

UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE CUNOC
DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS



**“EL COVID-19 Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DE LOS
COMERCIANTES DE TEXTILES TÍPICOS EN EL MUNICIPIO
DE SALCAJÁ, QUETZALTENANGO”**

ANÍBAL OTTONIEL RAMÍREZ SOTO

QUETZALTENANGO, OCTUBRE DE 2023.



UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE CUNOC
DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**“El Covid-19 y su incidencia en la economía de los comerciantes de
textiles típicos en el Municipio de Salcajá, Quetzaltenango”**

Trabajo de Graduación

Presentado a las Autoridades de la División de Ciencias Económicas

Por:

Aníbal Ottoniel Ramírez Soto

Previo a conferírsele el Título de

Administrador de Empresas

En el grado académico de

Licenciado

Quetzaltenango, Octubre de 2023.

AUTORIDADES USAC

Rector Magnifico: M.A. Walter Ramiro Mazariegos Biolis

Secretario General: Lic. Luis Fernando Cordón Lucero

MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO

Director General y Presidente: Dr. César Haroldo Milián Requena

Secretario Administrativo: MSc. José Edmundo Maldonado

REPRESENTANTES DOCENTES: MSc. Raúl Bethancurt

MSc. Edelman Monzón

REPRESENTANTE ESTUDIANTIL: Br. Aleyda Trinidad de León Paxtor

REPRESENTANTE EGRESADOS: Lic. Víctor Díaz

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN: Dr. Carlos Enrique Alonzo Calderón

COORDINADOR DE CARRERA: Dr. Walter Alfredo Santizo López

TRIBUNAL QUE PRACTICO EXAMEN DE ÁREAS PRACTICAS

Lic. Ervin Salvador Cifuentes Díaz

Msc. Erwin Alfredo Girón Ramírez

Msc. Carlos Edilzar de León Morales

Msc. Alma Georgina Díaz González

Lic. Jaime Eduardo Arriola Velasco

ASESOR

Lic. Jaime Eduardo Arriola Velasco

REVISOR

Licda. Claudia Eunice Méndez Cajas

MADRINA

Msc. Yesenia Martiza Estrada Figueroa



Quetzaltenango, 10 de julio de 2,023

Doctor: Walter Alfredo Santizo López
Coordinador, Carrera Administración de Empresas
División de Ciencias Económicas
Centro Universitario de Occidente
Su oficina

Respetable Doctor Santizo López

En atención al oficio C.A.E. CC.EE. No. 001-2020, de fecha 18 de febrero de 2022, en que me nombra como asesor del estudiante **ANÍBAL OTTONIEL RAMÍREZ SOTO**, con carné No. 1890 41552 0902, y registro académico 201230455 de la carrera de Administración de Empresas. En la realización de su trabajo de graduación titulado "**EL COVID-19 Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DE LOS COMERCIANTES DE TEXTILES TÍPICOS EN EL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, QUETZALTENANGO**". Me permito manifestar lo siguiente:

- a) Que se ha concluido con el proceso de asesoría, habiendo cumplido el estudiante con los requisitos académicos-científicos de esta casa de estudios superiores, necesarios para este tipo de trabajo.
- b) El trabajo de graduación cumple, con los requerimientos exigidos por la Universidad de San Carlos de Guatemala, como requisito previo a optar al título de mérito.
- c) El trabajo realizado tiene como contribución: Crear una Asociación de Productores y Comerciantes de Textiles Típicos del Municipio de Salcajá, Quetzaltenango, centralizando e implementando estrategias que permitan el crecimiento económico y desarrollar procesos administrativos para integrar planes de contingencia ante desastres naturales y enfermedades.

Por lo anteriormente expuesto emito DICTAMEN FAVORABLE, para que el estudiante Aníbal Ottoniel Ramírez Soto, proceda con los requisitos exigidos, previo a conferírsele el título de Administrador de Empresas en el grado Académico de Licenciado.

Sin otro particular me suscribo de usted, atentamente

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Lic. Jaime Eduardo Arriola Velasco
Administrador De Empresas
Colegiado No.6541



USAC
TRICENTENARIA
Universidad de San Carlos de Guatemala

Quetzaltenango, 8 de septiembre 2023

Dr. Walter Santizo
Coordinador Carrera Administración de Empresas
División de Ciencias Económicas
Centro Universitario de Occidente
Su oficina

Respetable Dr. Santizo:

En atención al Oficio E.A./CCEE/ REV/ No. 013-2023, de fecha 20 de julio 2023, en que se me nombra revisor del trabajo de Graduación del estudiante: ANIBAL OTTONIEL RAMIREZ SOTO, Carné 1890 41552 0902 y registro Académico No.201230455 , de la carrera de Administración de Empresas. En la realización de su trabajo de graduación titulado: "El Covid-19 y su incidencia en la economía de los comerciantes de textiles típicos en el Municipio de Salcajá, Quetzaltenango". Me permito manifestar lo siguiente:

- a) El trabajo fue realizado siguiendo lineamientos científicos-académicos, requeridos por esta casa de estudios superiores.
- b) El aporte del trabajo es la creación de la Asociación de Productores y Comerciantes de cortes y textiles típicos, para crear programas de apoyo y poder comercializar los productos

Por lo anteriormente expuesto emito DICTAMEN FAVORABLE, para el estudiante, Aníbal Ottoniel Ramírez Soto, proceda con los requisitos exigidos, previo a conferírsele el título de Administrador de Empresas en el grado académico de Licenciado.

Sin otro en particular me suscribo de usted, atentamente.

ID Y ENSEÑAR A TODOS

Licenciada: *Claudia Méndez Cajas*
Administrador de Empresas

Colegiado No. 14,133

Licda. Claudia Méndez Cajas
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS
COL 14,133



El infrascrito DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONOMICAS Del Centro Universitario de Occidente ha tenido a la vista la **CERTIFICACIÓN DEL ACTA DE GRADUACIÓN No. CPA. 034-2023** del día **veintinueve** de **septiembre** de dos mil **veintitrés** presentado por el (la) estudiante **Aníbal Ottoniel Ramírez Soto**, con carné **No 1890 41552 0902**, Registro Académico: **201230455**, emitida por el Coordinador de Carrera de: **ADMINISTRADOR DE EMPRESAS** por lo que se **AUTORIZA LA IMPRESIÓN DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN** titulado: **"EL COVID-19 Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DE LOS COMERCIANTES DE TEXTILES TÍPICOS EN EL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, QUETZALTENANGO"**

Quetzaltenango 18 de octubre del 2023

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

A handwritten signature in blue ink that reads "Carlos".



Msc. Carlos Enrique Alonzo Calderón
Director de la División de
Ciencias Económicas

ACTO QUE DEDICO

A Dios: Por brindarme la Fé, fuerza y sabiduria necesaria para poder llegar a este logro.

A la Virgen María: Por interceder ante nuestro Padre en suplica de nuestras necesidades y por cubrirnos con su manto divino en todos los momentos de nuestra vida.

A mi Madre: Mayra Irene Soto Taracena, por ser ese pilar importante que no midio esfuerzo alguno para brindarnos estudio, alimentación, un techo donde vivir y sacarnos adelante junto con mis hermanos y brindarnos su vida para que fuéramos hombres de bien.

A mi Esposa: Yesenia Maritza Estrada Figueroa, por ser mi soporte, mi apoyo, el aliento y la fuerza para que yo culminara mis estudios universitarios.

A mi Hija: Edna Yaritza Ramírez Estrada, por ser el motorcito de nuestra vida y la alegría de mis dias que me alientan a seguir adelante.

A mis Abuelos Maternos: Celso Noe Soto (Q. E. P. D) y Belma Taracena, por estar siempre conmigo corrigiendome, apoyandome y por consentir todos mis caprichos y darme ese amor sin medida.

A mis Hermanos: Celso Noe y Luis Emanuel Ramirez Soto, por estar siempre a mi lado en multiples procesos de mi vida.

- A mi Padre:** Henry Aníbal Ramírez Barrientos, quien a pesar de las circunstancias el sabe lo importante que es en mi vida.
- A mis Abuelos Paternos:** Aníbal Otoniel Ramirez (Q. E. P. D.) y Emelina Emperatriz Barrientos, con mucho cariño y aprecio.
- A mis Sobrinos:** Emerson Alexis, Angel Daniel, Jose Daniel, Ana Camila, Ana Belen, Javier Adrian y Scarlet Carolina, con mucno amor y agradecimiento por alimentarme con sus sonrisas y ocurrencias.
- A mis Suegros:** Manuel de Jesus Estrada y Mariza Figueroa, por apoyarme en todo momento y por estar siempre cuando los he necesitado.
- A mis Primos:** Por apoyarme, darme cariño y comparitr en diferentes etapas de mi vida, en especial Belma Leticia por ser mi compañera de viaje y confidente en nuestros años de estudiantes.
- A mis cuñados:** Ana Cristrina, Jose Manuel, Julio Enrique y Alejandra,, por apoyarme en los momentos que los hemos necesitado y por estar siempre a nuestro lado.
- A mis Tios y Tias :** Por estar conmgio cuando los necesitaba y por darme los mejores momentos de mi niñez, juventud y adolescencia.
- A mis Catedraticos:** Por brindarme los conocimientos necesarios y prepararme en mi vida profesional.

A los Licenciados: MSc. Eduardo Arriola, Licda. Claudia Mendez, MSc. Abraham Cruz y al Dr. Walter Santizo, por su amistad y apoyo en todo el proceso estudiantil.

A mis compañeros: Por apoyarme siempre en cada uno de los proyectos estudiantiles.

A mis Amigos: Por ser esa parte importante que alenta y apoya a seguir adelante, en especial a mis amigos Tejedores y Comerciantes de Salcajá, que fueron el principal motor de inspiración para apoyarlos en su desarrollo administrativo.

Al CUNOC: Por prepararme y brindarme los conocimientos necesario para apoyar en el desarrollo de nuestro país, y ser mi Alma Mater.

A Salcajá: Por ser el pedacito de tierra que me vio nacer.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	3
MARCO HISTÓRICO CONTEXTUAL.....	3
1.1 HISTORIA DE SALCAJÁ.....	3
1.2 CONTEXTO DE SALCAJÁ.....	6
1.3 HISTORIA DE LOS TEJIDOS TÍPICOS EN SALCAJÁ, QUETZALTENANGO... 8	
1.4 COMERCIALIZACIÓN DE LOS CORTES.....	10
CAPITULO II	11
MARCO TEORICO CONCEPTUAL	11
2.1 COVID-19.....	11
2.1.1 SÍNTOMAS DEL COVID-19.....	12
2.1.2 TEMPORALIDAD EN QUE APARECEN LOS SÍNTOMAS DE COVID-19 14	
2.1.3 PRUEBAS PARA DETECTAR LA ENFERMEDAD DEL COVID-19.....	15
2.1.4 MEDIDAS PARA PREVENIR EL CONTAGIO Y PROPAGACIÓN DEL COVID-19	17
2.1.5 VARIANTES DEL COVID 19.....	19
2.2 EL COVID-19 EN GUATEMALA	20
2.2.1 COMO DETECTAR EL COVID-19 EN GUATEMALA.	21
2.2.3 RASTREADORES	22
2.2.4 EL COVID-19 EN SALCAJÁ.....	23
2.3 ECONOMÍA	24
2.4 TEXTILES TÍPICOS DE SALCAJÁ	26
2.4.1 DEFINICIÓN DE TEXTIL.....	27

2.4.2 DEFINICIÓN DE TIPICO.....	29
2.4.3 PROCESO DE FABRICACIÓN DE LOS TEXTILES TÍPICOS EN SALCAJÁ	29
CAPITULO III.....	43
PRESENTACION DE RESULTADOS	43
3.1 RESULTADOS DE ENCUESTAS REALIZADAS A PRODUCTORES DE CORTES TÍPICOS.....	44
3.1.1 FUENTE DE PRODUCCIÓN DE LOS CORTES TÍPICOS.....	44
3.1.2 FUENTE QUE BRINDA LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO.....	45
3.1.3 PROCEDENCIA DE LA MATERIA PRIMA	46
3.1.4 COLOCACIÓN O VENTA DEL PRODUCTO FINAL.....	47
3.1.5 FORMA DE PAGO DEL TRABAJO REALIZADO.....	49
3.1.6 FORMAS DE PAGO POR LA VENTA DE LOS CORTES TÍPICOS	50
3.1.7 EFECTOS DE LA PANDEMIA COVID-19 PRODUCCIÓN DE CORTES TÍPICOS.....	51
3.1.8 EXPECTATIVAS DE LOS COMERCIANTES SOBRE EL COVID-19	53
3.1.9 ACCIONES ALTERNAS QUE OPTARON PARA ENFRENTAR EL COVID- 19.....	54
3.1.10 FUENTES DE INGRESOS DURANTE EL COVID-19	55
3.1.11 ACCIONES OPTADAS PARA GENERAR INGRESOS	57
3.1.12 ACCIONES QUE SE EJECUTARON PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS	60
3.1.13 ENTIDADES QUE APOYARON A LOS PRODUCTORES DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19.....	61
3.1.14 ACTUALIDAD DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA POST COVID-19	63

3.1.15	DISPONIBILIDAD PARA RECIBIR APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS	64
3.2	RESULTADOS DE ENCUESTAS REALIZADAS A LOS COMERCIANTES.....	65
3.2.1	PROVEEDORES Y PROCEDENCIA DE LOS CORTES TÍPICOS.....	65
3.2.2	FORMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LOS CORTES TÍPICOS.....	66
3.2.3	FORMAS DE PAGO QUE OTORGAN LOS PRODUCTORES A LOS COMERCIANTES.....	68
3.2.4	FORMAS DE PAGO EN LA VENTA DE LOS CORTES TÍPICOS.....	69
3.2.5	PROBLEMAS QUE GENERÓ LA PANDEMIA DEL COVID-19	70
3.2.6	PLANES DE CONTINGENCIA CON LOS QUE SE CUENTA PARA ENFRENTAR UN DESASTRE NATURAL	72
3.2.7	ACCIONES QUE EJECUTARON PARA PODER GENERAR INGRESOS... 72	
3.2.8	FUENTES DE INGRESO ADICIONALES CON LA QUE CUENTAN LOS COMERCIANTES DE CORTES TÍPICOS.....	73
3.2.9	ACTIVIDADES QUE REALIZARON PARA GENERAR INGRESOS DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19	75
3.2.10	MEDIDAS DE SEGURIDAD QUE SE OPTARON PARA COMERCIALIZAR LOS CORTES TÍPICOS.....	76
3.2.11	APOYO QUE BRINDO LA MUNICIPALIDAD Y OTRAS ENTIDADES PARA LOS COMERCIANTES DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19	78
3.2.12	SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LOS COMERCIANTES DE CORTES TÍPICOS	79
3.2.13	IMPORTANCIA DEL APOYO POR PARTE DE LA MUNICIPALIDAD Y OTRAS ENTIDADES PARA LOS COMERCIANTES.....	81
	CONCLUSIONES	83
	RECOMENDACIONES	86

BIBLIOGRAFIA.....	88
PROPUESTA.....	91
CREACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIANTES DE CORTES Y TEXTILES TÍPICOS DEL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, QUETZALTENANGO	91
INTRODUCCION	91
JUSTIFICACIÓN	92
OBJETIVO.....	93
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	93
CREACION DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIANTES DE TEXTILES TÍPICOS DEL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, QUETZALTENANGO.	95
1.1 CONFORMACION DE JUNTA DIRECTIVA.....	97
1.2 ESTABLECER ESTATUTOS Y NORMAS DENTRO DE LA ASOCIACIÓN	98
1.3 PROYECTOS O ACTIVIDADES A REALIZAR.....	98
1.3.1 FERIA DEL CORTE TÍPICO DE SALCAJÁ.....	99
1.3.2 VENTAS EN LINEA.....	103
1.3.2.1 PROCESOS PARA IMPLEMENTAR EL COMERCIO EN LÍNEA.....	105
1.3.3 ALIANZAS ESTRATEGICAS CON ENTIDADES FINANCIERAS	112
1.4 RESULTADOS A ALCANZAR	116
1.5 CONCLUSIONES	117
ANEXOS.....	120
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	123
El Covid-19 y su incidencia en la economía de los comerciantes de textiles típicos en el Municipio de Salcajá, Quetzaltenango.”	123
1. 1. Planteamiento del Problema.....	123

a) Definición del Problema	125
• ¿Qué efectos generó la pandemia en la comercialización de textiles en el Municipio de Salcajá?.....	125
b) Delimitación del problema.....	125
1. 2. Objetivos.	126
a) General.....	126
Evaluar los efectos económicos que ha ocasionado la pandemia del SARS-COV2 o Covid-19 en la producción y comercialización de textiles típicos en la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma Avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá, Quetzaltenango.....	126
b) Específicos	126
1. 3. Justificación.....	127
1. 4. Hipótesis.....	129
La pandemia del SARS-COV2 genera que varios productores y comerciantes de textiles típicos de la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma Avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá, del departamento de Quetzaltenango, no tengan liquidez económica para poder seguir laborando la producción y comercialización de sus productos.	129
1. 5. FICHA TÉCNICA METÓDICA DE INVESTIGACIÓN	132
1. 6. PRESUPUESTO	136
1. 7. DEFINICIÓN DE LA MUESTRA.	138

INTRODUCCIÓN

Con el afán de poder apoyar al desarrollo de los productores y comerciantes de productos típicos en este caso textil del Municipio de Salcajá, se decide realizar un estudio sobre los efectos que ha ocasionado la Pandemia del SARS COV2 o comúnmente conocida como Covid-19 en la economía de los pobladores de Salcajá.

La pandemia del Covid 19 ha afectado tanto la economía mundial debido a las acciones que han tomado los países de paralizar varias actividades, debido a que se tomaron medidas sanitarias como el confinamiento, los toques de queda y a principios se limitó los accesos a los países, debido a los problemas que generaba esta enfermedad y la fácil propagación de esta.

El 13 de marzo de 2020, se registra el primer caso positivo de Covid 19 en nuestro país y una semana más tarde el Gobierno decreta el confinamiento, paralizando varias actividades económicas en el país, limitando la movilidad y varias actividades se ven suspendidas entre ellos los mercados locales y centros comerciales, lo cual provoco que varios negocios cerraran sus puertas temporalmente y otros definitivamente.

En el mes de mayo, Salcajá presenta su primer caso y empezaba alertar a la población debido a la cantidad de habitantes con los que cuenta el municipio, lo cual vino afectar todo tipo de actividades económicas debido a que el comercio principal son los textiles típicos.

Con las limitaciones que ordenaba el Gobierno y el cierre de mercados, varios comerciantes de textiles que frecuentaban los diferentes mercados para poder vender sus

productos se vieron obligados a cancelar dicha actividad y empezaron a buscar nuevas alternativas para poder subsistir y poder llevar el pan diario a sus familias.

Los más afectados de esta situación fueron los pequeños productores, debido a que dependen de la venta de cada uno de sus productos, a comparación de productores establecidos que cuentan con más de 30 telares para producir los diferentes textiles y que además cuentan con consumidores establecidos que a menudo realizan pedidos o que compran grandes cantidades de productos.

Esta pandemia ha generado una recesión en la economía mundial debido a que por los diferentes medios nos informamos y nos enteramos sobre los problemas que le genera a grandes industrias como el petróleo, la bolsa de valores, entre otros, pero no nos preocupamos por el cierre de pequeñas empresas, el despido de personal de algunas instituciones o las pérdidas que le genera a los pequeños productores.

Es por ello que es importante realizar la presente investigación y poder tener un panorama más amplio sobre las acciones o estrategias que utilizaron los productores y comerciantes de textiles típicos y los riesgos que corrieron para poder subsistir ante la pandemia que aun en la actualidad sigue afectando a todo el mundo, y con estas referencias poder apoyar de una manera técnica y profesional para que se realicen planes de contingencia para el futuro.

CAPITULO I

MARCO HISTÓRICO CONTEXTUAL

1.1 HISTORIA DE SALCAJÁ.

Para poder hablar de la historia de Salcajá se debe remontar a la época de la conquista, cuando en el año de 1524 el español Pedro de Alvarado y Juan de León y Cardona deciden fundar el primer asentamiento ubicándose en el lugar llamado Sac Aja, que significa Agua Clara. Ovalle (1968) expresa lo siguiente: “pasando por el paraje Sac Aja detuvo su caballo y dijo el Capitán Don Pedro: - Hoy quedará fundada esta poblazón” (Ovalle, 1968, pág.13).

Luego de haber colocado una cruz de madera la cual el Capitán Juan de León y Cardona mando a colocar, no quiso cambiar el nombre original y nombrándolo mal, queda fundada esta población siendo el primer asentamiento español y construyendo una Ermita se da inicio a la construcción de varias casas para poder recibir a las familias que vendrían de España.

El nombre de Salcajá significa Agua Clara o Blanca tú Agua esto según lo refiere De León (2010), en su libro La Notable Historia de la Villa de San Luis Salcajá y del Occidente de Guatemala.

Esta comarca estaba habitada por una de las trece ramas de los principales pueblos del reino quiché. En el libro Popol Vuh: SACCAJÁ O XECAJÁ. En Crónicas Indígenas de Guatemala, SACCAHÁ. García Elgueta, SAC-CAJÁ, tomado del Diccionario Geográfico. El cronista Fray Francisco Vásquez: Sackajá o Sahcahá. Domingo Juarros: SAHCAJÁ. Francisco Antonio Fuentes y Guzmán: TZALCAHÁ. Jorge Luis Arreola, SAKCAJÁ, En términos generales, podemos concluir que la

etimología de la palabra SALCAJÁ, significa: *Agua Clara, o Blanca tu agua*. (De León, 2010, pág. 94)

En el libro sagrado de los Mayas el Popol Vuh, se trae a colación el nombre del pueblo de Salcajá y cómo fue que se originó el primer asentamiento en este poblado por lo que según indica Poz (2008), el significado del nombre de Salcajá.

