vendedores que no residan en Juliaca o que operen sus negocios fuera de la ciudad.
- Inconsistencia en la Información:
  - Participantes que proporcionen información inconsistente o inexacta durante la selección preliminar.
  - Aquellos que no puedan asistir a las entrevistas programadas debido a restricciones de tiempo o disponibilidad.

## **2.2 Materiales e insumos**

En la presente investigación se emplearon materiales y técnicas cuidadosamente seleccionados para asegurar la recolección y análisis de datos de manera rigurosa y sistemática. La metodología cualitativa con un enfoque fenomenológico se centró en las experiencias individuales de los participantes, permitiendo una comprensión profunda y detallada de sus percepciones y vivencias durante la crisis del COVID-19.

### **Método Principal:**

Fenomenología: Este enfoque permitió explorar las experiencias subjetivas de los vendedores de cuero y lana, capturando las dimensiones vividas de su realidad cotidiana

durante la pandemia. La fenomenología se enfoca en comprender el significado de las experiencias desde la perspectiva de los participantes, lo cual es fundamental para desentrañar cómo los subsidios económicos afectaron sus vidas y negocios.

#### **Instrumento de Recolección de Datos:**

Entrevistas Estructuradas: Se diseñaron y aplicaron entrevistas estructuradas para recolectar datos cualitativos de los participantes. Las entrevistas incluyeron preguntas abiertas que permitieron a los vendedores expresar sus pensamientos y sentimientos de manera detallada. Cada entrevista fue programada con antelación y realizada a través de la plataforma Google Meet, facilitando la participación segura y cómoda de los vendedores en el contexto de las restricciones sanitarias impuestas por la pandemia.

#### **Procedimiento de las Entrevistas:**

Planificación: Se estableció un guion de entrevista estructurada, compuesto por preguntas abiertas relacionadas con las estrategias financieras, el impacto de los subsidios económicos y los desafíos enfrentados durante la pandemia.

Realización de Entrevistas: Las entrevistas se llevaron a cabo de manera virtual utilizando Google Meet, permitiendo la interacción directa con los participantes. Cada sesión fue grabada con el consentimiento de los participantes para asegurar la precisión en la transcripción de los datos.

Transcripción: Las entrevistas grabadas fueron transcritas de manera meticulosa en hojas de cálculo de Excel. Este proceso involucró la conversión de las grabaciones de audio en texto, preservando las expresiones y matices de los participantes para un análisis detallado.

#### **Análisis de Datos:**

Codificación y Categorización: Una vez transcritas las entrevistas, se procedió a la codificación de los datos. Se identificaron categorías y subcategorías relevantes mediante

un proceso de codificación abierta, axial y selectiva. Esta codificación permitió organizar y estructurar la información de manera coherente y significativa.

Software ATLAS.ti: Se utilizó el software ATLAS.ti para el análisis cualitativo de los datos. Este software facilitó la gestión y el análisis de grandes volúmenes de datos textuales, permitiendo la identificación de patrones, temas y relaciones clave. ATLAS.ti ayudó en la asociación de códigos con fragmentos de texto, creación de redes temáticas y visualización de interconexiones entre categorías.

#### **Herramientas Auxiliares:**

Excel: Utilizado para la transcripción y organización inicial de los datos, Excel permitió una manipulación eficiente de los textos y facilitó el proceso de codificación preliminar.

Análisis de Polaridad y Sentimientos: Además del análisis cualitativo tradicional, se emplearon técnicas como el análisis de polaridad y de sentimientos para profundizar en la comprensión de las emociones y actitudes expresadas por los participantes. Estas técnicas contribuyeron a identificar la naturaleza positiva, negativa o neutral de las experiencias relatadas.

#### **Aspectos Técnicos:**

Plataformas Digitales: Google Meet fue la plataforma elegida para realizar las entrevistas debido a su accesibilidad y facilidad de uso, permitiendo a los participantes unirse desde sus hogares o lugares de trabajo.

Software de Análisis: ATLAS.ti proporcionó un entorno robusto para el análisis cualitativo, facilitando la codificación avanzada y la visualización de datos complejos.

### **2.3 Categorías**

Estrategias para Cubrir las Necesidades Básicas Durante la Cuarentena

Estrategias para Cubrir los Pagos de Servicios Básicos

Estrategias para Cubrir la Inversión en Educación

## **2.4 Pasos de la investigación**

### **Elección de Participantes**

Identificación Inicial: Se comenzó con la identificación de posibles participantes en mercados locales de Juliaca, enfocándose en aquellos vendedores de cuero y lana que demostraron actividad constante en sus negocios durante los últimos tres meses.

Criterios de Selección: Se establecieron criterios específicos para la selección de los participantes, incluyendo la disposición a participar, la actividad reciente en el negocio, y la diversidad en términos de edad, género y experiencia.