Citando la versión de Adrián Recinos del Popol Vuh se le menciona como Saccahá y Sacahá, etimología que proviene de Sac= blanco y Caja'=agua amarga, en K'iche', o sea agua blanca amarga. En el título de la casa ixquín Nehaíb, Señora del Territorio de Otzoyá, que se presentó como prueba ante el Juzgado Privativo de Tierras a mediados del siglo XVIII, en la versión conocida hoy en día, se hace referencia a la llegada de los españoles al mando de don Pedro de Alvarado en 1524, así como que al cabo de cierto tiempo "fue el Adelantado don Pedro a hacer otras conquistas, y dejó en su lugar a un español llamándose Juan de León Cardona, teniente, en dicho lugar y casas. (Poz, 2008, pág. 4)

En otros escritos indica que también el pueblo de Salcajá fue conocido como la primera cabecera departamental de Quetzaltenango, Gutiérrez (2017) expresa: "El 15 de mayo de 1524 Pedro de Alvarado "funda" el pueblo en el lugar que hoy ocupa la Villa de Salcajá, asignándole el nombre náhuatl de Quetzaltenango, que significa "en las murallas del Quetzal." (Gutiérrez , 2017, pág. 35).

De León (2010), expresa lo siguiente: "En principio en 1524, en este lugar se estableció el primer fuerte español, tomado como objeto primordial la estrategia por encontrarse en medio de dos ciudades indígenas importantes XELAJUJ (Xelajú) y CHUIMEQUENÁ (Totonicapán)".

Salcajá también era conocida con el nombre de Tzakahá y luego de la conquista a inicios del año 1524 le fue dado el nombre de Quetzaltenango, esto debido a que

los acompañantes de Don Pedro de Alvarado luego de cuatro años la ciudad de Quetzaltenango fue trasladada a donde actualmente se encuentra.

A pesar de que Salcajá empezó a formarse en el año de 1524, fue hasta el año 1776 que fue reconocida la fundación de la Villa de Salcajá, sin embargo el asentamiento conformado por la familia de León y Cardona y otros que habitaban en el lugar desde la época de la conquista por lo que Salcajá fue el primer asentamiento e inicio de la población en Guatemala.

En Salcajá se encuentra la primera iglesia católica la cual fue construida en el año de 1524, llamándola la Conquistadora, debido a que por órdenes de Pedro de Alvarado al formar el primer poblado de españoles decidió bautizar a los primeros mestizos en tierras guatemaltecas.

Con la conquista vinieron algunas tradiciones como la realización de las primeras misas en tierra centroamericana, ingresando con ellas la religiosidad, por lo que el pueblo en su mayoría profesa la religión católica; además empezaron a tomar posesión de ciertas extensiones de terreno las cuales fueron cultivadas con frutales, maíz, trigo, frijol y hortalizas, que aún hoy en día son conocidas como fuentes primordiales de alimento para toda Guatemala.

Luego del censo en el año de 1933 en el tiempo del Coronel Jorge Ubico, Salcajá es nombrada Villa de Salcajá, debido a que se encontraba en vías de desarrollo y comenzaba a tener un auge en el comercio local siendo un poblado de beneficio en el occidente y uno de los principales accesos a la cabecera departamental de Quetzaltenango.

Actualmente el municipio de Salcajá también es conocido con el nombre de San Luis Salcajá, debido a su patrón San Luis Rey de Francia, celebrando la fiesta titular cada 25 de Agosto. Este nombre fue optado debido a que en los años 1856 al 57 un batallón de Salcajá apoyo para evitar la invasión de William Walker en Nicaragua, por lo que luego del triunfo la tropa que el pueblo había enviado regreso con la imagen de San Luis Rey de Francia en hombros y desde esa época fue declarado patrono de la Villa de Salcajá esto ocurrió en el año de 1884.

1.2 CONTEXTO DE SALCAJÁ.

Salcajá es uno de los 24 municipios del departamento de Quetzaltenango ubicado a 190 kilómetros de la Ciudad Capital, localizado al Norte de la cabecera departamental de Quetzaltenango, a un aproximado de 9 km de distancia, las coordenadas en que se ubica el centro urbano es: latitud 14° 52' 35" Norte, longitud 91° 27' 15" Oeste y a una altura de 2,322 metros sobre el nivel del mar.

De León (2010) indica lo siguiente: “Su extensión es de 12 Km² incluyendo el astillero municipal, longitud 14 52 35, latitud 91 27 15”.

Salcajá debido a su ubicación es el ingreso a la cabecera departamental de Quetzaltenango, por lo que sus colindancias son las siguientes: “Al Norte San Cristóbal Totonicapán, al Sur los municipios de Cantel y Quetzaltenango, al Oriente San Cristóbal, Totonicapán, al poniente Olintepeque, Quetzaltenango y San Andrés Xecul” (De León, 2010, pág.94).

Su extensión territorial es de 12 km² y cuenta con un clima frio que oscila en un promedio de 20° centígrados, el centro del municipio es atravesado por el rio Samalá lo

que genera que se dividan los barrios el Carmen y San Luis, cuenta con cuencas que se unen al río Samalá como lo es la cuenca del río Cancoja y el río Xequijel. El municipio se divide por 5 zonas, dos aldeas y tres caseríos.

El casco de la población se encuentra en una planicie a los costados del río Samalá. Al norte de la población se encuentra un riachuelo denominado “CANCOJA”. Las áreas rurales con el que cuenta están ubicadas en partes más altas. Tiene poca vegetación. (De León, 2010, pág. 95)

Su economía es gracias a la producción agrícola, producción textil y a las remesas provenientes del extranjero, en la actualidad varios de los salcajenses cuentan con familiares residentes en Estados Unidos, los cuales por sus aspiraciones a superarse han decidido migrar para poder aportar económicamente a las familias que residen en Salcajá.

La gran mayoría de las personas se dedican o se han dedicado a la producción de textiles típicos por los cuales Salcajá se caracteriza, realizando esta labor por varios años lo que ha permitido a varias familias poder salir adelante, aunque el proceso es largo hay varias personas que se dedican a comercializar estos productos a lo largo del país, pudiendo ir a los distintos mercados y plazas municipales a ofrecer su producto que son bien aceptados por los consumidores, además varias de las telas típicas son enviadas a los Estados Unidos.

Entre la agricultura, Salcajá se caracteriza por la producción de maíz, frijol, legumbres, hortalizas y frutales como manzana, pera, ciruela, nectarina y melocotón, este último es el más producido y exportado por las familias que cuentan con grandes extensiones de terreno, teniendo la variedad más consumida llamada melocotón Salcajá.

Salcajá también es conocida por la producción de bebidas como el agua ardiente, caldo de frutas, frutas curtidas y el rompopo, que son consumidos por propios y extraños, estos productos son especiales para acontecimientos especiales como bodas, 15 años y en

especial para la feria patronal, aunque Salcajá tiene variedad de festividades de gran importancia durante el año, este producto es fabricado de forma artesanal por varias personas del pueblo y que son como una tradición la fabricación de estas bebidas.

Dada la ubicación geográfica de Salcajá es uno de los centros de mayor comercialización para los diferentes municipios y departamentos que se encuentran alrededor, por lo que los días martes y sábados que son los días de plaza en el pueblo, varias comunidades y personas se acercan al lugar tanto para vender como para comprar productos, actualmente el mercado se ha extendido ya que la mayor parte de la semana se pueden encontrar gran variedad de productos de consumo diario y artesanías como lo son los trajes típicos o como se le conoce en la población los cortes típicos, que sirven para vestir a la mayor parte de las mujeres guatemaltecas.

1.3 HISTORIA DE LOS TEJIDOS TÍPICOS EN SALCAJÁ, QUETZALTENANGO.

No se cuenta con un dato exacto sobre cuando empezó la producción de textiles en el Municipio de Salcajá, sin embargo, son consideradas unas artesanías que han permitido vestir a la gran mayoría de las mujeres de origen maya. Sin embargo, algunos historiadores indican que desde los antepasados utilizaban prendas para cubrir partes de su cuerpo, utilizando materiales como la piel de animales que cazaban y algunos tejidos con materiales de origen natural en este caso el algodón.

Con la llegada de los españoles a las tierras centroamericanas encontraron varias prendas elaboradas con material de algodón teñido de colores los cuales vestían a los guerreros o personas importantes de aquella época como lo eran las autoridades y reyes que gobernaban el país.

En Guatemala el Arqueólogo, Jorge Mario Ortiz de León cuando se refiere a arte plumífero en las sociedades mayas del post-clásico, expresa que tanto el algodón como los tejidos, particularmente las mantas, otras prendas y objetos que formaban parte del atavío de los señores guerreros como plumas; piedras preciosas, pulseras y guirnaldas jugaban un importante papel en las guerras de la conquista. (De León, 2010, pág. 191).

El algodón era un cultivo nativo de nuestra región y debido al uso que le daban los mayas para producir telas, esta materia prima fue llevada a Europa para poder producir hilo y hacer prendas de algodón.

Luego de la conquista se implementó el telar instrumento que permite poder producir las telas típicas. Estos telares aún se pueden observar en las diferentes viviendas de la población que se dedican a la producción de estas telas que a su vez son artesanías por la aplicación de los diferentes hilos coloridos y las figuras que forman y estampan en las diferentes telas.

El producir cortes como coloquialmente se le llaman a las telas que producen, es un trabajo que se ha convertido en tradición en los habitantes del Municipio de Salcajá y ha sido una de las fuentes de trabajo y de ingresos para poder salir adelante, por lo que este trabajo ha sido de años y se puede decir que ha sido de los primeros trabajos y fuentes de ingreso de forma industrial, después de la agricultura.

Para poder producir una tela o textil típico, conlleva un gran proceso, desde la obtención de la materia prima, en este caso el algodón, luego la producción del hilo y su teñido para poder formar y dar color a las telas, hasta su tejeduría, el cual es una división de trabajo que permite proporcionar de trabajo a varias personas o en ocasiones es el trabajo de una familia completa debido al proceso que se lleva hasta su comercialización.

1.4 COMERCIALIZACIÓN DE LOS CORTES.

Luego de que se hace todo el proceso de producción del textil típico, este es puesto a la venta y su comercialización puede darse tanto en el mercado local como en los mercados de municipios aledaños, esto debido a que estas telas son demandadas por gran cantidad de mujeres del país, por lo que Salcajá ha sido característico por vestir a las mujeres indígenas y esto hace que cuente con varias personas que se dedican únicamente a comercializar.

La importancia de los comerciantes es fundamental para que los productores puedan colocar sus productos a un consumidor final, esto debido a que muchos productores no se dedican a comercializar por lo que dan los productos a los comerciantes, sin embargo, hay varios comerciantes que también se dedican a producir los cortes típicos ya que cuentan a veces con gran cantidad de trabajadores, los cuales pueden contar hasta con 20 telares.

La comercialización de los cortes se realiza en almacenes, pero comúnmente en los mercados locales tanto del municipio como de municipios vecinos, por lo que viajan a diferentes lugares a los días de plaza, lo que genera que los cortes puedan ser distribuidos en varios municipios y departamentos.

Así como hay comerciantes locales hay comerciantes que provienen de otros lugares, que adquieren los productos para poderlos vender en su comunidad o en la región de donde provienen estos comerciantes. Los trajes de Salcajá son de buena calidad por lo que su demanda es alta y muy cotizados.

CAPITULO II

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1 COVID-19

Durante los últimos dos años la vida de la mayoría de las personas del mundo ha tomado un cambio drástico debido al brote de una enfermedad que en principio no se consideraba tan grave, pero conforme fue pasando el tiempo se convirtió en una pandemia que paralizaría al mundo entero, creando incertidumbre, caos y muertes.

A finales del año 2019 en Wuhan, China, surgía un brote de coronavirus, el cual se creía que era un resfriado común, sin embargo, con el tiempo generaba complicaciones respiratorias en las personas que lo portaban, ocasionando en algunos casos la muerte.

Al momento de realizar estudios a las personas se daban cuenta que se trataba de un tipo de coronavirus el cual lo generaba el SARS que significa Síndrome Respiratorio Agudo Grave. Al identificar este tipo de coronavirus determinaron que era una enfermedad de fácil transmisión y que en pacientes con morbilidad presentaban complicaciones las cuales eran necesaria su hospitalización y en múltiples ocasiones de asistencia respiratoria, sin embargo, empezó a ser una enfermedad mortal, debido a que personas con morbilidades o que en ocasiones presentaban alguna deficiencia eran presa fácil y morían.

(Organización Mundial de la Salud, 2021) Indica que el 31 de diciembre de 2019, obtiene información sobre un brote de neumonía vírica en Wuhan, China y que era causada por un nuevo coronavirus el cual fue conocido como SARS COV2, generando alerta debido a que se caracterizaba por su fácil contagio y propagación debido a que el 20 de enero se reportaban los primeros casos de la nueva enfermedad en Japón, Tailandia y Corea.

Para el 24 de enero los Estados Unidos de América reportaban su primer caso y las alertas sobre una nueva pandemia se encendían, debido a que el nuevo virus se estaba expandiendo rápidamente y que ya había llegado a otros continentes.

Con ello los países empezaban a tomar decisiones sobre restricciones sanitarias, como el uso de la mascarilla, desinfección de manos y prendas de vestir, controles para el ingreso a los países, el confinamiento, entre otros.

2.1.1 SÍNTOMAS DEL COVID-19

En un principio los síntomas del nuevo coronavirus eran similares al resfriado común por lo que los pacientes que portaban la enfermedad presentaban:

- Fiebre.
- Tos seca
- Cansancio.

Sin embargo, algunos pacientes empezaron a presentar otros síntomas como:

- Congestión nasal.
- Rumorea.
- Pérdida del olfato y del gusto.
- Dolor de cabeza.
- Dolor de cuerpo o articulaciones.
- Malestar general.
- Náusea.
- Vómitos o diarrea.
- Onicofagia o dolor de garganta.

- Irritación o erupciones cutáneas.
- Conjuntivitis.

Cualquier persona que presenta estos síntomas, muy probablemente es portador del virus, por lo que estos síntomas se empezaron a tomar como referencia para casos sospechosos. En varios países utilizaban estos datos para poder realizar una prueba de hisopado la cual detecta el virus y quien presentara los síntomas pudiera ser puesto en cuarentena y aislado de las personas con las que convive, además de alertar a las personas con las que había tenido contacto directo, esto debido a que con facilidad se podían contagiar.

Entre las medidas que han tomado es el evitar saludar de beso, saludar con la mano, el uso de mascarilla y evitar tener contacto con fluidos como sangre, saliva o esputo, debido a que por esos medios se puede contagiar a las personas, por lo que el uso de lentes protectores, trajes de bioseguridad y caretas se empezaron a implementar con personal médico, personal de funerarias, entre otros que tuvieran contacto con pacientes portadores de covid.

Entre otros síntomas que se presentaban y que eran cuadros que presentaban una complicación y que era necesaria una intervención y vigilancia más específica son los siguientes:

- Dificultad para respirar.
- Estridor laríngeo.
- Fatiga.
- Problemas de sueño

- Irritabilidad.

Por lo regular los pacientes que presentan estos síntomas ya son casos graves y es necesaria la utilización de equipos como respiradores artificiales.

Debido a la gravedad de la enfermedad varios hospitales de los diferentes países empezaron a colapsar, esto debido a la gran cantidad de personas infectadas por esta nueva enfermedad y por ser una enfermedad nueva, muchos de los pacientes acudían a la asistencia médica por lo regular cuando el cuadro clínico era complicado, por lo que es necesario el uso de aparatos que iban desde equipos de oxigenación como ventiladores especializados por las complicaciones respiratorias que la enfermedad genera.

2.1.2 TEMPORALIDAD EN QUE APARECEN LOS SÍNTOMAS DE COVID-19

El tiempo en que se puede mostrar un síntoma después de un contacto o al contraer la enfermedad puede variar, por lo que la Organización Mundial de la Salud indica lo siguiente:

(Organización Mundial de la Salud, 2021) que entre la exposición y al momento que se presenta el primer síntoma puede ser entre 5 a 6 días, sin embargo este dato puede variar debido a que se han presentado casos que entre la exposición y la presentación del primer síntoma esta entre el día uno y el día catorce, por lo que muchas veces los pacientes que presentan esta enfermedad pueden atenerse a no tener síntomas y ser portadores, por lo que la propagación puede ser peligrosa, es por ello la importancia de aislarse al momento de confirmar que estuvo en contacto directo con un paciente positivo a Covid-19.

Estos datos son como referencia a una media, por lo que a veces los días pueden ser más extensos y en ocasiones se demostró que había personas que no presentaban ningún

síntoma y al realizar las pruebas correspondientes se determinaba que eran portadores y que estaban contagiados con la enfermedad por lo que a estos pacientes se les llamo asintomáticos.

Los pacientes asintomáticos eran un foco de contagio peligroso, debido que al no presentar sintomatología alguna, seguían con su rutina cotidiana normal y no tomaban medidas precautorias para evitar contagiar a más personas en este caso su núcleo familiar y social.

2.1.3 PRUEBAS PARA DETECTAR LA ENFERMEDAD DEL COVID-19

Para poder confirmar si una persona esta contagiada de Covid-19 se utiliza varios tipos de prueba, por lo que las más comunes en nuestro medio son:

2.1.3.1 PRUEBA DE ANTÍGENO

Esta prueba es comúnmente denominada como prueba rápida, y esta puede detectar la presencia del virus en un lapso de 20 minutos, sin embargo, esta prueba es efectiva si se realiza entre el día 4 al día 12 de presentarse el primer síntoma, por lo que si se realiza antes o después, puede brindar un dato no confiable, al cual se le denomina como falso negativo o falso positivo, debido a que su componente es un antígeno que detecta la proteína del virus. Esta prueba se realiza mediante un hisopo especial que se introduce bien sea en la nariz o la garganta para obtener la muestra que se desea.

Al proceso de tomar la muestra por la nariz se le llama Nasofaríngeo y al proceso que se realiza por la garganta se le llama Laringofaríngeo, ambos procesos son efectivos para poder detectar la presencia del virus que genera el Covid-19 y son los más comunes, sin embargo, también se puede realizar el proceso por medio de una muestra de sangre.

2.1.3.2 PRUEBA PCR

Esta prueba es la más efectiva para detectar cualquier tipo de virus, en este caso el SARS COV2 que es el que provoca la enfermedad del Covid-19, debido a que es una prueba molecular en la que se utilizan una reacción en cadena de la polimerasa (RCP).

Esta prueba al igual que la de antígeno, se utiliza un hisopo y se puede hacer tanto Nasofaríngeo o Langeofaríngeo, debido a que se debe de manipular el virus en un laboratorio especial para poder hacer el proceso de la reacción en cadena de la polimerasa, es una prueba que es efectiva para detectar el virus en pocos días de haber adquirido la enfermedad o días posteriores de la enfermedad e incluso si el paciente no presenta ningún síntoma o el contacto con el foco de contagio fue uno o dos días anteriores, por lo que esta no necesita de un lapso de tiempo específico para ser efectiva.

Esta prueba si conlleva más tiempo para obtener un resultado debido a su manipulación por lo que puede durar entre unas 5 a 24 horas para poder obtener el resultado. Además esta prueba puede detectar el tipo de virus o la variante de la cual el paciente se contagió y detectar si está empezando su contagio o está finalizando. Es por ello que la prueba PCR tenga un costo económico más elevado que una prueba rápida o de antígeno.

2.1.3.3 PRUEBA DE ANTICUERPOS

Esta prueba por lo regular es utilizada para poder determinar si un paciente ha estado contagiado o si ha sido portador del virus del Covid-19 y da referencia si ha generado anticuerpos como defensa para prevenir un nuevo contagio, esta prueba es relativa económica y se puede realizar después de haber estado contagiado o por si existe la duda si se ha tenido el virus. Por lo regular esta prueba en su mayoría se realiza tomando una muestra de sangre,

luego es procesada en un laboratorio. Estas pruebas no pueden indicar si una persona esta contagiada, debido a que solo detecta si en el pasado se ha tenido el virus, por lo que los anticuerpos pueden empezar aparecer semanas después de tener el virus. Muchas de las personas que se realizan este tipo de pruebas, son personas que han sido asintomáticas y que tienen la sospecha de haber sido portadores de la enfermedad.

2.1.4 MEDIDAS PARA PREVENIR EL CONTAGIO Y PROPAGACIÓN DEL COVID-19

Con el aumento excesivo de casos positivos y la gravedad que estaba generando el Covid-19 muchos países en conjunto con los servicios de salud implementaron acciones para poder mitigar el contagio y que los casos positivos disminuyeran, esto debido a que muchos servicios de salud se encontraban colapsados y no se contaba con más espacio para poder brindar una atención adecuada a los pacientes que presentaban síntomas de gravedad, además de las constantes muertes que esta enfermedad estaba generando.

Parte de la prevención y medidas que tomaron los diferentes países del mundo entero fue la limitación de acceso a sus países, especialmente personas que provenían de lugares donde se encontrara la enfermedad, crearon puestos de detección de posibles síntomas de la enfermedad, la desinfección de las personas que ingresaban al país y la implementación de aislamiento y cuarentena para identificar que en los días posteriores no presentaran alguna sintomatología.

2.1.4.1 CUARENTENA

La cuarentena es una medida sanitaria que fue optada para la prevención del Covid-19 y que dicha prevención permitía el poder observar a una persona que ha tenido

contacto o ha estado expuesto al SARS COV2, por lo que se coloca en cuarentena para evaluar si presenta algún síntoma, para luego realizarle una prueba para detectar si ha contraído la enfermedad.

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud, 2021) define a la cuarentena como un aislamiento de una persona que ha tenido contacto directo con un paciente portador de Covid-19 y se le separa de las demás personas con las que convive, para evaluar si desarrolla la enfermedad en un tiempo prudente que por lo regular va de los 4 días hasta un máximo de 14 días, previo a realizarle una prueba para detectar el virus, si en este tiempo la persona no presenta ningún síntoma y su prueba es negativa, puede continuar con su vida normal.

Las cuarentenas es una medida de vital importancia ya que con ello se puede evitar que más personas se contagien, especialmente en los lugares de trabajo como en las familias debido a que con una persona que presentara la enfermedad causada por el SARS COV2, muy fácilmente podía contagiar a un aproximado de 10 personas más.

2.1.4.2 AISLAMIENTO

Esta medida de prevención se utiliza con personas que presentan algún síntoma o que son positivas a SARS COV2, por lo que se aíslan para evitar tener contacto con otras personas y poder propagar la enfermedad.

La OMS indica que lo ideal es realizar el aislamiento en un centro asistencial u hospital, sin embargo con el tiempo y el aumento de casos positivos, los hospitales empezaron a saturarse y a tener sobrepoblación, por lo que no contaban con suficientes espacios para atender la demanda que se estaba generando, por lo que se decidió que si el

paciente no contaba con síntomas de gravedad, podía aislarse en una habitación dentro de su casa, evitando el contacto con el resto de la familia y por ende la familia entraría a un periodo de cuarentena.

Para evitar el contagio con una persona aislada la recomendación es desinfectar constantemente las áreas por donde el paciente positivo había estado en contacto, que en la habitación donde se encontrara hubiese un servicio sanitario, además de contar con una mesa y que el mismo estuviera ventilado, esto para evitar el contacto con las demás personas, sin embargo hay viviendas que carecen algunos ambientes en este caso de servicio sanitario, por lo que el paciente usa un mismo servicio junto a sus familiares, por lo que la desinfección de este ambiente tiene que ser constante especialmente cuando el paciente lo utilizaba.

Luego de que la persona contagiada sale de su aislamiento es necesario el desinfectar todas las áreas de la vivienda y evitar una nueva propagación o re-contagio.

Estas dos medidas se utilizan muy a menudo especialmente en instituciones o trabajos donde hay personas que han dado positivo a Covid-19 y conviven con compañeros de trabajo, por lo que deben ser aislados y puestos en cuarentena para evitar brotes masivos.

Algunos países, debido a la cantidad de brotes que se reportaban constantemente optaron al cierre de sus países y la locomoción limitada, provocando que muchas empresas cerraran, centros comerciales, aeropuertos, comedores, cines, entre otros, suspendieron labores, debido a las limitaciones que colocaban los gobiernos.

2.1.5 VARIANTES DEL COVID 19

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud, 2021) indica que debido a que el Covid 19 es ocasionado por un virus el cual es el SARS-COV2, este tiende a cambiar como

cualquier otro virus, por lo que las variantes serán distintas al tipo original al cual se le denomina tipo salvaje.

Cuando existe una diferencia de contagio, propagación, complicaciones, la reacción o efectividad de una vacuna o la respuesta de defensa del sistema inmunológico, puede indicar que hay variantes a comparación de la sintomatología o características de la enfermedad original.

La OMS ha detectado o determinado la existencia de 5 variantes teniendo cada una, origen en diferentes partes del mundo la cuales son: Alfa, Beta, Gamma, Delta y Omicron, de las cuales Delta ha sido caracterizada por las complicaciones respiratorias que generaba por lo que se define como una de las variantes más peligrosas y Omicron se caracteriza por ser la variante con mas propagación y facilidad de transmitir, pero es menos peligrosa.

2.2 EL COVID-19 EN GUATEMALA

El 13 de marzo de 2020 el presidente Alejandro Giammattei confirmaba el primer caso de Covid19 el cual encendía las alertas para el Ministerio de Salud Pública, debido a que los protocolos que en la mayoría de países se utilizaban, tenían que implementarse en el país y en conjunto con la Organización Panamericana de Salud (OPS), se iniciaba con la capacitación y charlas informativas a todas las unidades ejecutoras de salud, para detectar y enfrentar la enfermedad para evitar que se propagara.

(Organizacion Panamericana de Salud, 2020) El Dr. Óscar Barreneche, indicaba sobre las medidas de prevención ante la llegada del Covid 19 a Guatemala, la cual consistía con el uso de la mascarilla, evitar el saludo con contacto (estrechar la mano, abrazos o besos),

cubrir con el codo boca y nariz al momento de estornudar, evitar el contacto con personas que presentaran un síntoma febril o presentara tos o estornudos, lavar constantemente las manos con agua y jabón y el uso del alcohol gel, entre otras recomendaciones.

Con el paso de las semanas los casos en el país fueron aumentando, a pesar de que se tenían identificados y con las medidas de aislamiento necesarias, los casos estaban en constante aumento y se presentaban casos en distintos departamentos del país.

Con el aumento de casos las medidas precautorias cambiaban, a tal caso que se limitó la movilización, por lo que se decretaron los toques de queda a partir de las 16 horas, luego se decretaba toque de queda los fines de semana, el cierre de centros comerciales, mercados con límite de personas el cierre de restaurantes o lugares donde hubiera aglomeración, afectando la economía de los guatemaltecos y ocasionando el cierre o quiebra de negocios que por lo regular estaban iniciando y los cuales fueron brutalmente afectados por la pandemia.

Debido a que la mayoría de las personas contagiadas eran provenientes del extranjero, se tomaron medidas en el aeropuerto y puestos fronterizos de acceso, en el cual se debía detectar personas con sintomatología, para luego ponerlas en cuarentena, luego toda persona que provenía del extranjero debía realizar una cuarentena obligatoria, la cual era para detectar si dicha persona no presentaba sintomatología debía a una posible incubación del virus.

2.2.1 COMO DETECTAR EL COVID-19 EN GUATEMALA.

Debido a la posibilidad de que la enfermedad llegara al país, el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social envió a capacitar a una química bióloga a México, esto con el fin

de detectar de manera molecular el virus del SARS COV2, y debido a que en el país se manejaban métodos para detectar casos de Influenza, no fue tan difícil el poder realizar el procedimiento para detectar el virus que genera el Covid-19.

Esta capacitación fue en febrero de 2020, por lo que al detectar el primer caso el 13 de marzo, Guatemala ya contaba con los medios para poder realizar la prueba.

Actualmente en la mayoría de los Distritos de Salud, de Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, se cuenta con pruebas de Antígeno para detectar el virus de manera inmediata, dichas pruebas están a disposición del paciente solicitante, por lo que todo paciente que presente un cuadro febril o posibles síntomas de SARS COV2, debe realizarse una prueba de hisopado.

2.2.3 RASTREADORES

Parte de los programas que implemento el MSPAS, fue Rastreadores, el cual su trabajo es el detectar posibles casos de Covid-19, dar monitoreo y seguimiento, esto con el fin de que el virus se propague, si se detectaba un caso positivo se debe identificar el área donde se encuentra el caso y realizar un cordón sanitario, para evitar que el virus se propague tanto en las comunidades como en la población, por lo que cada Distrito de Salud cuentan con un grupo de Rastreadores.

Actualmente dicho programa aún sigue y entre otras actividades está el poder gestionar traslados a los hospitales, realización de hisopados, dar monitoreo y acompañamiento e identificar posibles contactos, para luego determinar si son o no portadores, además de entregar kits de medicamentos para la recuperación de las personas contagiadas. Con los datos que diariamente recopilan los rastreadores y el conteo de pruebas

realizadas en conjunto de los casos positivos y activos que se encuentran, se actualiza el semáforo epidemiológico, con el cual se puede determinar que restricciones tienen vigencia según el color en que se encuentre el municipio o departamento.

2.2.4 EL COVID-19 EN SALCAJÁ.

El municipio de Salcajá se vio seriamente afectado por la pandemia, por la pérdida de vecinos, el cierre de su mercado y limitaciones que el Gobierno Central indicaba.

En Salcajá a mediados del mes de mayo, reportaba su primer caso de Covid-19, generando especulación y temor a su vez debido a que por ser un municipio de gran actividad económica, debido a su comercio y por su mercado característico, el cual con el paso de las semanas se vería afectado.

Debido a que la economía de Salcajá es a base de la agricultura y la producción textil, con la llegada de la enfermedad, empezó afectar a los productores, especialmente quienes su comercio se encontraba en el mercado local, como mercados de los municipios aledaños.

La producción Textil se vio afectada de gran manera, debido a que gran parte de su comercialización se lleva en los mercados, con las limitaciones de movilización afecto a que los comerciantes pudieran vender sus productos, provocando que tuvieran pérdidas económicas e incluso el cierre de sus talleres de producción, teniendo que optar por otra manera de ingresos o vendiendo sus productos a precio costo, debido a que la fabricación de cortes típicos, es el único ingreso para el sustento diario y en donde la mayoría de los productores tienen invertido todo su capital.

El municipio con el reporte diario que realiza el Distrito de Salud, durante meses se ha encontrado en semáforo rojo, sin embargo, las autoridades locales han abierto el mercado, para evitar que los productores y comerciantes sigan teniendo pérdidas o estancamiento en su económica, por lo que la reactivación económica se ha estado dando y así evitar que las personas que venden productos perecederos tengan perdidas aún mayores.

Actualmente Salcajá es uno de los municipios con más población vacunada a nivel nacional, debido a que cubre con un 96% de personas vacunadas según los datos brindados por MSPAS, esto ayuda para que la actividad económica mejore en especial para los productores tanto agrícolas como de textiles.

2.3 ECONOMÍA

La economía es la ciencia que se dedica a la administración de los recursos con el fin de poder producir bienes y servicios que sean útiles para la comunidad, esto quiere decir que todo comercio o la elaboración de un producto o un servicio influye en el proceso económico, por lo que al producir un bien se está generando una economía.

Básicamente la economía es una ciencia social que en conjunto a la administración se enfocan en administrar de forma adecuada los recursos escasos, tanto de una persona, sector económico, población e incluso de los gobiernos para la adecuada administración de los recursos de un país.

La economía tiene una relación estrecha con las finanzas, debido a que se debe comprender y administrar de forma adecuada las finanzas y estudiar la estructura para que los bienes que son escasos puedan ser administrados de forma adecuada y poder aprovechar

y que estos sean utilizados de forma adecuada, para poder generar riqueza, en este caso generar ganancias económicas.

Por lo regular cuando en una sociedad se habla sobre economía, inmediatamente la relacionamos con productos financieros, riqueza, estatus sociales, entre otros, sin embargo la economía abarca muchas más actividades, debido a que es una ciencia social que estudia el desarrollo del ser humano ante una sociedad y su capacidad de generar recursos que le sean útiles para su crecimiento personal y social.

La economía se puede encontrar en todas las actividades de desarrollo que tiene un país o una sociedad, utilizando estándares de servicios con los que se pueden contar, como salud, servicios básicos como agua, luz, condiciones laborales, la canasta básica, el PIB.

Por naturaleza el ser humano ha tenido necesidades básicas y a base de esas necesidades ha ido evolucionando de una forma acelerada, administrando de forma adecuada sus recursos para crear o generar riqueza, por lo que se puede decir que en la vida social la administración es fundamental y con el hecho que se aprovechan de forma adecuada los recursos escasos, se esta generando economía.

Para el pueblo de Salcajá la principal economía es la agricultura y la industria, esto debido a que son las fuentes de ingresos más importantes en el comercio local, además del ingreso de las remesas provenientes del extranjero.

Desde la época de la conquista la industria de la producción textil ha sido fundamental para el pueblo de Salcajá, esto debido a que estos productos empezaron a comercializarse, generando ingresos principales y produciendo utilidades importantes, siendo una fuente de trabajo que a ayudado a varias familias y que hoy en día es una fuente

de trabajo primordial para todos los salcajeños. Aunque el proceso de la producción textil es extenso, en el van invertido tiempo, esfuerzo, bienes y en varias ocasiones el capital de cada familia que se dedica a este oficio.

2.4 TEXTILES TÍPICOS DE SALCAJÁ

En Guatemala es común ver el uso de los trajes típicos en su mayoría en las mujeres de origen maya, las cuales utilizan diferentes atuendos según la región y a la etnia que pertenecen, este traje es llamativo por la variedad de diseños y colores que se utilizan para su realización, conformado por hilos que en su mayoría son teñidos y laborados de manera artesanal, los productores de estos trajes deben realizar varios procesos para poder obtener el producto final que es una tela colorida que representa a una región en particular y que tienen diferentes formas de utilizarlo.

Para poder laborar los trajes típicos se necesitan de herramientas como lo son los telares entre los cuales se encuentran el telar de cintura y el telar de pie, este último es muy utilizado en Salcajá o mejor dicho es el telar que la mayoría de los artesanos utilizan para poder realizar los diferentes trajes típicos. No se tienen datos exactos de cuando se empezó a utilizar estos instrumentos, pero según algunos datos indican que el uso de los telares empezó en los años 200 a 900 d. C.

En la actualidad los textiles típicos del país han tenido un gran revuelo en la moda internacional, debido a las transformaciones que se han tenido con estas telas, que permiten a diseñadores poder crear atuendos que encantan a diferentes sectores y que se han convertido en prendas espectaculares en reconocidas pasarelas internacionales.

2.4.1 DEFINICIÓN DE TEXTIL

El textil no es más que la fabricación de un tejido con materias primas bien sean “naturales, sintéticas, químicas o animales, utilizando varios hilos que al tejerlos van formando los diferentes tipos de textiles” (Martínez , 2009, pág. 37-38), por lo que el hilo es la materia prima principal de este proceso.

2.4.1.1 TIPOS DE TEXTILES

Para poder fabricar los tejidos textiles se utilizan varios tipos de materia prima entre los cuales se encuentran “tanto naturales como sintéticos y artificiales” de los cuales se encuentran entre cada uno los siguientes.

2.4.1.1.1 NATURALES

Entre las fibras de origen natural se encuentran las “vegetales, animales y las de origen mineral” (Almache, Calderón, & Díaz, 2013, pág. 4), este tipo de fibras han sido utilizadas desde la antigüedad y se puede decir que son las pioneras en la industria textil.

- **Vegetales:** Estas en su mayoría están formadas por la celulosa de las plantas y de las cuales se producen tres que son las más importantes como lo es el algodón, el lino y el esparto, este último se ha utilizado para realizar tapetes de piso o fabricar hamacas, sillas, entre otros.
- **Animales:** Entre las fibras de origen animal encontramos la lana que es extraída de ovejas, la seda que es producida por un gusano y los diferentes tipos de pelo como el de conejo, de caballo, camellos, cabras entre otros que sirven para tejidos y fabricación de sombreros, al ser tejidos entre sí, lo especial de esta materia es que son térmicos por tener una estructura hueca. Pero entre las de origen animal se pueden

contemplar el cuero de animales, aunque no es un textil, es una materia prima que sirve para realizar varias prendas de vestir.

- **Mineral o inorgánicas:** Es raro conseguir este tipo de materiales en el mundo textil sin embargo han creado hijos extraídos del oro y la plata, para realizar prendas únicas o exclusivas para algunas celebridades debido a la moda y extravagancias, además se tienen también la fibra de vidrio, aunque no se utiliza como prenda si es un textil que tiene otros usos en áreas industriales. "

2.4.1.1.2 SINTÉTICA

En este tipo de fibras o textiles, como su nombre lo dice son de forma sintética y es debido a que la materia prima de estas es proveniente del petróleo como base principal y que se pueden emplear para fabricar productos impermeables en su mayoría como el nylon u otros similares. Hoy en día para poder reducir la contaminación que existe globalmente, se están creando tejidos a base de plástico, esto para reducir la cantidad de plástico desechado en mares y ríos que están ocasionando un desequilibrio en el medio ambiente. El material sintético es utilizado para fabricar prendas térmicas que puedan soportar en ocasiones bajas temperaturas o que puedan ser sumergidas y que estas mantengan a la persona fresca.

2.4.1.1.3 ARTIFICIALES

Estas por lo regular tienen base de productos naturales pero los mismos son alterados por lo que pierden algunas propiedades propias de la materia prima utilizada, entre estas están el forro de seda o seda artificial, el rayón y el acetato, estas son provenientes de la celulosa. Hay otro tipo de materiales artificiales las cuales se toman a base de las proteínas las cuales pueden ser de origen vegetal o animal, por lo regular a este tipo de textiles se les llama proteínicas.

2.4.2 DEFINICIÓN DE TIPICO

Se puede definir como típico algo peculiar o común que caracteriza a una persona, una familia, un lugar o una región, debido a que el ser humano tiene ciertas culturas o tradiciones que los hace diferenciarse con el resto de culturas del mundo.

2.4.3 PROCESO DE FABRICACIÓN DE LOS TEXTILES TÍPICOS EN SALCAJÁ

A lo largo de Guatemala hay muchos municipios que se dedican a la elaboración de textiles o trajes típicos, utilizando diferentes instrumentos para poderlos tejer utilizando diferentes procedimientos. Salcajá es uno de los municipios que a pesar de que parte de su economía es obtenida gracias a las remesas internacionales y la agricultura, también genera gran cantidad de ingresos gracias a la tejeduría o fabricación de textiles típicos que sirven de vestimenta para la mayoría de la población guatemalteca, estos textiles en ocasiones han sido exportados hacia el extranjero ya que son de atracción para varias personas en el extranjero y que en la actualidad están tomando un auge gracias a la implementación de diferentes vestimentas que son utilizadas en pasarelas de moda internacionales.

Actualmente muchas personas de Salcajá han dejado de dedicarse a la elaboración de los textiles, debido a que el proceso de elaboración es largo y a veces poco rentable para los pequeños productores, además que varias personas han encontrado otros oficios, se dedican a obtener un título a nivel medio o universitario por lo que ejercen su profesión, y en otras ocasiones optan por emigrar hacia los Estados Unidos.

A pesar de todo aún se puede ver a personas trabajar en las orillas del río Samalá y en diferentes calles del pueblo donde se instalan varios trabajadores a elaborar las diferentes telas que se transformarán en los cortes o trajes que vestirán a las mujeres del país.

Con el proceso que conlleva el fabricar cada textil típico, permite que varias familias tanto de Salcajá como de pueblos vecinos como San Cristóbal Totonicapán y San Andrés Xecul, puedan tener un trabajo ya que el proceso conlleva a varias actividades las cuales se describen a continuación.

2.4.3.1 HILO

El hilo es la materia prima principal para poder fabricar estos textiles, en su mayoría son de origen natural ya que se utiliza el algodón, la lana, la seda y otros como lo son los productos sintéticos o de origen artificial como la seda sintética o el nylon. Se puede decir que el hilo según De León (2010) es una “hebra delgada que se obtiene retorciendo las fibras de origen animal, como lana y la seda, o vegetales: como lino, cáñamo y algodón” (De León, 2010, pág. 190). Hoy en día el proceso de fabricación se hace de manera industrial y no artesanal como se hacía en la antigüedad.

En Salcajá se encuentran varias tiendas que proveen de hilo a los diferentes productores o a veces los productores fabrican su propio hilo. Este hilo luego lleva un proceso de transformación para poder fabricar los diferentes diseños que se necesitan para dar forma o textura a los diferentes textiles, para eso es necesario el hilo blanco de algodón, el hilo jaspeado, hilo de trama, almidones para unir los hilos y los tintes para teñir y dar color a los hilos.

Para poder transformar el hilo y así crear una pieza textil se necesitan de varias herramientas o instrumentos de trabajo como lo es el urdidor, trascañadera, enmadejador, devanadera, espiga, redina, rastrillo, lanzadera y el telar, en este caso es un telar de pie.

2.4.3.2 INSTRUMENTOS PARA FABRICAR UNA TELA TÍPICA

Para poder fabricar un corte, un tapado o un chal, es necesario utilizar ciertas herramientas las cuales son fundamentales para el proceso de fabricación por lo que a continuación se dan a conocer algunos de ellos y su función.

a) Urdidor

Este es el instrumento donde se inicia el proceso para la fabricación de los cortes o textiles típicos, en el urdidor se prepara lo que se llama tela el cual está conformado por gran cantidad de hilos al largo que se necesite y se van ordenando de manera que no se enreden entre sí, el largo y la cantidad de hilo se definirá según las piezas de cortes (pieza textil terminada) se desean producir con el mismo diseño de la tela. Este instrumento tiene unas dimensiones de 2.0 mts. De ancho por 3.0 mts. de alto por lo regular se encuentra en un cuarto debido a su gran tamaño y por el espacio que necesita el trabajador para poder trabajar la tela.

b) Trascañadera

En este instrumento se colocan la cantidad de cañones (piezas de tubo o tarro con hilo) que se van a urdir y conforme el urdidor da vueltas los cañones se van desenrollando, en su mayoría este instrumento es fabricado de metal y tiene un tamaño de 2.8 mts. de largo por 0.90 mts. de ancho y 1.0 mts. De alto.

c) Enmadejador

Este instrumento es utilizado para realizar varias madejas de hilo, los cuales al tener la cantidad suficiente de hebras es llevado a un proceso llamado amarrado, en el cual

se le empiezan a dar forma a los dibujos que se desean tener en la tela entre los dibujos más famosos están las liras, jarritas, pajaritos, entre otros.

d) Devanadera

Es un instrumento por lo general fabricado de madera el cual se sostiene por otra pieza que contiene una vara que sirve de pin la cual se llama espiga, en la devanadera se colocan las madejas de hilo que ya han sido amarradas y teñidas, para poder ser devanadas o inchidas (hacer conos de hilo pequeños para poder tejer), con más facilidad.

e) Espiga

Este es el instrumento que sostiene la devanadera para que esta gire al momento que se hacen las canillas (nombre que se le da a los conos pequeños) y sea más fácil la manipulación de la madeja de hilo.

f) Redina

Con este instrumento se realizan las canillas y cañones (conos de hilo) que se utilizan en la tejeduría, este se complementa con la espiga y con la devanadera. Este instrumento debe ser utilizado con delicadeza ya que de este depende que los dibujos que se desean en el corte encajen, por lo que se necesita de una buena destreza para poderlo ejecutar. Este instrumento en la actualidad existe tanto manual como eléctrico y está conformado por una llanta que sirve de polea para mover un carrizo en el cual esta sujetado o se coloca tanto el cañón como la canilla.

g) Rastrillo

Este instrumento es esencial para el trabajo de las telas ya que con este se pueden hacer los procesos de doblar, casar y plegar la tela, el cual está formado por cuatro bases que

forman un marco, con gran cantidad de dientes los cuales en ocasiones están fabricados de madera o metal.

h) Lanzadera

Este instrumento se utiliza para poder entrelazar los hilos a lo cual se le llama tejer, por lo que es fabricado a base de madera con un hueco en el centro en el cual se coloca el hilo de colores o a veces el hilo teñido, que se ha hinchado en pequeñas canillas y como su nombre lo llama es lanzado de un extremo a otro del telar para ir formando las diferentes figuras o dar colorido a los cortes y así formar con varias pasadas la tela que se venderá al final.

i) Telar

Este es el instrumento básico de la tejeduría en Salcajá, porque es acá la fase final donde se fabrican las diferentes telas o cortes que luego serán vendidas en los diferentes mercados del país y que serán utilizadas por las mujeres guatemaltecas. Este instrumento está fabricado de madera en su totalidad y contiene las siguientes piezas que son importantes en la fabricación de un traje típico:

- Pilares
- Largueros
- Cadenas
- Caja
- Plegador
- Tranquilla
- Carreto

- Meseta
- Banqueta
- Aviadura
- Antepecho
- Gargulas
- Peine
- Lanza
- Palometas
- Pie de tela

Con este instrumento se pueden fabricar tanto los cortes típicos, como tapados y el chal que son indumentarias que se utilizan por las mujeres de ciertas regiones del país.