Confirmación de Participación: Se contactó a los vendedores identificados para explicarles los objetivos del estudio y obtener su consentimiento informado. Finalmente, se seleccionaron 15 vendedores que cumplieron con todos los criterios establecidos.

### **Definición del Instrumento**

Diseño de Entrevistas Estructuradas: Se diseñaron entrevistas estructuradas con preguntas abiertas que permitieran explorar en profundidad las experiencias y percepciones de los participantes. Las entrevistas fueron organizadas en cuatro iteraciones para cubrir diversos aspectos del impacto de los subsidios económicos.

Validación del Instrumento: El guion de las entrevistas fue revisado y validado para asegurar que las preguntas fueran claras, relevantes y capaces de captar la información necesaria para alcanzar los objetivos de la investigación.

### **Ejecución del Instrumento**

Programación de Entrevistas: Se agendaron entrevistas con cada uno de los participantes, utilizando la plataforma Google Meet para facilitar la participación en el contexto de restricciones sanitarias.

Realización de Entrevistas: Las entrevistas se llevaron a cabo de manera virtual, permitiendo a los participantes compartir sus experiencias en un entorno seguro y cómodo. Cada sesión fue grabada con el consentimiento de los participantes.

### **Procesamiento de Información**

Transcripción de Entrevistas: Las grabaciones de las entrevistas fueron transcritas de manera detallada en hojas de cálculo de Excel. Este proceso incluyó la conversión de las grabaciones de audio en texto, preservando la integridad y los matices de las respuestas de los participantes.

Codificación de Datos: Los datos transcritos fueron codificados para identificar categorías y subcategorías relevantes. Se aplicó un proceso de codificación abierta, axial y selectiva para estructurar y organizar la información de manera coherente.

### **Análisis y Validación de Resultados**

Uso de ATLAS.ti: Se utilizó el software ATLAS.ti para el análisis cualitativo de los datos. Este software facilitó la gestión y análisis de grandes volúmenes de datos textuales, permitiendo la identificación de patrones, temas y relaciones clave.

Análisis de Polaridad y Sentimientos: Además del análisis cualitativo tradicional, se emplearon técnicas de análisis de polaridad y sentimientos para evaluar las emociones y actitudes expresadas por los participantes. Estas técnicas ayudaron a comprender la naturaleza positiva, negativa o neutral de las experiencias relatadas.

### **Definición de Conclusión**

Interpretación de Resultados: Los resultados obtenidos fueron interpretados para extraer conclusiones significativas sobre el impacto de los subsidios económicos en los vendedores de cuero y lana. Se analizaron las categorías y subcategorías emergentes para comprender las estrategias adoptadas y los desafíos enfrentados por los participantes.

Redacción de Conclusiones: Se redactaron conclusiones detalladas basadas en la interpretación de los resultados, destacando los hallazgos más relevantes y su implicación para los vendedores y las políticas públicas.

### **Aportes de la Investigación**

Discusión de Aportes: Se discutieron los aportes de la investigación tanto a la comunidad científica como a la sociedad en general. Se identificaron las implicaciones prácticas de los hallazgos y se formularon recomendaciones para mejorar la eficacia de los programas de subsidios económicos.

Relevancia para Políticas Públicas: Los resultados del estudio proporcionan insights valiosos que pueden informar el diseño de políticas públicas más efectivas y adaptadas a las necesidades de los sectores vulnerables, como los vendedores de cuero y lana en Juliaca.

## **3. Resultados**

En esta sección se presentan los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a los 15 vendedores de cuero y lana en Juliaca. Los resultados se organizan de acuerdo a los objetivos específicos de la investigación y se describen las principales estrategias adoptadas por los participantes para enfrentar la crisis del COVID-19, así como los resultados de los análisis realizados.

### **Objetivo Específico 1: Describir las Estrategias para Cubrir las Necesidades Básicas Durante la Cuarentena**

Uso de ahorros: Una estrategia comúnmente mencionada por los participantes fue el uso de ahorros para cubrir las necesidades básicas. Frases como "usando nuestros ahorros" fueron repetidas por varios vendedores (E001, E002, E009, E013, E015). Esta estrategia refleja la importancia del ahorro como un recurso crítico en tiempos de crisis.

Reducción de gastos: Otra estrategia importante fue la reducción de gastos. Un participante mencionó: "Reducción de gastos" (E001), indicando que ajustar los presupuestos familiares fue una medida esencial para manejar la disminución de ingresos.

Ingresos por trabajo independiente: Algunos vendedores recurrieron a trabajos independientes para generar ingresos adicionales. Por ejemplo, uno de ellos expresó: "Mi esposo tuvo que salir a trabajar" (E002, E003, E005, E006, E010), destacando la necesidad de buscar fuentes alternativas de ingresos para sostener a sus familias.