2.4.3.3 PREPARACIÓN DE UNA TELA

Para poder preparar una tela es necesario realizar varios pasos que permiten al productor brindar como producto final un hermoso corte típico, por lo que esta preparación es fundamental ya que en este proceso se da inicio a la materialización en si del textil. La tela es la base fundamental para que el tejedor pueda trabajar, por lo que a continuación explicaremos paso a paso la preparación de la misma y parte de las divisiones de trabajo que lleva este proceso.

a) Primer Paso

Para poder formar una tela se debe iniciar con la obtención de la materia prima, en este caso es el hilo, debido a que es la base de toda la fabricación y que en el proceso sufre algunos cambios y transformaciones, este por lo general se obtiene en diferentes tiendas que

se dedican a la venta y distribución de hilos que se encuentran en la población y que venden al menudeo, en cada tienda se pueden encontrar gran variedad de tipos de hilo y otros accesorios que se necesitan para poder procesarlo o transformarlo.

Este negocio del hilo deja muy buenos ingresos para quienes lo venden ya que son el enlace directo entre el proveedor del hilo y el consumidor, debido a que existe una gran demanda es uno de los negocios que más abundan y a la que muchas familias salcajenses se dedican. En ocasiones los mismos dueños de tiendas son los que fabrican esta materia prima y no solo proveen a los pobladores de Salcajá, sino también a otros pueblos circunvecinos que se dedican a la tejeduría.

b) Segundo Paso

Luego de haber obtenido el hilo, se inicia el proceso de transformación iniciando por devanar el hilo. Este proceso no es más que enconar el hilo en cañones que por lo regular están fabricados con tubos de PVC de $\frac{1}{2}$ pulgada o bien sea de cañones de bambú de igual dimensión los cuales también pueden ser conseguidos en las ventas de hilo, este proceso es necesario para que luego estos cañones pasen a ser urdidos. Estos cañones son elaborados en una redina auxiliándose con la espiga y la devanadera, para poder ir enrollando el hilo en los vacíos o cañones.

c) Tercer Paso

Luego que se han hecho los cañones y el hilo ya tienen la dimensión necesaria, se empieza a urdir, este procedimiento es enrollar el mismo en un urdidor, el cual se gira constantemente hasta tener el tamaño total de la tela. El urdidor es auxiliado por la

trascañadera, que es el instrumento donde se colocan los cañones ya con el hilo enrollado y que a su vez van formando la cantidad necesaria de hilos que llevara la tela.

d) Cuarto Paso

Luego de haber urdido la tela, se debe llevar a un lugar amplio y plano, para poder destenderla a lo largo y doblarla cuantas veces sea necesario para que pueda dar el grosor necesario para el siguiente paso, este proceso por lo regular se lleva en ocasiones en las diferentes calles del pueblo o bien en los campos que se encuentran a las orillas del río Samala en el cual se encuentran varias personas que se dedican a este trabajo y que se pueden apreciar es días de la semana.

e) Quinto Paso

Ya que se tiene doblada la tela, se procede a amarrarla, este proceso lo realizan en su mayoría mujeres que se dedican exclusivamente a este tipo de trabajo. Con los diferentes amarres que le realizan a la tela van formando diferentes figuras. Para poder formar estos dibujos, las amarradoras hacen nudos en un orden especial que ya conocen y que se van adquiriendo a base de experiencia y práctica, para poder formar cada dibujo deben hacer un nudo con un hilo al cual le llaman guindana y lo van enrollando cuantas veces sea necesario para generar un espacio necesario para formar el dibujo que quieren formar, entre los dibujos más solicitados están liras, jarras, muñecas, jaspes, entre otros.

f) Sexto Paso

Luego de haber amarrado la tela se procede a teñirla, esta actividad es realizada por otras personas y en su mayoría lo hacen hombres, este proceso inicia remojando el hilo en agua y luego aporrearla, luego de haberla aporreado se debe preparar la tinta que será

utilizada para teñir la tela, esta tinta se mezcla con agua hirviendo y a veces utilizan soda caustica para que la tinta se pueda adherir al hilo , luego se introduce la tela dentro del contenedor que contiene el agua con la tinta durante un cierto tiempo, con ello hace que la tinta penetre en el hilo lo mejor posible para luego extenderla y ponerla al sol para que esta se seque.

g) Séptimo Paso

Luego que se ha teñido y secado la tela, se procede a desatarla que es quitar los nudos que las amarradoras hicieron, para poder apreciar los dibujos que llevara la tela, este proceso por lo regular es realizado por los hijos y la esposa del tejedor, debido a que es un proceso sencillo y para que el tejedor pueda apreciar los dibujos que llevara el corte final, además es un alentador para iniciar en el oficio de la tejeduría. Al momento de desatar, se puede apreciar franjas bien sean negras y blancas o en diferentes ocasiones pueden ser de colores y blancas, separadas distantemente por la separación que tenían los nudos y que al finar formaran la figura.

h) Octavo Paso

Luego de haber desatado la tela, se debe llevar de nuevo a un lugar amplio y plano, que en ocasiones son las diferentes avenidas y calles del pueblo y riberas del río Samala, para poder extender a lo largo la tela para seguir con los procesos, en este caso se lleva una actividad llamada casado. Esta actividad consiste en unir los hilo teñidos haciendo que casen para formar la figura que fue realizada al momento del amarrado, el cual al coincidir se le realiza un nuevo nudo para que no se corran los hilos y de esa forma casen todos los cordeles que conforman la tela, este proceso lo realizan personas que se dedican únicamente a este trabajo o también por los mismos tejedores.

i) Noveno Paso

Luego de que se ha casado la tela, se realiza un proceso al cual se le llama atolar, esta actividad consiste en sumergir la tela en un recipiente o pila que está llena de agua con almidón, el cual forma una especie de atol ralo. El fin primordial de este proceso es brindarle cierta resistencia al hilo que conforman la tela, para que al momento de su manipulación cada una de las hebras no se reviente al momento de ser instalada en el telar y así brindar un textil de calidad. Luego de que se ha hecho este proceso debe de trasladarse de nuevo a un lugar plano y amplio para que la tela pueda ser expuesta al sol y de esa manera secarla, ya cuando la tela se encuentra seca, debe de recogerse en forma de cadena, esto evita que la tela se enrede y que su manipulación sea más efectiva.

j) Decimo Paso

En este paso ya se empieza a armar la tela en el instrumento de trabajo llamado telar, realizando un procedimiento llamado plegar la tela, el cual consiste en enrollar la tela en un rodillo que recibe el nombre de plegador. Hay que recordar que la tela completa es la cantidad de hilos que darán el ancho completo del corte final y esta es complementada con tres o cuatro telas más de las que se han descrito desde el paso uno hasta este último. Al completar con estas tres telas el tejedor logra que el corte cuente con diferentes figuras y variedad de colores según sea el diseño que da la vistosidad y peculiaridad de los cortes producidos en Salcajá. Cabe resaltar que hay veces que algunos cortes o telas llevan algunos hilos con brillo esto es gracias a otro tipo de hilo o materia prima, ya que utilizan algunas lustrinas o un material llamado bricho.

k) Decimo Primer Paso

Este es el último paso en la elaboración de una tela que será el inicio para empezar a tejer y formar los famosos cortes típicos. En este paso se realiza un proceso llamado abetiada, el cual consiste en amarrar la nueva tela con el final de la tela que se está utilizando o se ha terminado de tejer, si en caso es la primera tela que se instala en el telar este proceso no se lleva. Según algunos tejedores y dado a su experiencia indican que aproximadamente realizan la abetiada a unos 1,500 hilos, dado a que hace un nudo especial a cada hilo, este trabajo es un tanto tedioso y en ocasiones desesperante, debido a que deben pasar hilo por hilo en un tipo de peine en este caso está dividido por hilos de cáñamo al cual le llaman aviadura. Este trabajo se puede decir que es uno de los más difíciles e importantes que hay en todo el proceso porque debido a los nudos que se realizan y la exactitud de pasar los hilos por la aviadura permitirán que el corte típico sea de calidad.

En cada uno de los pasos el dueño de la tela o del corte, invierte cierta cantidad de dinero debido a que hay varios procesos en los cuales debe recurrir a otras personas que se dedican a diferentes procesos como el amarrado, teñido, cazado, atolado y otros, a lo cual debe de contar con un capital para hacer efectivo los diferentes pagos, por lo que al tener la pieza final, en este caso el corte debe de venderlo para poder recuperar su capital y poder seguir trabajando. Existen varias personas que trabajan para otros y hay personas que dan sus cortes a comerciantes los cuales en ocasiones pagan el corte hasta que este se vende, por lo que el proveedor muchas veces se queda sin capital de trabajo.

2.4.3.4 ELABORACION DE UN CORTE TIPICO

Luego que se ha preparado la tela y se ha instalado ya en el telar, recibe el nombre de pie de tejido. Para poder fabricar un corte es necesario una serie de pasos al igual que la

tela, se deben realizar varias actividades y trabajos para ya poder tener un producto final al cual puede ser un corte, un tapado o un chal.

a) Primer Paso

En este paso se empieza a preparar a lo que se le denomina trama, el cual es el hilo que se coloca transversalmente y va formando el tejido. Para la trama se utiliza una gran variedad de hilos, algunos de ellos lo compran ya teñidos con colores que se desea en el corte y el tradicional hilo blanco que será amarrado y teñido para formar variedad de figuras, a este tipo de hilo teñido se le da el nombre de labores.

b) Segundo Paso

Ya que se tiene la materia prima que en este caso es el hilo, se procede a preparar el hilo blanco a enrollarlo en el instrumento llamado enmadejador, el cual es parecido al urdidor solo que mas pequeño. Se enrolla el hilo de una manera simétrica y se preparan varios cordones de hilo, para luego ser amarrados, al igual que sucede con las telas y poder obtener figuras y diseños en blanco y negro y algunas veces de colores, luego se tiñen, se secan y se desatan, a este conjunto de cordeles se les llama labor. Luego de haber desatado cada labor, se separan y se colocan de nuevo en el enmadejador para realizar un proceso llamado hinchir o hinchido.

c) Tercer Paso

Se empieza el proceso de hinchido o hinchir, este trabajo lo hacen jóvenes varones y mujeres el cual consiste en enrollar el hilo en canillas o algunos la llaman vacías, que son carrizos tubulares de caña o bambú pequeños de 10 cms. de largo por $\frac{1}{2}$ cms. De diámetro,

con esto se forman conos tanto del hilo que fue amarrado, como también de hilos que se han obtenido en las tiendas y que son de diferentes colores.

d) Cuarto Paso

Este es el último paso, en el cual se empieza a materializar en si el corte típico, este paso se realiza directamente en el telar donde se empieza a tramar el tejido. En esta parte del trabajo se utiliza la lanzadera, en la cual se coloca la canilla bien sea con hilo de colores o el hilo teñido, y se procede a lanzar de un extremo a otro, moviendo las gargulas en cada lanzada para que se pueda entrelazar tanto el pie de tela con el hilo de la trama y así comenzar a confeccionar el corte típico. cada corte es medido en varas y una pieza contiene 8 varas, el cual el tejedor en el día no tiene una cantidad exacta de varas que ha tejido, sin embargo en un promedio de dos días o dos días y medio realizan un corte. Conforme el tejedor valla elaborando el corte, la pieza tejida es enrollada en el carrito. Al finalizar el día desenrolla la pieza tejida y la mide para ver si ha completado las 8 varas que es el estándar de un corte y va cortándolo para poderlo comerciar o vender.

En Salcajá existen dos tipos de proveedores de cortes típicos, están los que son solo comerciantes, estos compran cortes a personas que fabrican y hacen todo el proceso con su propio capital y luego venden a los comerciantes quienes se encargan de venderlo al consumidor final, estos en ocasiones pagan el corte al contado y a veces lo pagan hasta que el corte se ha vendido, por lo regular los comerciantes van a varias plazas a vender los diferentes cortes.

Dependiendo de la calidad de corte el proveedor corre el riesgo que su corte no lo vendan los comerciantes y tengan que devolverlo o prolongar el tiempo de pago, lo cual genera que el proveedor se no cuente con capital para seguir trabajando y en varias veces el

ingreso de un corte es el sustento familiar, lo cual conlleva a que este solicite créditos y se adeude.

Están los otros comerciantes que producen sus propios cortes y cuentan con varios trabajadores por lo regular tejedores a los cuales les pagan por corte terminado un promedio de Q. 200.00 a Q. 250.00 pero estos proveen de todo el material para que los tejedores trabajen. Por lo regular los tejedores tienen telares en sus casas, que son telares de los que les dan trabajo, en raras ocasiones el telar es propio del tejedor. Por lo que en este caso tienen producciones grandes de telas y raras veces tienen deudas por la falta de venta de los cortes. De igual manera que los que solo comercian, estos también van a distintas plazas a vender sus productos con la diferencia que este corte es propio y si lo venden no deben pagar a un proveedor.

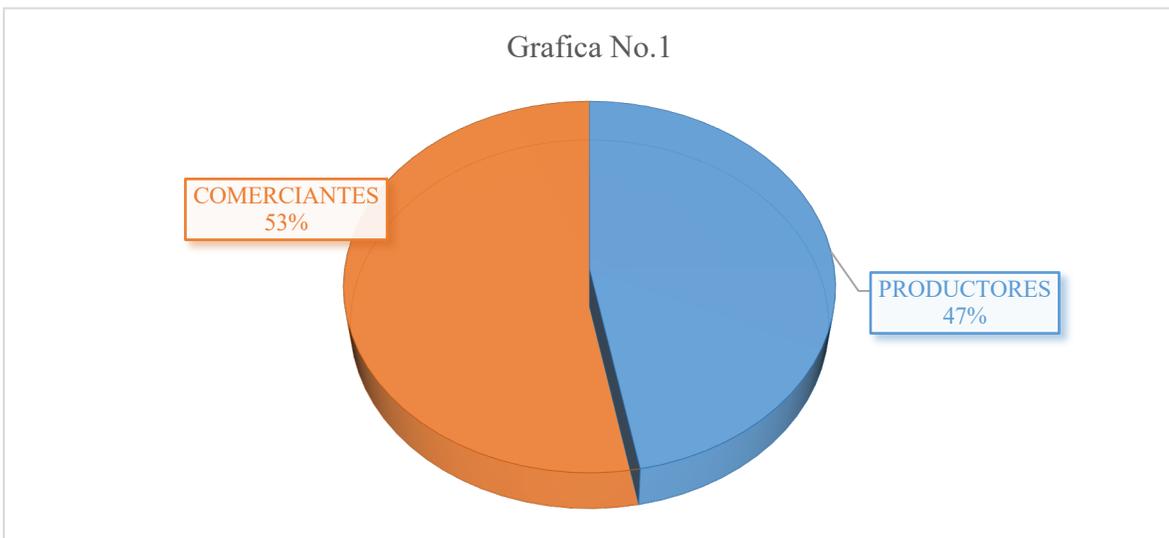
Por lo que al no generar ingreso y las limitaciones que se generaron a causa de la pandemia varios productores no contaban con los ingresos necesarios, debido a la falta de un plan de contingencia por lo que probablemente las deudas pudieron aumentar o buscaron alternativas para poder subsistir ante la época que se sostuvieron las restricciones en los mercados.

CAPITULO III

PRESENTACION DE RESULTADOS

Se realizo un total de 100 encuestas a diferentes familias y personas que viven en la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma Avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá del Departamento de Quetzaltenango, brindando los siguientes resultados.

Según las personas encuestadas se determinó que el 47% son netamente productores y el 53% son comerciantes, sin embargo cabe mencionar que varias de las personas que son comerciantes a su vez son productores debido a que cuentan con trabajadores o personas a las que les proporcionan toda la materia prima y materiales para trabajar (telares, trama, tela e hilo) para producir su propios cortes para luego comercializarlos en diferentes mercados, otros comerciantes solo se dedican a comprar cortes a productores para luego revenderlos en el mercado local u otros mercados.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes y productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

De igual forma las personas que son productoras a su vez son comerciantes debido a que de las personas encuestadas indicaban que algunos trabajaban para otras personas y

otros indicaban que producían sus propios cortes y que en los días de plaza local se dedicaban a venderlos y en raras ocasiones se lo daban a comerciantes para que ellos los colocaran.

Para confirmar lo que anteriormente se indica se presentan una serie de interrogantes las cuales fueron respondidas por los habitantes de este sector y los cuales nos pueden brindar una información más global sobre la producción de los trajes típicos y los efectos que generó la pandemia del Covid-19, presentando los resultados brindados por los productores y seguidamente los datos brindados por los comerciantes.

3.1 RESULTADOS DE ENCUESTAS REALIZADAS A PRODUCTORES DE CORTES TÍPICOS.

3.1.1 FUENTE DE PRODUCCIÓN DE LOS CORTES TÍPICOS.

Como se aprecia en la gráfica siguiente es que la mayoría de las personas producen sus propios cortes representado por un 57%, por lo que son productores directos que no dependen de otra persona lo que indica que la mayor parte de su capital se encuentra invertido en la producción de los cortes típicos y que fueron durante la pandemia la parte más afectada en este negocio, debido a que ellos deben de comercializarlos o buscar el mercado donde puedan vender lo que han producido y con las limitaciones que en el principio de la pandemia se generaron, se limitó o disminuyó su nicho de mercado por lo que no era seguro que pudieran vender sus productos.

El 28% de las personas producen para otras personas, lo cual les permitía tener una seguridad que sus productos los podían colocar y que la venta fuera mas segura, debido a que contaban con un cliente que podía hacer efectiva la compra y venta de los cortes típicos, por lo que no se vieron tan afectados al momento de buscar un mercado o colocar sus productos.

El 15% de los productores, son solo trabajadores, por lo que podían seguir trabajando con normalidad debido a que debían entregar la cantidad de producto o trabajo a sus patronos, por lo que se puede decir fueron los menos afectados al momento de producir los cortes típicos.



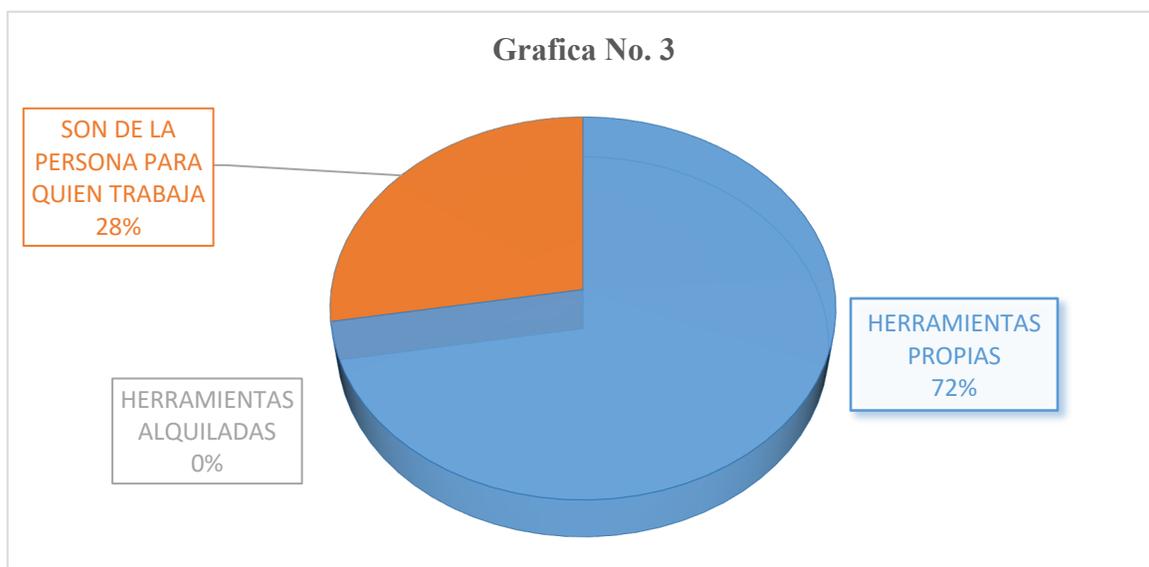
Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.2 FUENTE QUE BRINDA LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO

La mayoría de las herramientas que utilizan los productores para la fabricación de los cortes típicos son propias esto se refleja en la presente grafica con un 72% mientras que el 28% restante son proporcionadas por los patronos, esto nos indica que muchos de los productores cuentan con por lo menos una herramienta que puede ser un telar, máquina para realizar el henchido entre otros materiales que son esenciales para la fabricación de los cortes típicos.

Estas herramientas pudieron ser compradas y representan parte del capital invertido para poder trabajar y otras herramientas que fueron heredadas debido a que el costo de algunas es elevado.

Que la mayoría cuente con materiales propios indica que aun se cuenta con mano de obra propia del pueblo y que es rara la persona que proviene de otros lugares a trabajar los cortes típicos, por lo que se puede decir que la fabricación de los cortes es una fuente de trabajo importante en el municipio de Salcajá.



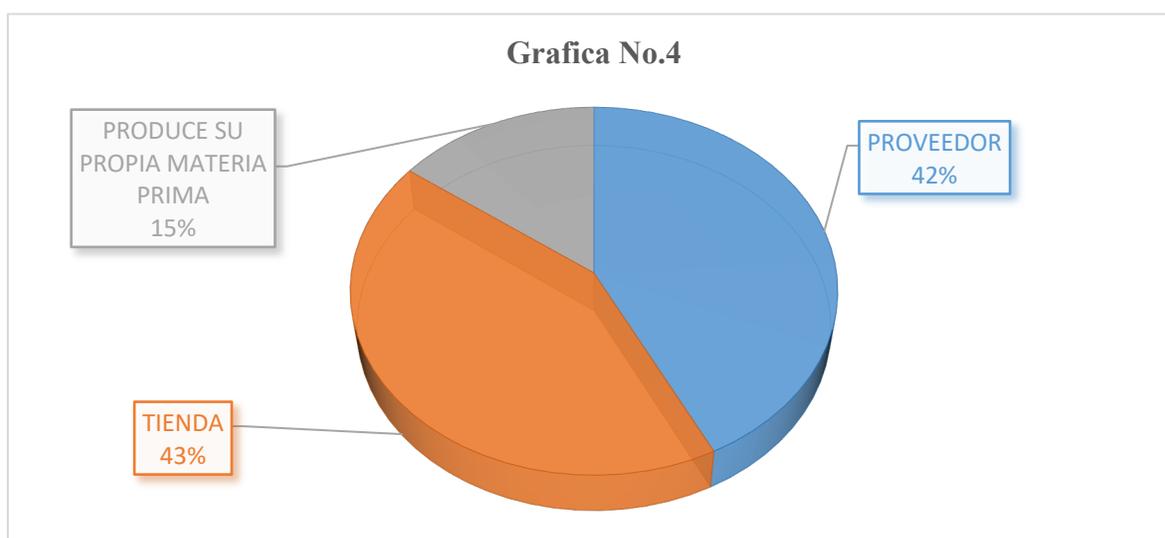
Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.3 PROCEDENCIA DE LA MATERIA PRIMA

Como se representa en la gráfica el 43% de los productores de cortes típicos adquieren la materia prima en las tiendas lo que refiere que el pago de los materiales que usan debe ser en efectivo en el momento sin contar con la posibilidad de poder solicitar un crédito o un plazo para pagarlo.

El 42% de los productores cuentan con un proveedor de los materiales, estos pueden ser porque el dueño de la tela o la persona a la que le trabajan les lleva toda la materia prima por lo que solo deben de producir el producto final o puede que cuenten con un proveedor con el que se tienen acuerdos de pago y que mantiene una constante entrega de los materiales para que los productores no se queden sin material para trabajar.

En un bajo número hay personas que producen su propio material siendo un 15% sin embargo igual adquieren materiales de proveedores y tiendas para poder fabricar la materia prima como lo es el hilo, por lo que solo transforman el material para ser utilizado en la fabricación de los cortes, cabe resaltar que entre los productores entrevistados existen personas que producen materia prima como lo es el hilo y que producen derivados, como hilos ya teñidos, es por ello que esta este dato de personas que producen su propia materia prima.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.4 COLOCACIÓN O VENTA DEL PRODUCTO FINAL.

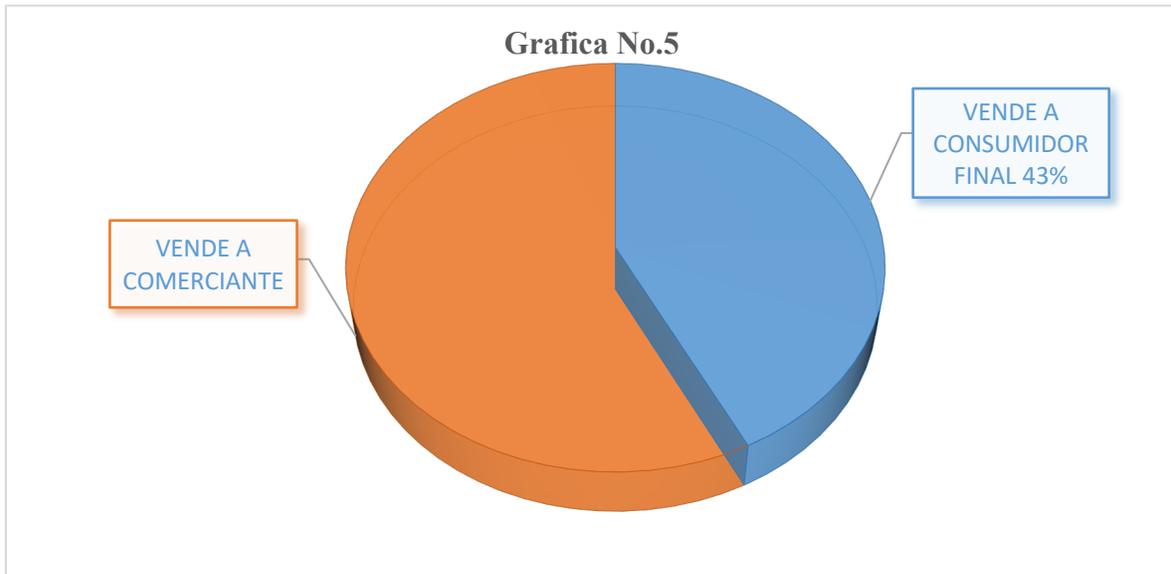
De los productores el 57% vende sus cortes a comerciantes quienes luego los venden a consumidores finales, hay que recordar que entre los productores hay unos que le trabajan a otras personas o que producen productos para otras personas, además hay que mencionar que según indican algunos productores que sus productos en múltiples ocasiones son adquiridos por personas provenientes de Cobán y otros departamentos que se dedican a llevar los productos y ya tienen contemplado el producirles cierta cantidad de cortes por lo

que se puede decir que le venden a comerciantes ya que estos clientes llevan los cortes a un costo para poderlos revender.

El 43% de los productores venden a consumidores finales y es porque varios de ellos son comerciantes y se dedican a fabricar y vender los productos, por lo que visitan diferentes plazas y mercados de los pueblos circunvecinos para poder vender sus productos, generando que puedan tener mejores ingresos ya que no dependen de un intermediario.

En ambos casos se vieron afectados con la pandemia del Covid-19, esto porque tanto los comerciantes como las ventas en los mercados se vieron limitados, además del temor que generó la enfermedad muchas personas o consumidores optaron por no visitar los mercados o viajar para comprar en este caso los cortes típicos producidos por los pobladores de Salcajá.

Las medidas de restricción de movilidad de un departamento a otro influyó para que muchos comerciantes propios del municipio y los que provienen de otros departamentos, dejaran de consumir los productos, generando que el ingreso con el que se contaba por parte de los productores se viera limitado y se vieran forzados a buscar otras alternativas para poder subsistir los meses en los que la pandemia afectó al país y mientras las limitaciones de movilidad que decretaba el gobierno fueran menos estrictas.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.5 FORMA DE PAGO DEL TRABAJO REALIZADO

El 100% de los productores encuestados indican que no perciben un salario fijo por lo que les pagan por producto terminado, esto debido a que el proceso de fabricación de un corte típico es extenso y en ocasiones no se cuenta con el recurso para poder realizar pagos fijos, además no todos los procesos reciben la misma remuneración, puesto que por la fabricación de un corte típico el pago es aproximado a Q.250.00 mientras que por el cazado de una tela pagan entre Q.50.00 a Q.100.00 dependiendo el tamaño de la tela o la labor a realizar.

Entre los productores que hacen cortes indican que aproximadamente se dilatan entre un día y medio a dos días para producir una pieza que por lo regular miden 8 varas. Esto quiere decir que aproximadamente elaboran entre 3 a 4 cortes por semana lo que generaría un promedio de Q750.00 a Q1000.00 a la semana dependiendo de cuantos cortes elabore o la calidad del material.

En el caso de los trabajadores tampoco reciben un salario fijo, pues debido al tipo de negocio y como no cuentan con un contrato establecido, estos se ven forzados a sacar cierta cantidad de cortes por semana para que el pago al fin de semana sea rentable, aunque muchos patronos indicaron que habían trabajadores que se esforzaban y recibían un buen pago al fin de semana como habían trabajadores que no le ponían empeño al trabajo por lo que el pago era a veces variable e inferior al de los otros.

Entre los beneficios que tienen los productores que trabajan para otros es que, si trabajan en la vivienda del patrono, tienen derecho a almuerzo proporcionado por el patrón y en raras ocasiones a vivienda.

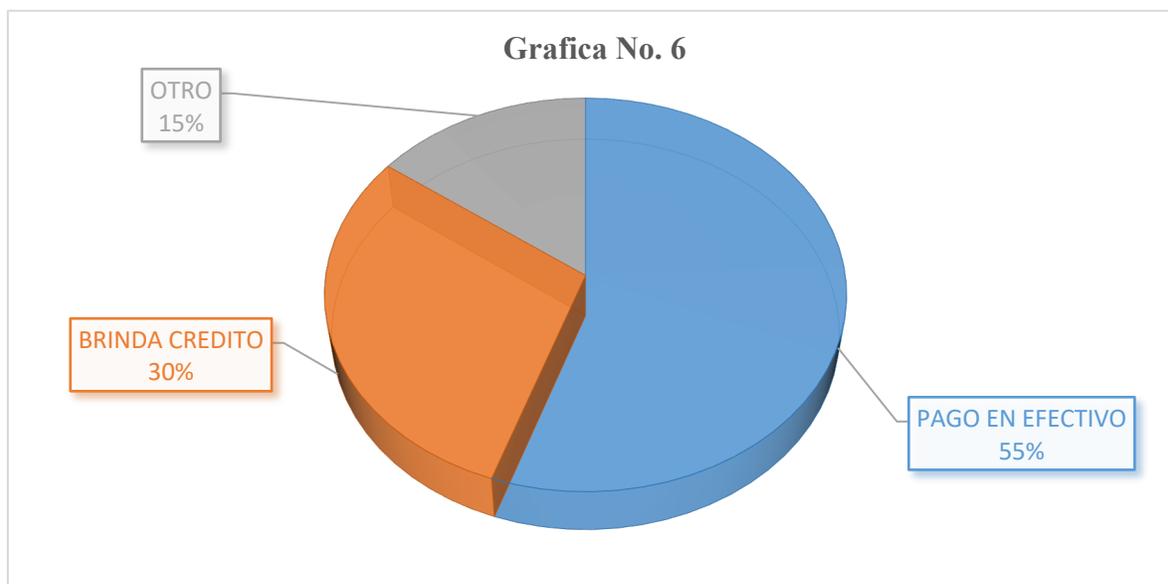
3.1.6 FORMAS DE PAGO POR LA VENTA DE LOS CORTES TÍPICOS

En la presente grafica nos representa que el 55% de los productores reciben el pago en efectivo al momento de vender sus productos, lo que les permite tener capital en efectivo para seguir operando. Sin embargo, durante los meses que se estuvo en confinamiento por la pandemia no se pudo tener estos ingresos o por lo menos no en la cantidad esencial para poder cubrir los costos de producción.

El 30% de los productores brinda crédito, esto por acuerdos que tienen con comerciantes quienes en ocasiones solicitan un tiempo para poder hacer efectivo el pago del costo de producto en este caso del corte típico, la temporalidad a veces puede ser de días o semanas, esto debido a que tienen que vender el corte o en el momento no cuentan con el efectivo.

El 15% utiliza otro medio de pago, como lo es por cheque o transferencias, estas pueden ser previas a la entrega del corte típico o a un cierto tiempo después de adquirir el

producto, esto es porque a veces la cantidad de cortes que venden es alta y a veces los clientes o comerciantes no cuentan con el efectivo en el momento o para evitar problemas de transportar efectivo por las grandes cantidades de dinero que a veces se pueden manejar en cada transacción de compra y venta de los cortes típicos.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.7 EFECTOS DE LA PANDEMIA COVID-19 PRODUCCIÓN DE CORTES TÍPICOS

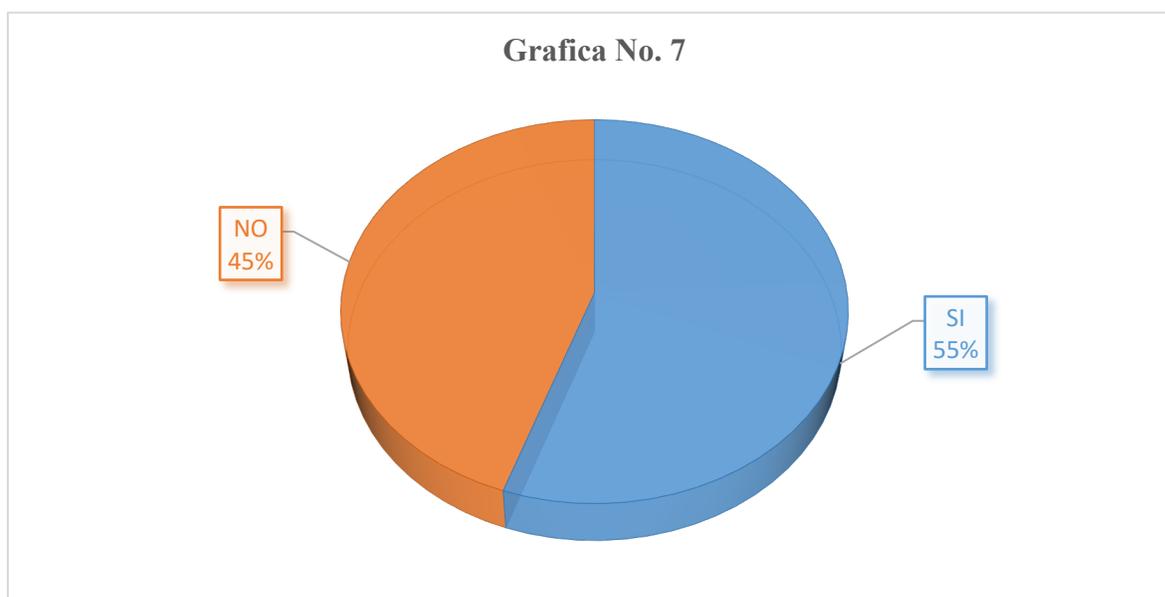
El 55% de las personas encuestadas indican que Sí se vieron afectados por la pandemia, esto debido a que cuando inicio a propagarse la enfermedad por medio del Gobierno Central se decretaban restricciones que afectaron la economía del país y de muchos comerciantes y productores, en este caso fue una problemática mundial.

Con la llegada de la enfermedad del país, muchos productores dejaron de adquirir materia prima para poder seguir trabajando, esto debido al cierre de fronteras de donde provienen algunos productos o materiales, el cierre de los mercados locales y la

incertidumbre que generaba la enfermedad pues a un principio se mal informo y genero un caos.

Las personas que indican que se vieron afectadas fue porque son productores y ellos mismos son comerciantes o son los encargados de buscar los mercados para poder vender sus productos y con las restricciones que existieron no les permitía tener libre locomoción o la posibilidad de ir a vender sus cortes, además por la desconfianza e incertidumbre de poderse contagiar.

Por otra parte, el 45% de los encuestados indican que no se vieron afectados por la pandemia, esto debido a que le trabajan a otras personas, cuentan con clientes ya establecidos o son trabajadores, por lo que los ingresos continuaron, aunque indican que si bajo el negocio mas no se vieron afectados tanto como otros. Además de lo anterior otros productores cuentan con otras fuentes de ingresos como remesas familiares provenientes de los Estados Unidos, cuentan con otros negocios o se dedicaron a otras actividades que les permitieron poder subsistir económicamente hablando.



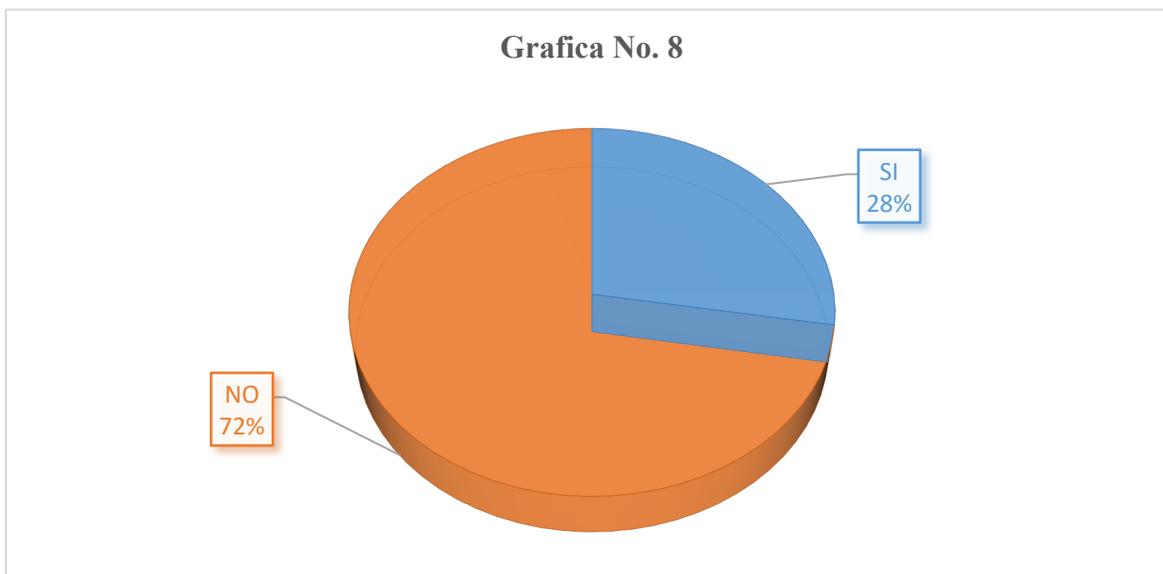
Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.8 EXPECTATIVAS DE LOS COMERCIANTES SOBRE EL COVID-19

De un total de 47 productores de cortes típicos, se les consultaba si contaban con algún plan de emergencia o de contingencia para poder enfrentar la pandemia del Covid-19 u otros siniestros de carácter natural que genere las mismas limitantes que esta pandemia a generado de la cual el 72% indico que no estaban preparados, esto nos demuestra que muchas productores no se imaginan estos eventos y por lo mismo no cuentan con un plan de contingencia que les permita contar con recursos para seguir laborando o poder seguir generando bienes financieros para poder sufragar gastos que se tienen tanto en el hogar como en el negocio de los cortes típicos.

El 28% de los encuestados indico que, si tenían una estrategia, esto gracias a que han sido asesorados o los recursos con los que cuentan y perciben son mayores a otros productores, esto puede ser porque cuentan con mas herramientas y mas capital de trabajo por lo que estaban preparados, además de lo anterior muchos de estos productores cuentan con familiares o miembros de la familia que cuentan con una profesión universitaria y los a asesorado o administran el negocio de los trajes típicos.

Con esta grafica vemos lo importante que es poder apoyar a los productores de trajes típicos para contar con un plan estratégico que les permita administrar de mejor manera su negocio, en este caso la producción de cortes típicos o textiles y así les permita contar con un plan de contingencia, una rotación de inventarios y administración financiera adecuada.



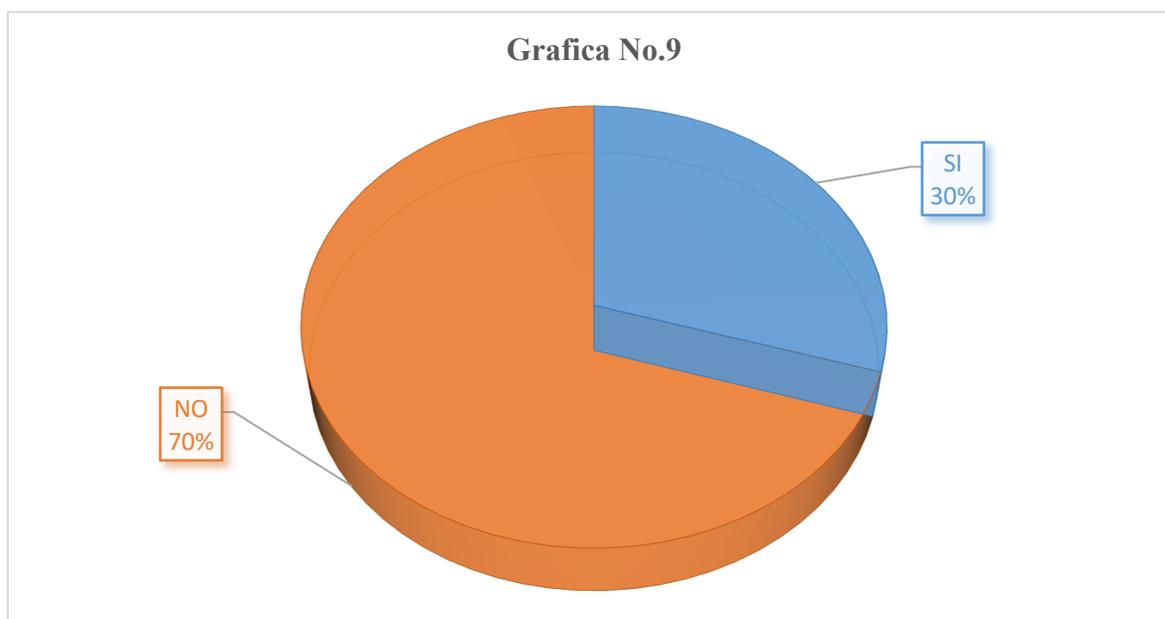
Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.9 ACCIONES ALTERNAS QUE OPTARON PARA ENFRENTAR EL COVID-19

En la presente grafica indica que la mayor parte de los productores contemplados en un 70% indican que no se dedicaron a otras actividades para poder generar recursos durante la pandemia, esto debido a que contaban con ingresos fijos, otros indican que la elaboración de los cortes son su única fuente de ingresos y otros por la edad y falta de recursos no se podían dedicar a otras actividades ya que conllevaba a invertir recursos económicos. Además, el gobierno apoyo durante tres meses con un bono que en un principio era de Q3000.00 y que luego fue disminuyendo, haciendo efectivos 3 bonos, por lo que algunos productores aprovecharon estos bonos y tener un ingreso para poder subsistir.

El resto de los productores entrevistados que fueron 14 que es el equivalente al 30% indicaron que si se dedicaron a otras actividades como entregas a domicilio de comida o mandados, ventas de comida, entre otros, que fueron la fuente de ingresos en los momentos donde las restricciones eran severas como lo eran los toques de queda y la no locomoción entre municipios o departamentos.

La Municipalidad de Salcajá brindo un permiso con números para personas que se dedicaban hacer mandados pudieran realizar su trabajo sin ser afectados por las autoridades esto cuando existían restricciones de movilidad, por lo que varios vecinos del Municipio decidieron solicitar estos permisos y con ello poder continuar sus actividades de comercializar sus cortes típicos, además de poder dirigirse a los lugares donde les daban la materia prima o bien el producto terminado.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.10 FUENTES DE INGRESOS DURANTE EL COVID-19

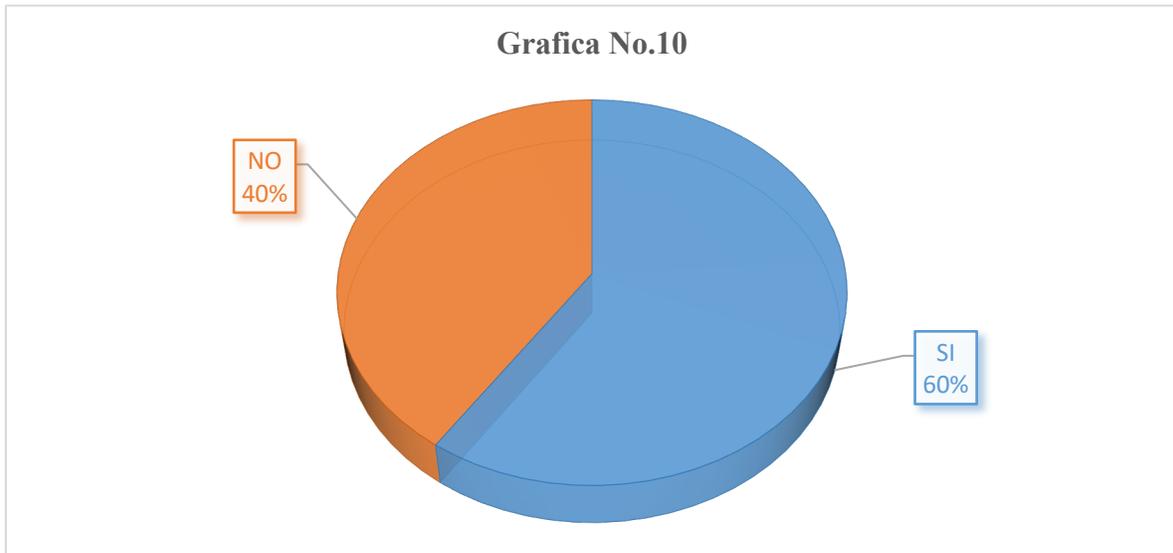
Como se ve reflejado en la presente grafica el 60% de las personas que se dedican a la producción textil cuentan con otra fuente de ingresos, esto debido a que las esposas se dedican a otras actividades como la venta de comida, tiene una tienda de consumo diario o bien cuentan con familiares en los Estados Unidos que a menudo envían remesas, estos últimos durante la pandemia apoyaron a sus familiares que por motivos de la pandemia

dejaron de percibir ingresos para mantener a su familia por lo que se sostuvieron gracias al aporte de los familiares residentes en el extranjero.