### **Objetivo Específico 2: Describir las Estrategias para Cubrir los Pagos de Servicios Básicos**

Prórroga de pagos: Muchos participantes indicaron que solicitaron prórrogas en el pago de servicios básicos. Comentarios como "Deuda pendiente de los servicios básicos actualmente" (E001, E002, E004, E005, E007, E010, E015) muestran que esta fue una estrategia clave para manejar sus finanzas durante la pandemia.

Uso de ahorros: Similar a la estrategia para cubrir las necesidades básicas, el uso de ahorros también fue crucial para pagar los servicios básicos. Un vendedor señaló: "Fueron cubiertos con los ahorros" (E003, E009), lo que evidencia la dependencia de los ahorros acumulados para enfrentar los gastos cotidianos.

### **Objetivo Específico 3: Describir las Estrategias para Cubrir la Inversión en Educación**

Descuento en el costo de enseñanza: Algunos participantes se beneficiaron de descuentos en las tarifas educativas. Frases como "Descuento de un 50%" (E001, E004, E009, E012, E014) reflejan cómo los descuentos ayudaron a las familias a seguir invirtiendo en la educación de sus hijos a pesar de la crisis.

Uso de la educación estatal: Otros recurrieron a la educación pública para evitar costos adicionales. Comentarios como "Mis hijos son estudiantes de colegios públicos"

(E002, E006, E008, E011) indican que la educación estatal fue una opción viable para muchos vendedores.

#### **Objetivo Específico 4: Describir las Estrategias para Cubrir los Imprevistos Durante la Cuarentena**

Financiamiento de programas del gobierno: Algunos participantes aprovecharon los programas de financiamiento del gobierno, como los préstamos de Reactiva Perú. Un vendedor mencionó: "Préstamos de Reactiva Perú para negocios familiares" (E001), destacando la importancia de estos programas para sostener sus negocios durante la crisis.

Prevención y uso de ahorros: La prevención y el uso de ahorros fueron estrategias mencionadas por varios vendedores. Un participante afirmó: "Siempre hemos tratado de cuidarnos" (E002, E005, E006, E008, E010, E012, E015), indicando que la prevención y la administración cuidadosa de los recursos fueron esenciales para enfrentar la pandemia.

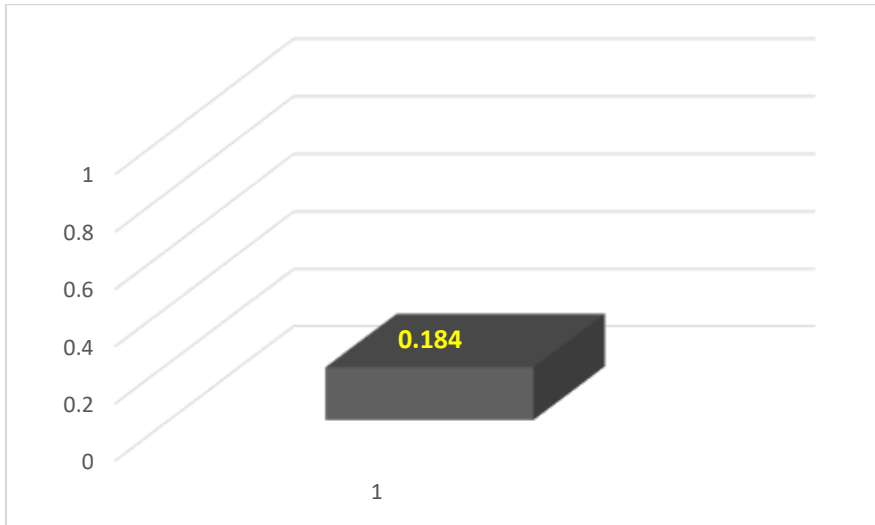
### **3.1 Análisis y Resultados de Diferentes Técnicas**

#### ***3.1.1 Análisis de Polaridad y Sentimientos:***

Utilizando el software ATLAS.ti, se realizó un análisis de polaridad y sentimientos para comprender las emociones expresadas por los participantes en relación con las estrategias adoptadas. Los resultados indicaron una polaridad ligeramente positiva (polaridad = 0.18394239172408205), sugiriendo que, aunque las circunstancias eran difíciles, los participantes mantenían un cierto grado de optimismo respecto a sus estrategias financieras.

## Gráfico 1

### Analisis de Sentimientos



#### 3.1.2 Análisis de Palabras Frecuentes:

Se realizó un análisis de las palabras más frecuentes mencionadas durante las entrevistas. Las palabras más comunes incluyeron “meses”, “ahorros”, “gastos”, “pedimos”, “poco” y “prórroga” y “préstamo”, lo que refuerza la importancia de estas áreas en las estrategias adoptadas por los vendedores.



Intentamos acceder a programas de apoyo, pero la burocracia complicó el proceso. Aceptamos cualquier trabajo disponible para sobrevivir.