También cabe resaltar que muchos de los productores cuentan con otros negocios o tienen actividades de carácter profesional ya que, entre los entrevistados, había unos que eran jubilados o que son maestros activos y se dedican a la producción textil durante cierto tiempo del día o cuentan con trabajadores quienes hacen la producción de los cortes típicos.

El 40% de los entrevistados indican que su única fuente de ingresos es la producción textil esto debido a que son pequeños productores y producen sus propios cortes y buscan la manera de venderlos, entre estos productores hay personas de la tercera edad que toda su vida se han dedicado a este trabajo, además son personas que no tuvieron la oportunidad de poder estudiar una carrera profesional o bien entraron en un caos o temor por la pandemia que evitaron exponerse para evitar contagiarse.

Cabe resaltar que la pandemia en el Municipio de Salcajá afecto demasiado, debido a que el brote fue elevado y la tasa de mortalidad por Covid-19 fue aumentando, siendo uno de los municipios más afectados ya que según los semáforos epidemiológicos, Salcajá siempre estuvo en alerta roja máxima, esto debido a que es un pueblo pequeño y porque tenía un 90% de contagios confirmados positivos de las pruebas realizadas por el Centro de Salud de Salcajá.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.11 ACCIONES OPTADAS PARA GENERAR INGRESOS

Cuando inicia la pandemia en nuestro país nadie estaba preparado, pues solo se escuchaba los reportes internacionales y no se conocía a fondo la magnitud de la enfermedad y como iba afectar al Municipio de Salcajá, por lo que al momento que el Gobierno Central y el Presidente de la Republica anunciaban la cantidad de casos y las medidas que estaban tomando para mitigar la enfermedad, muchos de los productores tuvieron que emprender o tomar decisiones para poder generar recursos económicos esto debido a que no contaban con un plan de emergencia o de contingencia como comúnmente se realiza en un proceso administrativo.

Es por lo que en la presente grafica se puede observar que el 38% de los productores de cortes típicos no tomaron ninguna acción esto porque ya cuentan con un negocio establecido o porque tienen el apoyo de familiares que están en el extranjero o contaban con algunos bienes que les permitieron subsistir en los momentos más críticos de la pandemia.

El resto de las personas encuestadas indicaron que si se dedicaron a otras actividades o tomaron acciones para poder seguir generando recursos económicos debido a que la fabricación de los cortes típicos es su única fuente de ingreso. El 15% de los productores se dedicaron a ser repartidores, esto porque contaban con medios de transporte y solicitaron sus permisos correspondientes, además fue un negocio que en la etapa crítica de la pandemia fue bastante rentable.

El 13% opto por llevar el trabajo a la casa de los trabajadores, por lo que les llevo toda la materia prima para que pudieran seguir trabajando y poder seguir produciendo para poder vender sus cortes, por lo regular las personas comprendidas en este rubro indicaron que cuentan con personas que les trabajan (tejen las telas) y clientes específicos que les seguían solicitando los cortes, aunque disminuyo la cantidad solicitada, pero siguieron consumiendo.

El 11% de los productores, almacenó los cortes para poder tener un stock que les permitiera vender a clientes potenciales, además por la poca demanda también los obligo a tener que almacenar porque ya contaban con una producción en proceso.

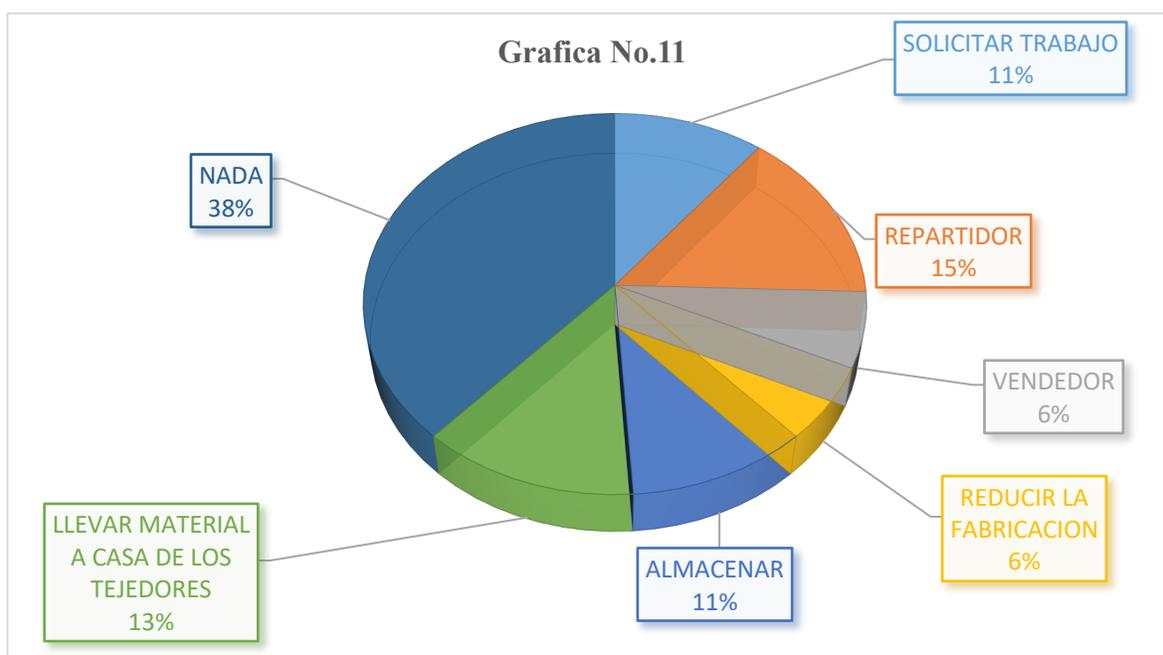
Otro 11% tubo que ofrecer sus servicios a otros productores ya que contaban con las herramientas, mas no con el material o materia prima para seguir trabajando, por lo que tuvieron que buscar trabajo con otros productores para poder llevar el sustento a su hogar.

Del 12% restante, el 6% tuvo que reducir la fabricación de los cortes porque no contaba con los recursos necesarios para sufragar los costos de producción y llevar el sustento a su familia, por lo que empezaron a padecer de liquidez económica. Mientras que el otro 6% de las personas encuestadas se dedicaron a otras actividades como vender productos de

consumo diario, venta de comida, ventas de artículos como mascarillas, caretas, entre otros que eran demandados por las personas para protegerse del Covid-19.

Como se puede observar el 72% de los productores encuestados optaron por tomar medidas y decisiones que les permitieran enfrentar la pandemia de una mejor manera y poder seguir generando recursos ya que los gastos en el hogar continuaban, el aumento a la canasta básica, la falta de oportunidad para seguir laborando, por lo que el presupuesto que tenían contemplado se vio afectado.

Además, la falta de una buena administración y la asesoría de como administrar sus recursos y contar con un proceso administrativo adecuado hizo que se vieran afectados muchos productores, por lo que se ve la importancia y la necesidad de poder tomar estrategias que beneficien no solo a los productores sino a la población en general que se dedican a este arte de la fabricación de cortes típicos.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.12 ACCIONES QUE SE EJECUTARON PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

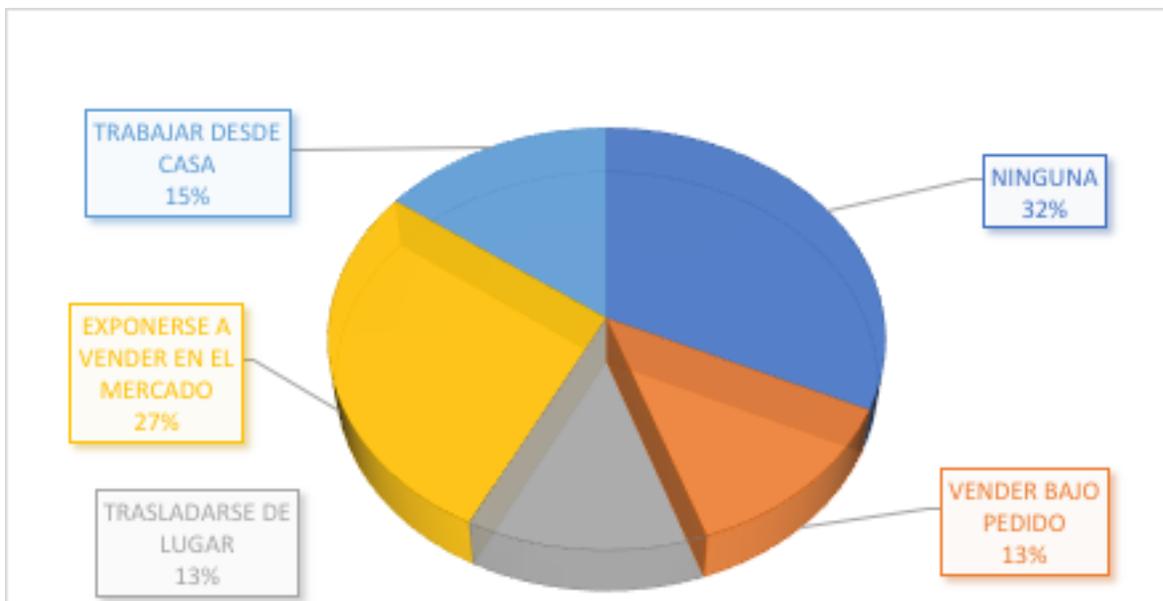
Debido a que el Gobierno semana con semana anunciaba las medidas de bioseguridad y restricciones para el territorio nacional, se les consulta a los productores de cortes típicos que acciones tomaron para poder vender sus productos, de los cuales la mayoría que representan un 32% indicaron que no tomaron ninguna acción, ya que ellos trabajan para otras personas o venden sus productos a comerciantes quienes siguieron consumiendo, por lo que no se vieron afectados severamente o directamente en cuestión de la venta de productos, además otros indicaron que se habían dedicado a otras actividades para poder llevar el sustento ya que el negocio de los cortes se había visto afectado con el cierre de los mercados y las restricciones de movilidad establecidas por el Gobierno Central.

El 27% de los productores siguieron vendiendo en el mercado local en los lugares que se habilitaron para este negocio, arriesgándose a contagiarse y enfermar a su familia, sin embargo, era la única opción que tenían debido a que la venta de los cortes típicos es su única fuente de ingreso.

El 15% se dedicó a trabajar desde su casa esto porque trabajan para otras personas y cuentan con las herramientas o pidieron trasladar algunas herramientas de trabajo para su hogar y poder seguir produciendo desde casa y con ello entregar el producto terminado para que pudiera ser vendido, también entre ellos solicitaron a comerciantes llegar a la casa para poder adquirir los productos que necesitaban.

El 13% se tuvo que trasladar de lugar para poder vender, esto porque cuentan con puestos específicos en el mercado del Municipio, por lo que con el cierre del mercado y las restricciones locales tuvieron que buscar otros locales o lugares para poder seguir vendiendo

sus productos. Y el 13% restante decidió trabajar sus productos bajo pedido por lo que solo produjeron lo necesario y con la calidad exigida por el comerciante o el consumidor.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

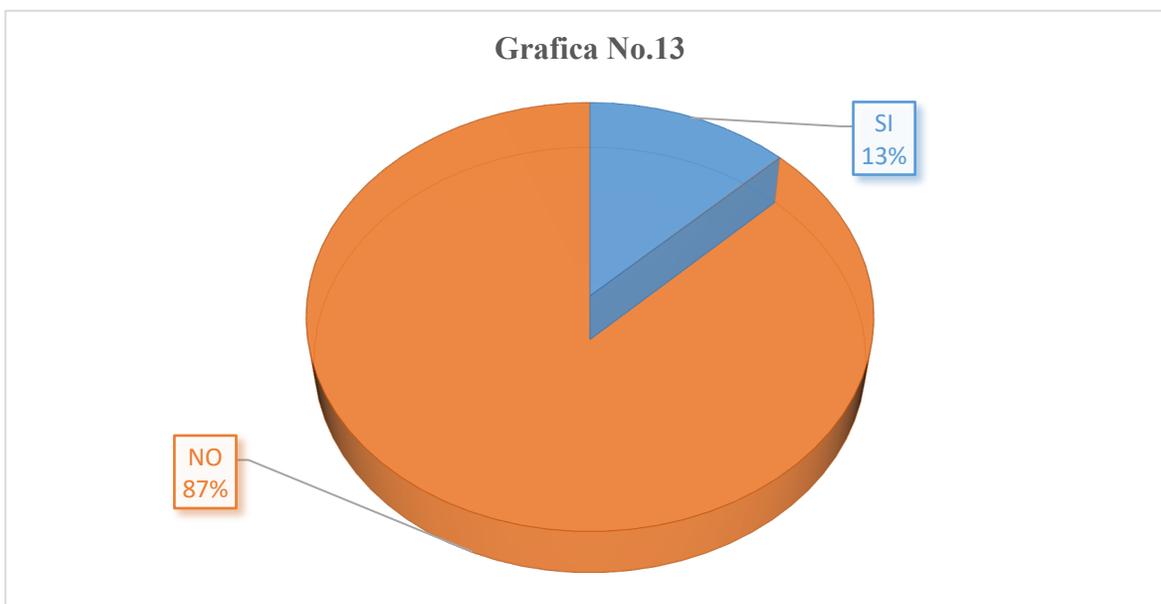
3.1.13 ENTIDADES QUE APOYARON A LOS PRODUCTORES DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19

Cuando se dan este tipo de eventos como lo fue la pandemia del Covid-19 y otros de carácter natural, la población espera el apoyo de parte de los gobiernos o entidades que puedan apoyar económicamente para poder amortiguar los embates que los eventos naturales generan, sin embargo, en nuestro medio no se dan, debido a la corrupción o la falta de interés que existe en beneficio de la población, por lo que son otras entidades las que se enfocan en apoyar.

Como lo representa la presente grafica el 87% de las personas encuestadas indican que no recibieron algún apoyo para poder enfrentar la pandemia y poder seguir generando recursos económicos para poder trabajar y seguir produciendo los productos, por lo que por

sus propios medios y con apoyo de otras personas o familiares pudieron seguir trabajando, además que varios se dedicaron a otras actividades.

El 13% indica que, si recibió algún apoyo y esto debido a que por parte del Gobierno Central a través de MAGA, SESAN, MIDES, Centro de Salud y la Municipalidad de Salcajá entregaron víveres con granos básicos, azúcar y alimentos que proporcionaron a un sector de la población para poder tener alimento en su vivienda, por lo que no fue un apoyo directo para seguir produciendo sus cortes solo fue un apoyo para alimentar a la familia por un tiempo, además que un sector fue beneficiado con el bono familiar que fue un programa de ayuda económica para el país sin embargo no todos fueron beneficiados debido a que no contaban con recibo de luz o un numero celular para poder hacer efectivo el cobro de dicho beneficio.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

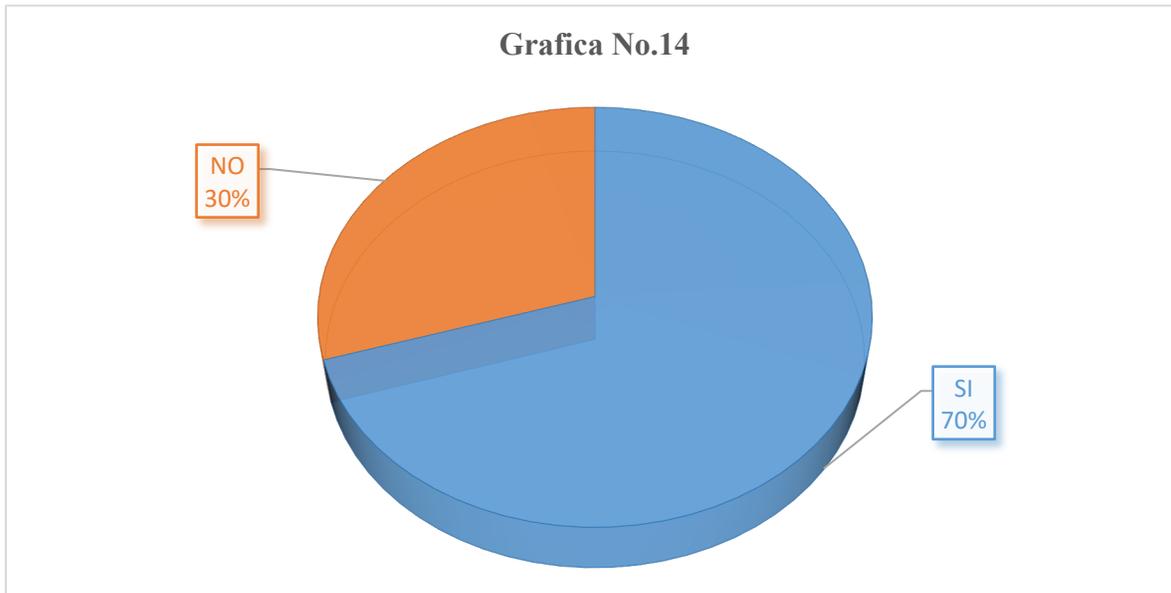
3.1.14 ACTUALIDAD DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA POST COVID-19

Se realizó la interrogante si ha habido una mejora en el negocio de los cortes típicos a la cual el 70% indica que si ha mejorado su situación, esto gracias a que los clientes han regresado y han empezado a vender sus productos y contar con capital para seguir trabajando, además comentan que ha mejorado porque no hay restricciones como antes y que les ha permitido ir a diferentes mercados a vender sus productos o bien los comerciantes han empezado de nuevo a vender y han generado demanda de cortes para revenderlos.

Con la apertura paulatina de los mercados, no solo los vendedores de cortes típicos, sino gran variedad de comerciantes o vendedores han empezado de nuevo a generar recursos los cuales durante la pandemia no generaron.

El 30% de los productores comentan que aún no ha mejorado su situación económica y venta de cortes, esto porque tuvieron que solicitar créditos para seguir trabajando y aun no han solventado estas deudas, otros porque se dedicaron a otras actividades y se quedaron sin materia prima para seguir trabajando por lo que los pocos recursos que generan son para poder sufragar gastos, además comentan algunos productores que durante la pandemia tuvieron pérdidas económicas y familiares ya que algunos se vieron afectados por enfermedad y que murieron o hicieron gastos en medicamentos y hospitalizaciones.

Estos efectos que tuvo la pandemia y que aun afectan a los productores es la muestra de una mala administración de los recursos o no contar con una planificación adecuada en su negocio por lo que se ve la importancia de una capacitación o efectuar un programa adecuado que permita a los productores mejorar en la administración de sus negocios, en este caso en la producción textil.



Fuente: Investigación de campo en productores de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.1.15 DISPONIBILIDAD PARA RECIBIR APOYO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Con la pandemia del Covid-19, se evidencio que los productores de cortes típicos se encuentran en un estado de confort donde no dimensionan los efectos que puede generar un evento natural, como lo es un huracán, un terremoto o como en este caso una pandemia, que fue un evento que no se esperaba y que genero muchos problemas de carácter, familiar y económico.

Se les consulta a los productores si estarían de acuerdo que por medio de la Municipalidad u otras entidades se puedan hacer actividades que permitan promover la venta de los productos que generan como los cortes típicos o materiales para elaborar un corte al cual el 100% indico estar de acuerdo.

La pandemia generó que muchas personas se dieran cuenta de sus debilidades y los saco de ese confort que tenían, obligándoles a tomar acciones inmediatas para poder

subsistir, por lo que con el apoyo de los productores se pueden obtener ideas que permitan poder generar programas o actividades que permitan apoyar a los pequeños productores para que puedan vender sus productos y generar ingresos, además de brindarles apoyo con charlas o capacitaciones de carácter administrativo para que puedan manejar de mejor manera sus empresas pidiendo apoyo a la División de Ciencias Económicas del Centro Universitario de Occidente para que realicen prácticas en beneficio al desarrollo de pequeñas empresas no solo en el Municipio de Salcajá, sino en otros Municipios o Departamentos de Guatemala.

En esta grafica podemos apreciar la necesidad que existe de compartir los conocimientos obtenidos para apoyar a quienes más lo necesitan y así brindar alternativas viables para que nuestros productores puedan tener una mejor visión de sus negocios.