### **3.1.3 Codificación y Categorización:**

La codificación abierta, axial y selectiva permitió identificar categorías y subcategorías clave en las respuestas de los participantes. Las principales categorías incluyeron "Uso de ahorros", "Reducción de gastos", "Trabajo independiente", "Prórroga de pagos", "Descuentos en educación", y "Prevención". Estas categorías proporcionan una estructura clara para comprender las diferentes estrategias adoptadas por los vendedores.

## **4. Discusión**

Las estrategias adoptadas por los vendedores de cuero y lana en Juliaca durante la pandemia reflejan una notable capacidad de adaptación y resiliencia. El uso de ahorros fue una de las estrategias más mencionadas, lo cual subraya la importancia del ahorro como un mecanismo de seguridad financiera. Los participantes que habían logrado acumular ahorros antes de la pandemia pudieron utilizarlos para cubrir necesidades básicas y servicios esenciales, lo que les permitió mitigar el impacto económico inmediato de la crisis.

Además del uso de ahorros, la reducción de gastos y la búsqueda de ingresos adicionales a través de trabajos independientes fueron estrategias clave. Estas medidas muestran cómo los vendedores adaptaron sus hábitos financieros y laborales para enfrentar la disminución de ingresos causada por las restricciones sanitarias. La diversificación de fuentes de ingresos emergió como una respuesta crucial, permitiendo a las familias generar dinero adicional en un contexto de incertidumbre económica.

La recepción de subsidios económicos proporcionó un alivio significativo para muchos vendedores. Sin embargo, los resultados indican que la efectividad de estos

programas fue variada. Aunque algunos participantes pudieron acceder a ayudas como los préstamos de Reactiva Perú y los bonos universales, otros enfrentaron dificultades debido a la falta de información o problemas burocráticos. Esta disparidad evidencia la necesidad de mejorar la difusión y accesibilidad de las ayudas gubernamentales para asegurar que todos los vendedores afectados puedan beneficiarse de los programas disponibles.

La importancia de los subsidios se reflejó en las respuestas de los participantes, quienes señalaron que estas ayudas fueron cruciales para mantener sus negocios y cubrir gastos esenciales. No obstante, las limitaciones en el acceso a los programas subrayan la necesidad de implementar estrategias más efectivas de comunicación y simplificación de procedimientos para asegurar una distribución equitativa y eficiente de los recursos.

El estudio también reveló cómo los vendedores priorizaron la educación de sus hijos durante la pandemia. Estrategias como aprovechar descuentos en el costo de la enseñanza y optar por la educación estatal demuestran el compromiso de las familias con la educación a pesar de las dificultades financieras. Este hallazgo resalta la importancia de la educación como una inversión crucial para el futuro de los hijos, incluso en tiempos de crisis.

A pesar de las estrategias adoptadas, los vendedores enfrentaron varios desafíos significativos. La falta de acceso a la información sobre programas de ayuda, los trámites burocráticos complicados y la incertidumbre económica generalizada fueron obstáculos importantes. Estos desafíos resaltan la necesidad de políticas públicas más inclusivas y adaptadas a las realidades de los trabajadores informales.

Por otro lado, la pandemia también presentó oportunidades para repensar y mejorar las prácticas comerciales. Los vendedores que pudieron adaptarse mejor fueron aquellos que diversificaron sus fuentes de ingresos y gestionaron eficazmente sus

recursos financieros. La crisis subrayó la importancia de la educación financiera y la planificación, sugiriendo que programas de capacitación en estas áreas podrían fortalecer la resiliencia de los vendedores en el futuro.

Los hallazgos de este estudio tienen importantes implicaciones para las políticas públicas. Es fundamental mejorar la difusión y accesibilidad de los programas de subsidios económicos para asegurar que lleguen a todos los vendedores afectados. Esto puede incluir campañas de información más efectivas y la simplificación de los procesos de solicitud.

La investigación de Ávila (2020) destaca que la economía social fue crucial durante la crisis, proporcionando servicios esenciales, pero también sufrió impactos significativos. La necesidad de incluir la economía social en las políticas de recuperación es evidente para promover un desarrollo centrado en las personas y el medio ambiente. Este hallazgo guarda relación con la presente investigación, donde se encontró que los subsidios económicos ayudaron significativamente a los vendedores de cuero y lana en Juliaca a mantener sus negocios y cubrir gastos esenciales durante la pandemia.

El estudio de Esteves (2020) analiza el impacto del COVID-19 en el mercado laboral de Ecuador, mostrando caídas significativas en el empleo y la participación laboral. Al igual que en Juliaca, la pandemia afectó gravemente a los trabajadores informales y a las mujeres. En nuestra investigación, se observó que los vendedores enfrentaron desafíos similares, como la falta de acceso a información sobre programas de ayuda y la incertidumbre económica.

Bullemore-Campbell y Cristóbal-Fransi (2021) subrayan que las empresas en Chile han tenido que adaptarse rápidamente a la digitalización y a nuevas formas de gestión comercial. Esto se alinea con la adaptación de los vendedores de Juliaca mediante el uso de tecnologías digitales, destacando la importancia de la digitalización en la supervivencia empresarial durante la crisis.

Rodríguez, Ortiz, Quiroz y Parrales (2020) resaltan la necesidad de reinventar los modelos de negocio de las Mipymes en Ecuador hacia el comercio electrónico. Los vendedores de Juliaca también han demostrado flexibilidad al diversificar sus fuentes de ingresos y adaptarse a nuevas prácticas comerciales, indicando que la diversificación y adaptación son claves para enfrentar crisis económicas.

Ruiz, Chilan y Ramirez (2021) documentan la caída significativa en la oferta y demanda en las empresas ecuatorianas, similar a la experiencia de los vendedores de Juliaca que enfrentaron una disminución de ingresos y mayores desafíos para mantener sus negocios. Ambos estudios subrayan la necesidad de apoyo gubernamental y políticas inclusivas para ayudar a los pequeños comerciantes a superar las crisis.

Lozano y Chiatchoua (2021) destacan cómo las MYPES en México adoptaron ventas en línea y horarios flexibles para sobrevivir. Los vendedores de Juliaca también utilizaron estrategias de diversificación de ingresos y manejo financiero para enfrentar la crisis, reflejando la importancia de la adaptabilidad y la creatividad en tiempos difíciles.

Cantos, Quimis y Laz (2022) concluyen que la reactivación económica de las empresas de calzado en Portoviejo depende de la adaptación a nuevas condiciones, reflejando la importancia de la resiliencia y flexibilidad observada en Juliaca. Nuestra investigación también resalta cómo la capacidad de adaptación y la gestión eficaz de recursos financieros son esenciales para la resiliencia de los comerciantes.

Becerra Molina, Jaramillo Calle, Astudillo Arias y Velasteguí López (2021) muestran cómo las empresas en Ecuador enfrentaron la necesidad de ajustar sus prácticas contables y financieras. De manera similar, los vendedores de Juliaca gestionaron eficazmente sus recursos financieros y adoptaron nuevas estrategias comerciales para enfrentar la crisis, subrayando la importancia de la educación financiera y la planificación.

## 5. Conclusiones

La presente investigación cualitativa ha permitido comprender en profundidad las estrategias adoptadas por los vendedores de cuero y lana en Juliaca durante la pandemia del COVID-19, así como el impacto de los subsidios económicos en sus vidas y negocios. A través de entrevistas estructuradas y análisis detallados, se han identificado varias conclusiones clave que reflejan la capacidad de adaptación y los desafíos enfrentados por estos comerciantes en un contexto de crisis económica.

Los vendedores demostraron una notable capacidad de adaptación frente a la crisis, utilizando diversas estrategias para cubrir sus necesidades básicas, pagos de servicios, educación y gastos imprevistos. El uso de ahorros, la reducción de gastos y la búsqueda de ingresos adicionales fueron fundamentales para su supervivencia.

La diversificación de fuentes de ingresos, mediante trabajos independientes, resaltó la importancia de la flexibilidad y la creatividad en tiempos de incertidumbre económica.

El ahorro emergió como un recurso crucial para los vendedores, permitiéndoles cubrir necesidades básicas y servicios esenciales durante la pandemia. Aquellos que contaban con ahorros pudieron manejar mejor la disminución de ingresos, evidenciando la necesidad de promover la cultura del ahorro como una práctica financiera esencial.

Los subsidios económicos proporcionaron un alivio significativo para muchos vendedores, ayudándoles a mantener sus negocios y cubrir gastos esenciales. Sin embargo, las limitaciones en el acceso a estos programas, debido a la falta de información y la burocracia, subrayan la necesidad de mejorar la difusión y accesibilidad de las ayudas gubernamentales.

Es fundamental simplificar los procedimientos y aumentar la eficacia de la comunicación sobre los programas de ayuda para asegurar que todos los comerciantes afectados puedan beneficiarse de los subsidios disponibles.

La prioridad dada a la educación de los hijos, a través de descuentos en costos educativos y el uso de la educación estatal, reflejó el compromiso de las familias con el futuro educativo, incluso en tiempos de crisis. Esto destaca la importancia de mantener y apoyar iniciativas educativas accesibles y asequibles.

A pesar de las estrategias adoptadas, los vendedores enfrentaron desafíos significativos, como la falta de acceso a información sobre programas de ayuda y la incertidumbre económica. Estos desafíos resaltan la necesidad de políticas públicas más inclusivas y adaptadas a las realidades de los trabajadores informales.