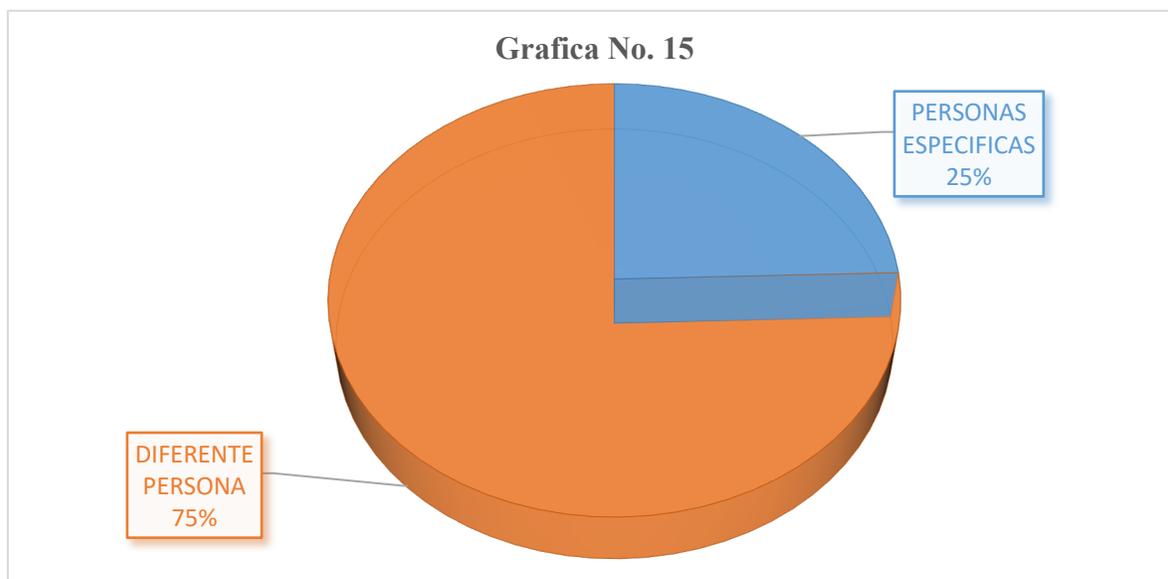
3.2 RESULTADOS DE ENCUESTAS REALIZADAS A LOS COMERCIANTES

3.2.1 PROVEEDORES Y PROCEDENCIA DE LOS CORTES TÍPICOS

El comerciante es la persona que se dedica netamente a comercializar los cortes típicos que producen otras personas, que por lo regular son pequeños productores que producen uno o tres cortes y que lo entregan a los comerciantes para que estos los puedan vender en el mercado local o en los mercados de los municipios circunvecinos.

De un total de 53 personas que se dedican netamente a comercializar los cortes típicos el 75% compra los cortes a diferentes productores lo que es bueno porque le brindan apoyo no solo a un sector de la población sino a varios, sin embargo, para que estos compren los cortes el productor debe vender un producto de calidad y que el comerciante le interese, además de la calidad que el costo de este sea adecuado para poder revenderlo.

El 25% restante indica que ya cuentan con productores específicos a quienes les compran los cortes, lo que les permite saber la calidad del producto, el costo y las facilidades que dan para poder comprar los productos, por lo que se puede decir que es un negocio ya establecido.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.2 FORMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LOS CORTES TÍPICOS.

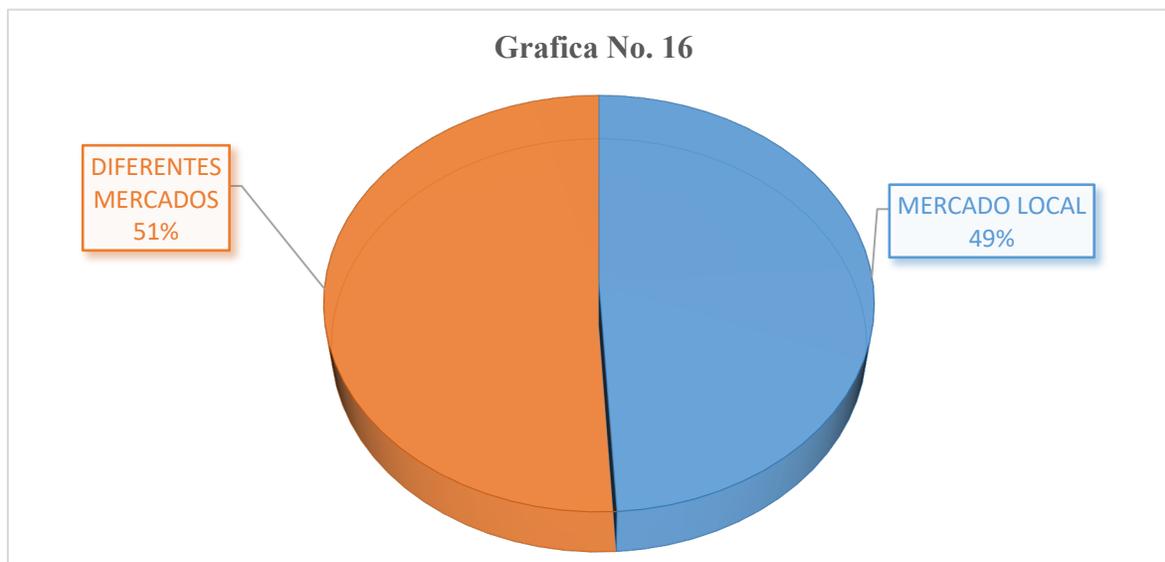
Se les hace la interrogante a los diferentes comerciantes sobre en qué mercados venden sus productos de la cual el 51% comentan que van a diferentes mercados, pues han encontrado una buena fuente de ingreso yendo a diferentes mercados de otros municipios circunvecinos como van a otros municipios e incluso un lugar que visitan mucho es Cobán donde varios comerciantes han visto una buena oportunidad para comercializar los cortes típicos.

El visitar otros mercados también es un riesgo debido a la inseguridad ya que varios de los encuestados indican que en ocasiones han sido objeto de asaltos y robos, que en ocasiones le han robado prácticamente la mayor parte de capital invertido ya que muchos

de los cortes típicos que estos comercializan son de alta calidad elaborados con hilos finos y teñidos con tintas de calidad, además de brindar diseños exclusivos o novedosos que en otras regiones no se pueden encontrar.

El 49% de los comerciantes indican que han preferido vender en el mercado local, esto porque cuentan con locales propios tanto dentro del mercado como en sus viviendas para poder comercializar los cortes típicos, además de que ya cuentan con clientes potenciales lo que les permite no movilizarse de mercado en mercado para poder vender sus productos.

Además, varios comerciantes indican que por la pandemia muchos optaron por no salir a otros mercados por temor a contagiarse y por las restricciones que daba el gobierno, por lo que decidieron colocar sus ventas en sus hogares o alquilar un local en el mercado del Municipio.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.3 FORMAS DE PAGO QUE OTORGAN LOS PRODUCTORES A LOS COMERCIANTES.

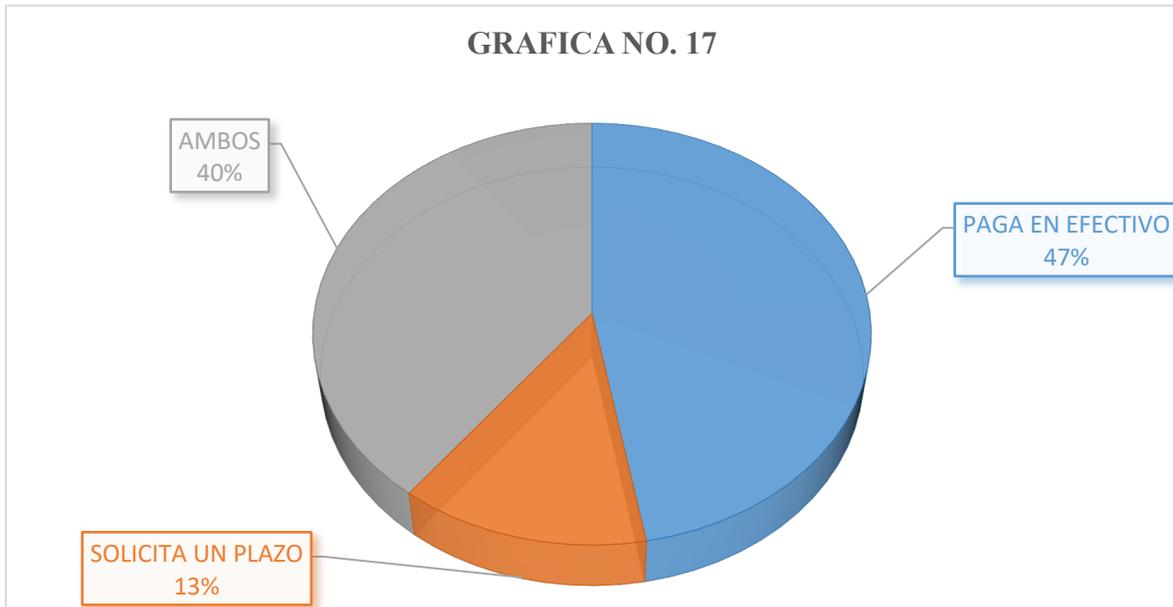
Como se veía en graficas anteriores, los comerciantes adquieren productos de diferentes productores como también de productores específicos, los cuales estos por la confianza que existe realizan ciertos convenios de pago.

Del total de los comerciantes encuestados indican que el 47% realiza el pago en efectivo al momento de adquirir un corte típico, esto porque saben de la necesidad que se tiene por parte de los productores o bien porque cuentan con los recursos para poder pagar los cortes que adquieren.

El 40% realiza pagos en efectivo y en ocasiones solicita plazos para poder realizar el pago, para realizar los pagos utilizan cheques prefechados o un convenio de pago en un cierto tiempo, esto en ocasiones se da cuando el costo del corte es elevado debido a su calidad y no se cuenta con el efectivo necesario para realizar el pago.

El 13% solicita un plazo prudente para pagar, según ellos tienen que evaluar que corte se venda o bien no cuentan con los recursos en el momento y están pendientes de algunos pagos que les tienen que hacer para poder cubrir sus gastos.

Del total de los comerciantes indican que el plazo para el pago no es más de una semana, aunque también indican que hay comerciantes que pagan al productor hasta que el corte de este es vendido, el cual genera inconformidad por parte de los productores porque necesitan seguir produciendo.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.4 FORMAS DE PAGO EN LA VENTA DE LOS CORTES TÍPICOS

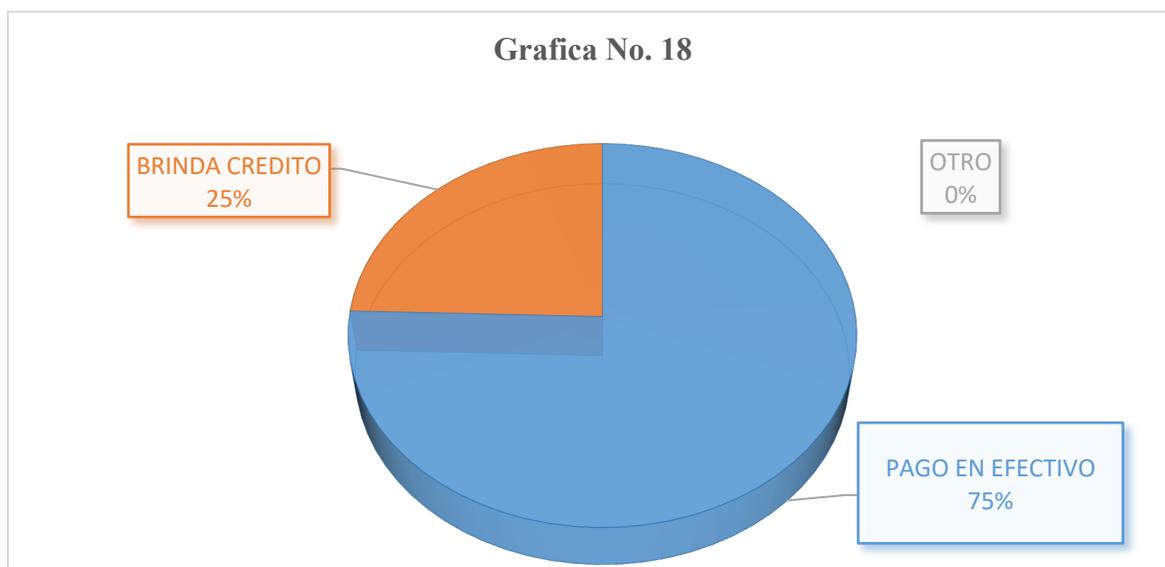
La mayoría de los comerciantes cuando venden sus productos el 75% recibe el pago en efectivo esto debido a que venden a consumidores finales en los diferentes mercados tanto en el mercado local como en los mercados de otros municipios es por ello que el pago es en efectivo.

El 25% de los comerciantes brindan crédito esto porque cuentan con clientes potenciales que adquieren los productos para llevarlos a otros departamentos y revenderlos y en raras ocasiones venden los cortes para que sean llevados al extranjero, por lo que brindan crédito para que el producto se tenga rotación y pues ya existe un acuerdo entre el comerciante y el consumidor.

Hay que recordar que hay cortes que su costo es alto por lo que a veces es difícil que lo paguen de contado o cuando adquieren grandes cantidades de cortes poder hacer los pagos en efectivo, ya que muchos de los clientes con los que cuentan los comerciantes

quieren evitar manejar grandes cantidades de dinero en efectivo, por lo que a veces dejan cheques o realizan transacciones financieras que les permita pagar los productos.

Se puede definir que en el negocio de los cortes típicos solo existen estos dos métodos de pagos que es efectivo y al crédito, aunque se han visto comercios de trajes típicos que cuentan con otras formas de pago como lo es con tarjeta de crédito o los pagos a cuotas con tarjetas de crédito, el cual es otro método que se han implementado en algunos comercios, sin embargo entre los comerciantes de Salcajá no lo han implementado debido a que muchos de ellos no cuentan con un espacio físico además muchos acuden a diferentes mercados para poder vender sus productos.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

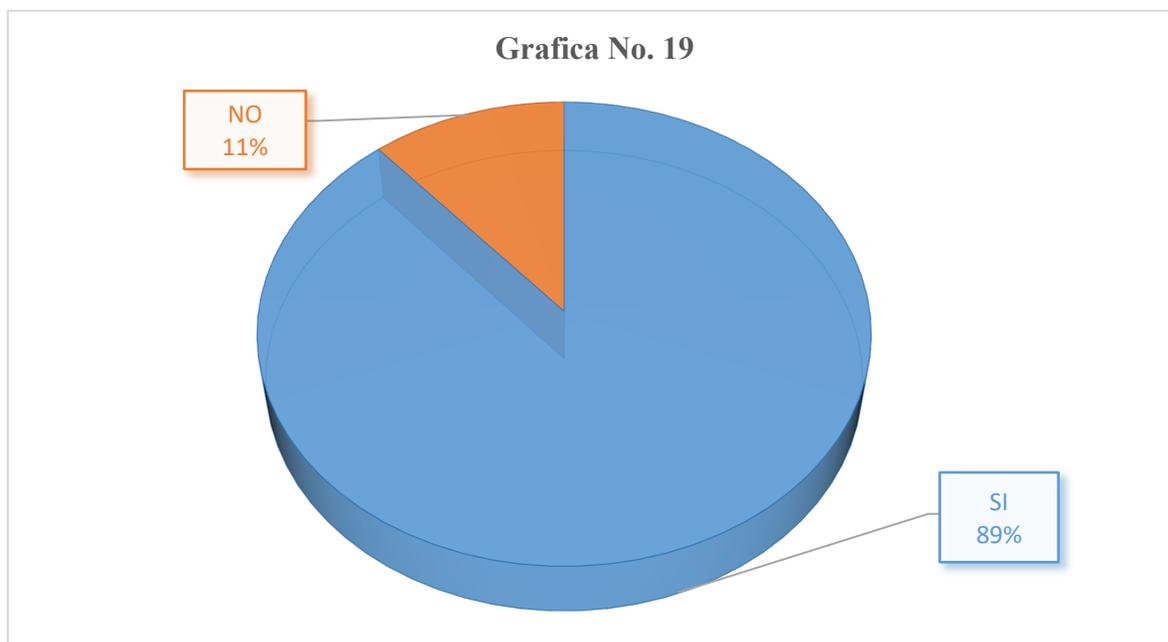
3.2.5 PROBLEMAS QUE GENERÓ LA PANDEMIA DEL COVID-19

De los comerciantes encuestados al momento de interrogarles si han sido afectados por la pandemia, el 89% comentó que, si se habían visto afectados, debido a que no pudieron vender sus productos en otros mercados, además tuvieron temor de contagiarse de la enfermedad por lo que tomaron medidas de bioseguridad en las que no querían exponerse y

tuvieron que suspender sus actividades. También cabe mencionar que varios de los comerciantes indicaron que se habían enfermado de Covid-19 y algunos perdieron familiares por la enfermedad.

El 11% restante indico que no se habían visto afectados y esto porque contaban con locales donde venden sus productos, además de contar con clientes que los siguieron buscando para comprar los productos, otros indicaron que cuentan con ahorros en las entidades financieras y que el interés que generan les permitió tener ingresos para cubrir gastos del hogar.

También comentaron que no solo se dedican a la comercialización de cortes típicos sino que tienen otro tipo de negocios, además de contar con hijos o familiares en los Estados Unidos que mes a mes envían remesas para apoyar con los ingresos de la vivienda.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.6 PLANES DE CONTINGENCIA CON LOS QUE SE CUENTA PARA ENFRENTAR UN DESASTRE NATURAL

Como se puede observar en la presente gráfica, el 100% de los comerciantes encuestados hace referencia que no estaban preparados para la pandemia del Covid-19, a pesar de que en las noticias internacionales se escuchaba sobre los problemas que estaba ocasionando en otros países e incluso en otros continentes, nunca se imaginaron que en marzo de 2020 se diera el primer caso en Guatemala y luego se expandiera a todo el territorio nacional.

La mayoría de los comerciantes comentan que no se imaginaron que el Gobierno decretara toques de queda y la limitación para poder ir de un departamento a otro, además no contaban con el cierre de los mercados, algo que afecto a todos los comerciantes.

Con esta interrogante queda claro que no se cuenta con un buen plan administrativo que les permita contemplar planes de contingencia que les permita estar preparados para cualquier eventualidad, sin embargo, la pandemia del Covid-19 les abre el panorama de que no siempre se está preparado pero que se debe de contar con alternativas que permitan combatir este tipo de eventos naturales.

Algunos comerciantes tuvieron que dedicarse a otras actividades o buscar otras alternativas que les permitiera poder generar ingresos para mantener a sus familiares.

3.2.7 ACCIONES QUE EJECUTARON PARA PODER GENERAR INGRESOS.

A comparación de los productores, los comerciantes indican en un 100% que tuvieron que dedicarse a otras actividades, debido a que su única fuente de ingresos es la

venta de los cortes, por lo que tuvieron que crear otros negocios y dedicarse a otras actividades.

Otra de las actividades a las que se dedicaron en su mayoría fue a repartir o hacer mandados, obteniendo permisos en la Municipalidad que le permitieran poder transportarse en el tiempo que hubo confinamiento.

Otros se dedicaron a apoyar otras actividades con las que ya contaban en la casa como la elaboración de comidas, ventas de productos por internet, entre otros. También solicitaron trabajo a otros amigos que se dedican a la producción textil para hacer algunos procesos de la producción de cortes.

La pandemia les creó la necesidad de poder hacer otras actividades, pero les enseñó que deben tener opciones o planes estratégicos que les permitan seguir generando ingresos para cubrir los gastos de su vivienda y alimentación.

3.2.8 FUENTES DE INGRESO ADICIONALES CON LA QUE CUENTAN LOS COMERCIANTES DE CORTES TÍPICOS.

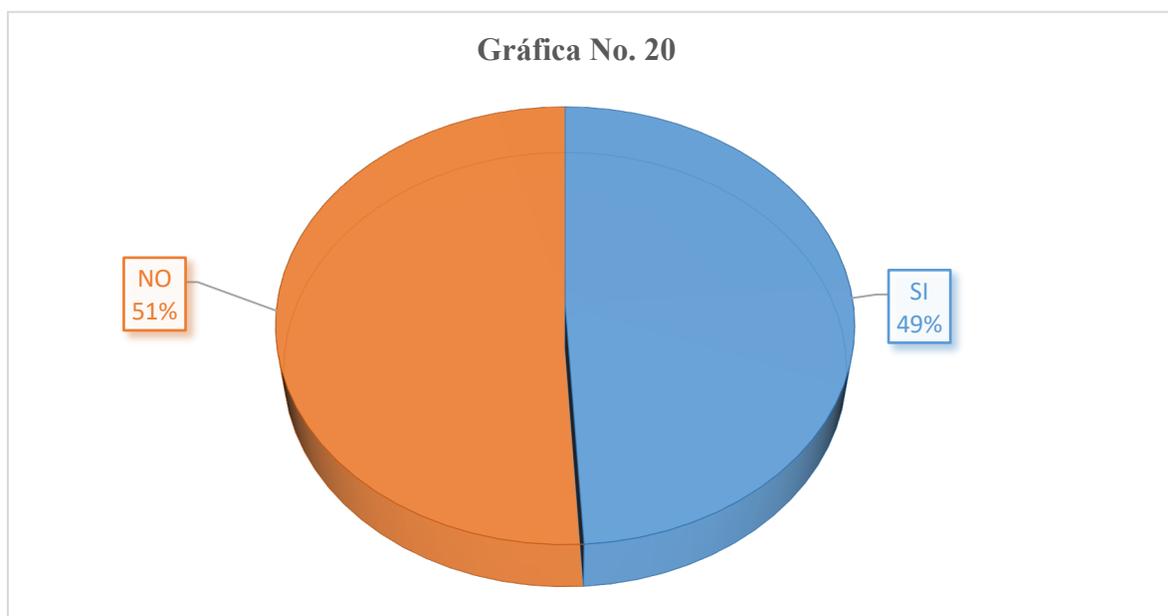
Se les consultó a los comerciantes si cuentan con otra fuente de ingresos por lo que el 51% indica que no, que únicamente se dedican a la comercialización de cortes típicos y que por ello van de un mercado a otro para poder vender sus productos y generar recursos para su manutención.

Este es un reflejo de la mayoría de los comerciantes no cuentan con otras actividades más que vender y debido a que el negocio de los cortes ha sido rentable y porque viajan a varios departamentos durante la semana, no les permite poder tener otros negocios, por lo que al momento que ingresó la pandemia y el Gobierno decretó las medidas de

bioseguridad y restricciones, se vieron gravemente afectados debido a que sus nichos de mercado fueron limitados.

El 49% de los comerciantes comentan que si cuentan con otra fuente de ingresos y esto porque no solo venden cortes sino también venden hilo u otros productos que sirven para la fabricación de los cortes típicos, algunos comerciantes hacen referencia que las esposas cuentan con trabajo algunas de ellas de maestras o entre los mismos comerciantes se encuentran jubilados o tienen familiares en los Estados Unidos que les envían remesas para aportar al hogar.

Otros comerciantes comentan que se dedican a la agricultura por lo que la venta de los productos que producen que por lo regular son granos básicos como el maíz, les ha proporcionado otra fuente de ingresos, aunque no les genera tanto como el comercio de los cortes, este negocio les permitió durante la pandemia generar unos bienes financieros para cubrir sus gastos.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.9 ACTIVIDADES QUE REALIZARON PARA GENERAR INGRESOS DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19

Del total de los comerciantes encuestados se les consultaba a que actividades se dedicaron para poder seguir generando ingresos de los cuales el 34% se dedicaron a vender comida, un negocio que es rentable y que fue para muchos la opción más acertada.