La crisis también presentó oportunidades para repensar y mejorar las prácticas comerciales. Los vendedores que diversificaron sus fuentes de ingresos y gestionaron eficazmente sus recursos financieros mostraron mayor resiliencia, sugiriendo que programas de capacitación en educación financiera podrían fortalecer su capacidad para enfrentar futuras crisis.

Los hallazgos de este estudio subrayan la necesidad de mejorar la difusión y accesibilidad de los programas de subsidios económicos para asegurar una distribución equitativa y eficiente de los recursos.

Se recomienda implementar programas de educación financiera que ayuden a los vendedores a gestionar mejor sus recursos y planificar para futuras crisis. Estas iniciativas pueden fortalecer la resiliencia financiera de los vendedores y mejorar su capacidad para enfrentar situaciones económicas adversas.

## Referencias Bibliográficas

- Acuña Sillo, E. L. (2021). Emprendimiento y resiliencia: caso de las bodegas de barrio en el Perú durante la pandemia de covid-19. *Desde el sur*, 13(1).
- Adco Charpa, E. E., Anquise Juli, H., & Chura Coila, B. (2021). Cultura financiera y su relación en la toma de decisiones en tiempos de la COVID-19 en comerciantes minoristas de un mercado peruano.
- Adriánzén Bardales, V. A., & Ríos Vega, J. E. (2021). Análisis de la eficiencia de las disposiciones emitidas ante la Covid-19 y su impacto en la Región Lambayeque. Universidad Señor de Sipán.
- Ávila, R. C. (2020). Crisis del Covid-19: impacto y respuestas de la economía social. *Noticias de la economía Pública, Social y Cooperativa*, 63, 28-43.
- Banco Mundial. (2021). Informe sobre el Desarrollo Mundial 2021: La pandemia de COVID-19 y sus impactos económicos. Recuperado de [worldbank.org](http://worldbank.org)
- Bandrés-Goldáraz, E., Conde-Casado, M., & Iniesta-Alemán, I. (2021). El impacto de la COVID-19 en las pequeñas y medianas empresas de comunicación en España. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(21), 25-40.
- Bartra Merino, C. O. (2021). Influencia de la política fiscal en la reactivación económica durante la emergencia sanitaria por Covid-19 en el Perú, 2021.
- Basualdo, V., & Peláez, P. (2020). PROCESOS DE CONFLICTIVIDAD LABORAL EN EL MARCO DE LA PANDEMIA DEL COVID-19 EN ARGENTINA (marzo-mayo 2020). *REI-Revista Estudios Institucionais*, 6(3), 1086-1134.
- Becerra Molina, J. E., Jaramillo Calle, C. Y., Astudillo Arias, P. Y., & Velasteguí López, L. E. (2021). Impactos contables de la covid-19 en el entorno de los negocios de la región 6. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(6), 306-317.
- Bullemore-Campbell, J., & Cristóbal-Fransi, E. (2021). La dirección comercial en época de pandemia: el impacto del covid-19 en la gestión de ventas. *Información tecnológica*, 32(1), 199-208.

- Cantos, M. A. B., Quimis, S. J. G., & Laz, P. S. L. (2022). Impacto económico de la pandemia por el COVID 19 en las comercializadores y productoras de calzado en el cantón Portoviejo. *RECIMUNDO: Revista Científica de la Investigación y el Conocimiento*, 6(1), 71-81.
- Carpio Muñoz, M., & Cornejo Delgado, C. R. (2023). Impacto de la pandemia por SARS-CoV-2 (COVID 19) en la rentabilidad del servicio de transporte público urbano de la ciudad de Abancay, 2021.
- Carrillo Huamani, M. A. (2020). Las medidas para asegurar los ingresos económicos durante la pandemia sanitaria del COVID-19: Un análisis de su eficacia a partir de la situación de los trabajadores no formalizados de Gamarra.
- Díaz Bravo, L., Torruco García, U., Martínez Hernández, M., & Varela Ruiz, M. (2013). La Entrevista Recurso Flexible y Dinámico. *Investigación en educación médica*, 2(7), 162-167.
- Esteves, A. (2020). El impacto del COVID-19 en el mercado de trabajo de Ecuador. *Mundos plurales-revista latinoamericana de políticas y acción pública*, 7(2), 35-41.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2020). Políticas de respuesta al COVID-19: Apoyando a los sectores más vulnerables. Recuperado de [imf.org](http://imf.org)
- Gallego, J., Hoffmann, B., Ibararán, P., Medina, M. P., Pecha, C., Romero, O., ... & Vera-Cossio, D. A. (2021). Impactos del programa Ingreso Solidario frente a la crisis del COVID-19 en Colombia. *Banco Interamericano de Desarrollo*, 1.
- Jiménez Domínguez, B. (2000). "Investigación cualitativa y psicología social crítica". *Liberabit*, 13(1729-4827), 1-13.
- Landa, R. P. E. (2021). Influencia de la liquidez en las microempresas de Huancayo en épocas de COVID 19. *Visionarios en ciencia y tecnología*, 6(1), 71-81.

- Lozano, C., & Chiatchoua, C. (2021). El impacto del COVID-19 en las micro micro y pequeñas empresas de la Ciudad de México. *Boletín Científico Sapiens Research*, 11(2), 3-12.
- Mahía, R. (2020). Los efectos del COVID-19 sobre la inmigración en España: economía, trabajo y condiciones de vida. *Anuario CIDOB de la Inmigración*, 67-82.
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2020). Programas de subsidios económicos durante la pandemia de COVID-19. Recuperado de [mef.gob.pe](http://mef.gob.pe)
- Organización Mundial de la Salud (OMS). (2020). Declaración de pandemia de COVID-19. Recuperado de [who.int](http://who.int)
- Ortiz Arellano, E. (2013). Epistemología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa: Paradigmas y Objetivos. *Epistemología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa: Paradigmas y Objetivos*, 2, 1-23.
- Pedroni, F. (2021). Impacto de la crisis por covid-19 en MiPymes de Bahía Blanca: percepción de los contadores públicos.
- Quispe Mamani, J. C., Marca Maquera, H. R., Guevara Mamani, M., Roque Guizada, C. E., Quispe Mamani, F., & Yapuchura Saico, C. R. (2020). Impacto del otorgamiento de subsidios económicos en la economía familiar en tiempos de pandemia (COVID-19) en la ciudad de Puno, Perú. *Revista Faro*, 2(N°32), 89-111.
- Riveros, F. O. P. (2020). Consecuencias económicas de la pandemia COVID-19 en América Latina.
- Rodríguez, K., Ortiz, O., Quiroz, A., & Parrales, M. (2020). El e-commerce y las Mipymes en tiempos de Covid-19. *Revista espacios*, 41(42), 100-118.
- Ruiz, D. O. V., Chilan, R. Y. T., & Ramirez, J. A. C. (2021). El impacto económico causado por el covid-19 en las empresas ecuatorianas del sector comercial. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(4), 941-955.

S.Izcara Palacios. (2019). Manual de investigación cualitativa. En Journal of Chemical Information and Modeling (Vol. 53, Número 9).

<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Vara Horna, A. A. (2007). La evaluación de impactos de los programas sociales: Fundamentos teóricos y metodológicos y aplicación al caso peruano. En F. E. de la U. de S. M. de Porres (Ed.), Fondo Editorial de la Universidad de San Martín de Porres. Universidad San Martín de Porres.

[http://aristidesvara.net/Libro\\_evaluacion\\_impacto\\_ar](http://aristidesvara.net/Libro_evaluacion_impacto_ar)

## Anexos

### Anexo 1. Evidencia de Sumisión

6910 / Martínez Naupa et al. / Impacto de los diversos subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en los ve Biblioteca de envío

Flujo de trabajo Publicación

Estado: No programado

Título y resumen	Inglés	Portugués	Español
<b>Colaboradores/as</b>			
<b>Metadatos</b>			
<b>Referencias</b>			
<b>Galeradas</b>			
	<b>Prefijo</b> Ejemplos: un/una, el/la <input type="text"/>		
	<b>Título +</b> <input type="text" value="Impacto de los diversos subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en los vendedores de"/>		
	<b>Subtítulo</b> <input type="text"/>		
	<b>Resumen +</b> <p><b>B I x<sup>2</sup> x<sub>2</sub> </b></p> <p>El presente estudio tuvo como objetivo principal describir el impacto de los subsidios económicos dictados por la crisis del COVID-19 en los vendedores de cuero y lana de Juliaca en 2021. Se empleó una metodología cualitativa-exploratoria con enfoque fenomenológico, realizando entrevistas estructuradas a 15 vendedores seleccionados por su disposición a participar y su actividad reciente. Los datos fueron transcritos, codificados y analizados con el software ATLAS.ti. Los resultados mostraron que los subsidios económicos durante la pandemia impactaron significativamente en la capacidad de los vendedores para mantener sus negocios y cubrir necesidades básicas. No obstante, se identificaron limitaciones como el acceso a la información y la burocracia en la obtención de ayudas. Los vendedores utilizaron ahorros, redujeron gastos, recurrieron a trabajos independientes y usaron productos regionales para cubrir necesidades básicas. Para pagos de servicios, aplicaron prórrogas, ahorros y fraccionamiento de deudas. En educación, dependieron de descuentos, educación estatal y préstamos familiares. Los gastos imprevistos fueron gestionados con ahorros, reajustes presupuestarios, préstamos familiares y ayudas gubernamentales como Reactiva Perú y el bono universal. Se recomienda mejorar la difusión de los programas de subsidios y ofrecer educación financiera para ayudar a los vendedores a gestionar mejor sus recursos y planificar futuras crisis.</p> <p> Contador de palabras: 199/200</p>		
	<span>Guardar</span>		

Flujo de trabajo

Publicación

Envío


Revisión

Edición

Producción

Archivos de envío

🔍 Buscar

▶	 30238	ARTICULO FLOR ÑAUPA revista a publicar anonimo.docx	May 26, 2024	Texto del artículo (anónimo)
▶	 30237	ARTICULO FLOR ÑAUPA revista a publicar.docx	May 26, 2024	Documento EG

Descargar todos los archivos

Discusiones previas a la revisión

Añadir discusión

Nombre	De	Última respuesta	Respuestas	Cerrado
<i>No hay artículos</i>				

## **Anexo 2.**

### **Instrumento: Entrevista Semi-Estructurada sobre el Impacto de los Subsidios Económicos durante la Pandemia del COVID-19 en Vendedores de Cuero y Lana de Juliaca**

La pandemia del COVID-19 ha tenido un impacto significativo en la economía global, afectando gravemente a diferentes sectores y comunidades. En la ciudad de Juliaca, los vendedores de cuero y lana han experimentado cambios drásticos en sus ingresos y en su capacidad para cubrir sus necesidades básicas. Esta investigación tiene como objetivo explorar cómo los diversos subsidios económicos implementados durante la crisis del COVID-19 han influido en la vida de estos vendedores, examinando las estrategias que han adoptado para gestionar sus finanzas durante este período.

Antes de proceder con la entrevista, solicitamos su consentimiento para participar en este estudio. Su participación es voluntaria, y usted tiene el derecho de retirarse en cualquier momento sin penalización alguna. La información proporcionada será tratada con confidencialidad y se utilizará únicamente con fines de investigación.

---

#### **Datos Generales de la Entrevista:**

- **Nombre del entrevistado:** [Nombre del entrevistado]
- **Edad:** [Edad del entrevistado]
- **Sexo:** [Sexo del entrevistado]
- **Estado civil:** [Estado civil del entrevistado]
- **Número de dependientes:** [Número de dependientes]
- **Tiempo trabajando como vendedor de cuero y lana:** [Tiempo]
- **Ubicación de la tienda o puesto de venta:** [Ubicación]

---

#### **Dimensión 1: Estrategias para cubrir las necesidades básicas durante la cuarentena**

1. ¿Cómo ha afectado la pandemia del COVID-19 a sus ingresos y su capacidad para cubrir las necesidades básicas de su hogar?
2. ¿Ha utilizado ahorros para cubrir sus necesidades básicas durante la cuarentena? Si es así, ¿qué tipo de ahorros utilizó y cuánto tiempo le duraron?
3. ¿Qué tipos de gastos ha reducido durante la pandemia para manejar mejor sus finanzas?
4. ¿Ha tenido que buscar trabajos independientes o adicionales para generar ingresos durante la cuarentena? Si es así, ¿qué tipo de trabajos realizó?

#### **Dimensión 2: Estrategias para cubrir los pagos de servicios básicos**

1. ¿Cómo ha manejado el pago de servicios básicos (agua, luz, gas, etc.) durante la pandemia?
2. ¿Solicitó alguna prórroga o aplazamiento en el pago de estos servicios? ¿Cómo fue el proceso?
3. ¿Ha utilizado ahorros para pagar los servicios básicos? Si es así, ¿cuánto tiempo le duraron estos ahorros?

### **Dimensión 3: Estrategias para cubrir la inversión en educación**

1. ¿Cómo ha afectado la pandemia la educación de sus hijos?
2. ¿Ha recibido algún tipo de descuento en las tarifas educativas durante la pandemia? Si es así, ¿de qué tipo y por cuánto tiempo?
3. ¿Ha optado por la educación estatal para sus hijos durante la pandemia? ¿Qué factores influyeron en esta decisión?
4. ¿Ha solicitado préstamos familiares para cubrir los costos educativos? ¿Cómo ha gestionado estos préstamos?

### **Dimensión 4: Estrategias para cubrir los imprevistos financieros durante la cuarentena**

1. ¿Cómo ha manejado los gastos imprevistos que han surgido durante la pandemia?
2. ¿Ha solicitado algún tipo de financiamiento o préstamo de programas gubernamentales como Reactiva Perú? Si es así, ¿cómo fue el proceso y el resultado?
3. ¿Ha utilizado ahorros para cubrir estos gastos imprevistos? ¿Qué tipo de gastos imprevistos ha tenido que cubrir?
4. ¿Qué otras estrategias han adoptado para manejar los gastos imprevistos durante la cuarentena?

---

### **Agradecimiento:**

Agradecemos sinceramente su participación en esta entrevista. Su valiosa contribución nos ayudará a entender mejor el impacto de la pandemia en los vendedores de cuero y lana de Juliaca y a desarrollar estrategias más efectivas para apoyarlos en futuras crisis. Su tiempo y cooperación son muy apreciados.