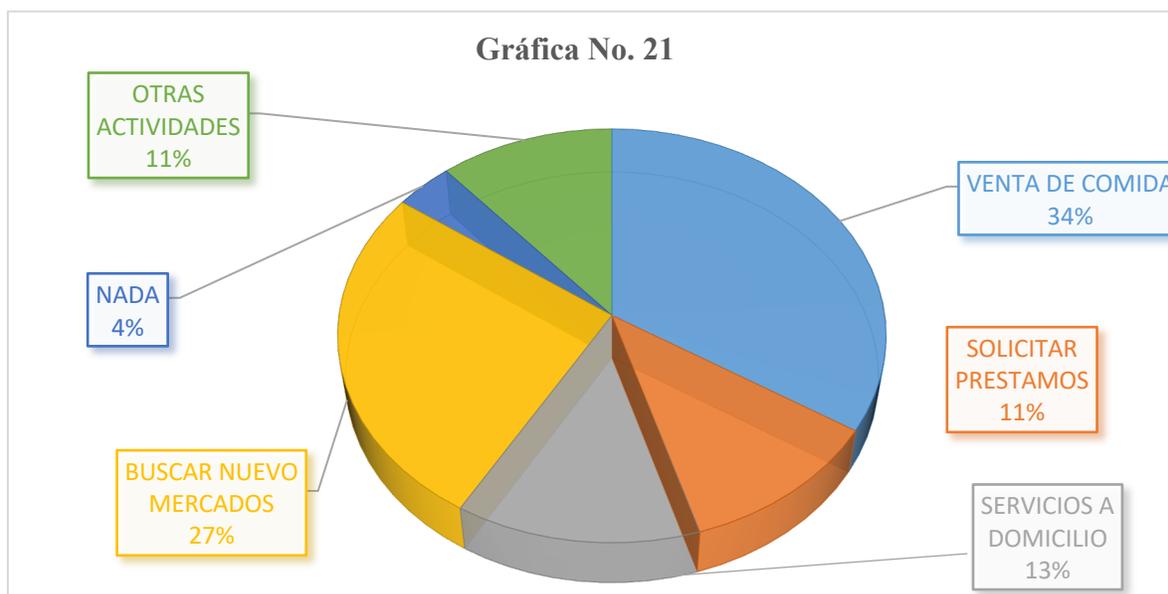
El 27% de los comerciantes buscaron otros mercados para poder vender sus productos debido a que hubo restricciones en otros municipios y por el temor a contagiarse, decidieron buscar otros lugares donde les permitieran vender sus productos, también existieron comerciantes que se dedicaban a vender solo en mercados de otros municipios, por lo que tuvieron que optar por vender en el mercado del municipio.

El 13% de los comerciantes al igual que algunos productores se dedicaron a realizar mandados y llevar productos a domicilio tanto comida como otros artículos esenciales para el hogar y debido a que la Municipalidad otorgo los permisos para poder realizar estas actividades muchos vieron una opción para poder generar recursos.

El 11% se dedicó a actividades variadas, ya que el objetivo era generar ingresos ya que se vieron limitados durante estaban las limitaciones de movilidad y donde la pandemia estaba afectando más.

Otro 11% se vio en la necesidad de solicitar préstamos, pues no podían seguir generando y no contaban con los recursos para invertir y llevar el sustento a su hogar, por lo que tuvieron que solicitar créditos en instituciones financieras o con amigos o familiares que cuentan con más capital y pudieron otorgar estos préstamos, pues la pandemia les limito el poder comerciar los cortes típicos.

Un 4% de los encuestados no hizo nada, pues contaban con un poco de capital y ahorros que les permitió subsistir los meses en los que se vio limitada la comercialización de los cortes, además temían por su salud por lo que se limitaron el asistir a mercados y comercializar, de igual forma otros cuentan con otras formas de ingresos como remesas, jubilaciones o pago de alquileres.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.10 MEDIDAS DE SEGURIDAD QUE SE OPTARON PARA COMERCIALIZAR LOS CORTES TÍPICOS

Debido a la necesidad de generar recursos los comerciantes tuvieron que optar por nuevas medidas para seguir trabajando y poder vender sus cortes típicos por lo que el 40% de los mismos se enfocó en buscar a sus clientes potenciales para poderles vender sus productos y que el material no se les quedara estancado, además el poder de acreditarse de bienes financieros para poder subsistir.

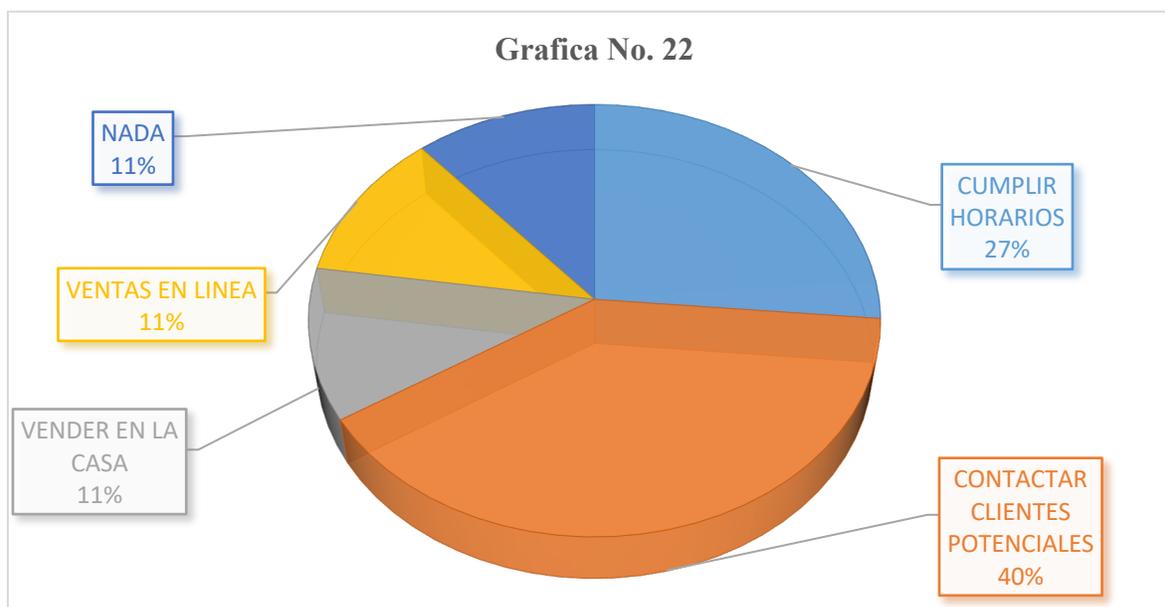
El 27% aprovechaba los horarios en los que el Gobierno permitía la libre locomoción para poder dirigirse a algún mercado o al mercado local para poder vender sus

productos, estos también debían de acoplarse a las restricciones que tenían los Municipios a los que visitaban.

Un 11% utilizó los medios y realizó ventas en línea, con el afán de poder generar recursos y fue un medio que les funcionó, que puede ser aprovechado para poder hacer ventas al extranjero, sin embargo, indicaban que corrían el riesgo de que les robaran o que al final no quisieran el producto.

Otro 11% decidió vender en su hogar abriendo un local o poniendo rótulos en donde indicara que vendían cortes típicos para que los clientes se acercaran a comprarlos, con este método evitan el pago de un puesto ya que en los mercados les cobran el derecho de piso, evitando así tener egresos.

Y otro 11% no realizó ninguna actividad ya que por temor o por contar con otros ingresos decidieron no exponerse y guardar su mercadería hasta que mejorara la situación y las restricciones no fueran tan severas como se estaban dando en ese tiempo.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.11 APOYO QUE BRINDO LA MUNICIPALIDAD Y OTRAS ENTIDADES PARA LOS COMERCIANTES DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19

La Municipalidad como otras entidades tanto de gobierno como privadas o cooperativas no brindaron ningún tipo de apoyo a los comerciantes el cual al realizarle la interrogante el 100% indico que no habían recibido ningún apoyo y por lo mismo ha sido complicado recuperarse o el poder generar recursos cuando estaba iniciando la pandemia.

Se puede apreciar que al igual que los productores, no se obtuvo ningún apoyo mas que los bonos y unos víveres que fueron entregados a un sector de la población que fue beneficiado, sin embargo no hubo apoyo directo a las pequeñas empresas o productores de trajes típicos, ya que es una actividad que es fuente de trabajo y atractivo turístico ya que con el colorido de los cortes las mujeres guatemaltecas representan su cultura y que para muchos este tipo de trabajo es un patrimonio pues es algo que no solo representa al Municipio de Salcajá, sino que a toda Guatemala.

Es lamentable que por parte de algunos ministerios como lo es el de Cultura y Deportes, INGUAT y la misma Municipalidad brinden apoyo para que los productores y comerciantes de cortes típicos puedan vender sus productos siendo una actividad cultural y de tradición ya que ha pasado de generación en generación.

3.2.12 SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LOS COMERCIANTES DE CORTES TÍPICOS

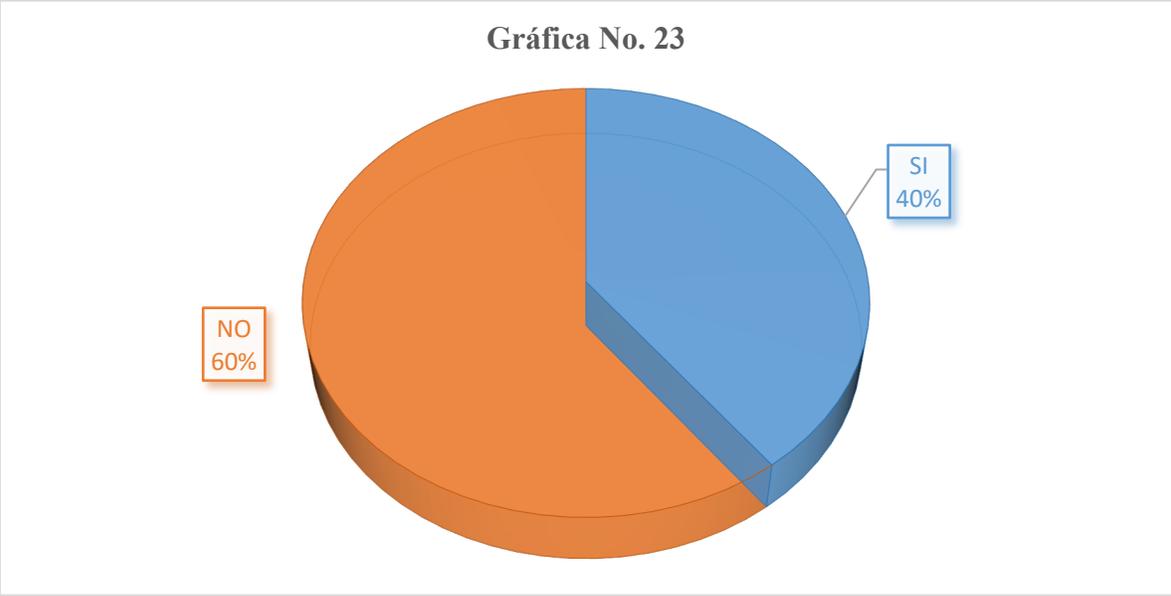
Es notorio que la pandemia del Covid-19 ha generado varios problemas económicos y afecto más a los pequeños empresarios, es por ello que de los comerciantes entrevistados el 60% indica que aún no ha mejorado su situación económica y el negocio de los cortes y que las ventas disminuyeron considerablemente por lo que no han podido tener mejores ingresos.

Además, el alza al combustible, de la canasta básica y de los mismos textiles ha afectado a los comerciantes, ya que durante hubo limitaciones por la pandemia muchos terminaron capital, no pudieron generar ingresos y otros obtuvieron préstamos que hoy en día siguen pagando, además el poco apoyo que se tiene ha generado que esta situación sea aún más difícil, pero se tiene la confianza y la esperanza que poco a poco mejorara el negocio de los cortes y puedan volver a la normalidad.

Cabe resaltar que muchos de los comerciantes aún tienen el temor a la enfermedad por lo que se han limitado visitar otros mercados o plazas donde vendían su producto, por lo que también esa es una limitante para poder recuperarse de las pérdidas económicas que ha generado el Covid-19.

El 40% se ha ido recuperando, esto gracias a que ciertas limitantes que existían se han disipado y han regresado a vender sus productos como habitualmente se hacía, además cuentan ya con clientes potenciales que no solo los apoyaron durante la pandemia, sino que ahora que se tienen más libertades de movilidad y no hay restricciones específicas ha sido más fácil el poder adquirir los productos.

Además, ya existe más oportunidad de visitar otros mercados por lo que no solo se enfocan en el mercado local sino también en otras plazas de municipios circunvecinos. Otro grupo de comerciantes indica que otro apoyo que han tenido son las redes sociales y las ventas en línea, que les ha permitido ampliar su nicho de mercado.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

3.2.13 IMPORTANCIA DEL APOYO POR PARTE DE LA MUNICIPALIDAD Y OTRAS ENTIDADES PARA LOS COMERCIANTES

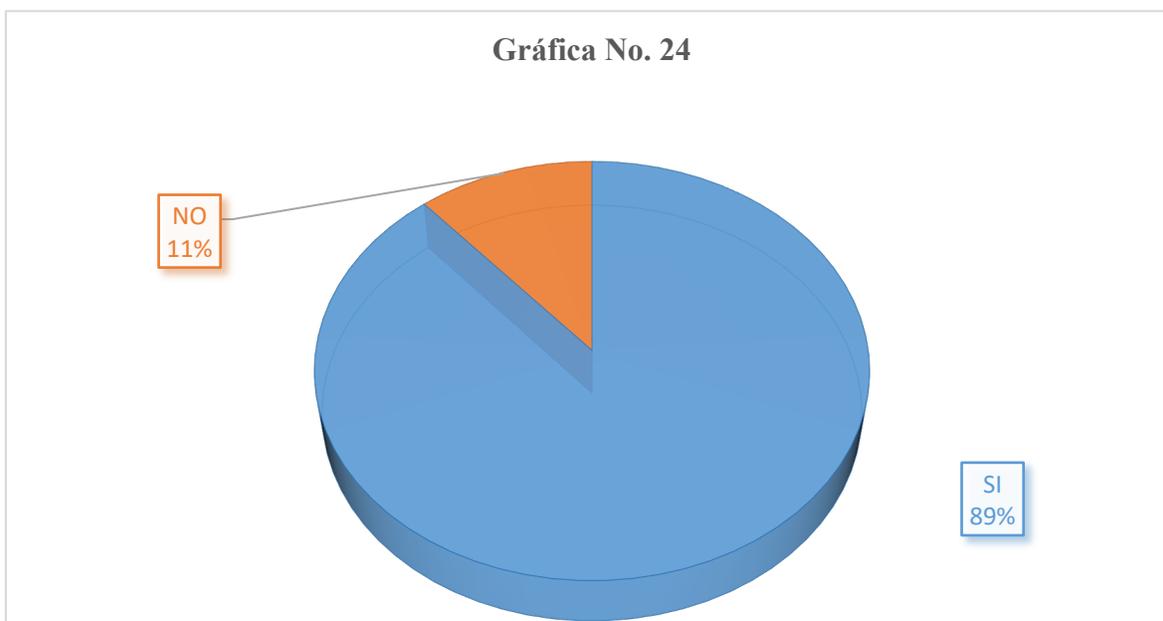
Debido a que tanto comerciantes como algunos productores no contaron con apoyo de parte de la Municipalidad de Salcajá o de otras instituciones, se les consulta si estarían de acuerdo que exista un apoyo creando actividades que les permita vender y dar a conocer sus productos, de los cuales el 89% de los comerciantes de cortes típicos está de acuerdo pues con esto de la pandemia han visto la necesidad que existe que se tenga un apoyo para promover la venta y consumo de los cortes típicos, además indicaron que sería un beneficio de doble vía ya que generaría turismo y el beneficio sería para varios comerciantes como productores, aparte le beneficia de gran manera porque se daría a conocer las artesanías y productos que se realizan en el Municipio de Salcajá.

El 11% indica que no está de acuerdo, esto dado a que cuando se busca el apoyo por parte de la Municipalidad o de algunos Ministerios del Gobierno, el beneficio solo es aprovechado por algunos sectores o que a veces solo buscan intereses políticos por lo que consideran que no beneficiaría a todos los productores y comerciantes, además que hay comerciantes y productores fuertes que tratarían de acaparar todo el mercado o los beneficios que se puedan generar.

Todos los comerciantes indicaron algo muy importante al momento de la encuesta y es que sería bueno que se hagan actividades que beneficien a todos los comerciantes y productores pero que se lleve a cabo con productores y comerciantes netamente del Municipio ya que cuando se realiza la plaza o mercado local existen muchos comerciantes provenientes de otros lados a beneficiarse del poco mercado que hay y brindan telas de baja calidad o elaboradas con máquinas industriales que se generan a bajo costo y que eso daña el

arduo trabajo que realizan algunos productores que hacen los cortes de forma artesanal. También mencionaron que en municipios vecinos existe mucho celo por la competencia y que en ocasiones no permiten que otros comerciantes se coloquen en los mercados de estos municipios circunvecinos, por lo que los comerciantes de Salcajá se ven afectados.

También mencionaron que la actividad sea realizada por una comisión o un grupo de comerciantes y que la Municipalidad y otras entidades financieras o gubernamentales, solo apoyen para dar a conocer y que no incurran directamente en las actividades que se lleven a cabo.



Fuente: Investigación de campo en comerciantes de cortes típicos de Salcajá (junio 2022).

CONCLUSIONES

1. Se confirma la hipótesis planteada “La pandemia del SARS-COV2 genera que varios productores y comerciantes de textiles típicos de la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma Avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá, del departamento de Quetzaltenango, no tengan liquidez económica para poder seguir laborando la producción y comercialización de sus productos”, debido a que la mayoría de los comerciantes y productores confirmaron que se vieron afectados y que aun en la actualidad no se han podido recuperar del todo económicamente hablando.
2. Se detecto que el Covid-19 generó deudas y pérdidas económicas para los productores y comerciantes, debido a que varios meses no pudieron movilizarse y poder vender sus productos, mientras que otros se enfermaron y les genero miedo e incertidumbre por lo que no quisieron vender aun después de ser levantadas las restricciones de movilidad.
3. Se determina que durante la pandemia quedo demostrado que los comerciantes no cuentan con planes de contingencia para enfrentar desastres naturales, en este caso la pandemia, debido a que no cuentan con un plan administrativo adecuado, por lo que al momento que el gobierno decreto los lineamientos y limitaciones para enfrentar la pandemia, en su mayoría se vieron obligados a dedicarse a otras actividades debido a que no podrían comerciar sus productos, sin embargo otra parte de los productores y comerciantes, implementaron medidas sanitarias y utilizaron sus redes sociales como Facebook, WhatsApp, Instagram y Twitter para poder promocionar y vender sus productos.

4. Se aprecia a que muchos productores de cortes típicos son independientes y todo el capital con el que cuentan esta invertido en este trabajo, se vieron severamente afectados por la pandemia del Covid-19 debido que no cuentan con otra fuente de ingreso, además que el apoyo fue limitado y no todos tuvieron acceso al mismo por lo que optaron por vender sus herramientas de trabajo, dedicarse a otro trabajo y esperar el apoyo de otros vecinos para poder salir adelante.
5. Durante la pandemia las autoridades locales no apoyaron a los productores y comerciantes, generando que los mismos buscaran otras opciones de ingresos, aunque el bono que se brindó por parte del Gobierno no fue suficiente, muchos de los pequeños productores no pudieron seguir laborando debido a que no contaban con el capital suficiente para poder invertir, además de contar con créditos y deudas por pagar.
6. Varios de los productores utilizaron otros medios de ingresos como las ventas de comida, dedicarse a realizar mandados, trabajar para otros productores de cortes típicos, vender sus productos mediante las redes sociales como Facebook y WhatsApp y las ventas de otros productos en Facebook Live, también varios de los productores indicaron que contaban con familiares en los Estados Unidos, los cuales les apoyaron con remesas familiares o ingresos de otros familiares. Sin embargo, hubo un sector pequeño que no contaron con otros ingresos.

La producción y comercialización de los cortes típicos del Municipio de Salcajá se puede definir como una tradición que se da de generación en generación y que además

identifica al municipio por su colorido y fuente de trabajo para todos los salcajeños ya que con este trabajo muchas familias han salido adelante.

Es necesario el poder apoyar esta fuente de trabajo ya que es un patrimonio propio del municipio ya que es una fuente de trabajo importante para los habitantes del municipio y que han apoyado en la economía y desarrollo del pueblo de Salcajá, aunque existe gran competencia por otros productores de municipios vecinos, la calidad y diseño de los cortes típicos de Salcajá son los más demandados por la mayoría de los usuarios y consumidores de estos.

RECOMENDACIONES

1. Crear una Asociación de Comerciantes y Productores de textiles y cortes típicos en el Municipio de Salcajá, con el objetivo de poder apoyar a los productores y que por medio de esta Asociación se puedan hacer alianzas estratégicas y crear actividades que apoyen a los productores y comerciantes del Municipio de Salcajá.
2. Se recomienda que cada uno de los productores y comerciantes puedan asesorarse de forma administrativa que le permita implementar un proceso administrativo adecuado, con una adecuada planificación, organización, dirigir y controlar sus actividades tanto productivas como administrativas.
3. Establecer un presupuesto adecuado que le permita tener un control de los ingresos y egresos económicos, con el cual se pueda contar con una mejor administración y contar con estrategias que les permita enfrentar los diferentes desastres naturales que se puedan suscitar.
4. Contar con un mejor control de inventarios para que la rotación de los mismos sea adecuada, además esto les permitirá contar con mejor liquidez económica y un mejor control de sus recursos.
5. Buscar apoyo de diferentes entidades como la Municipalidad y las entidades financieras que laboran en el municipio para crear alianzas estratégicas que permitan

a los productores tener beneficios y estrategias para poder comercializar los productos.

6. Buscar asesoría de profesionales de las ciencias económicas para poder realizar presupuestos adecuados que permitan tanto a los productores como comerciantes a poder invertir lo necesario y contar con planes de contingencia que se puedan aplicar en caso de desastres naturales, además de contar con alternativas para poder comercializar sus productos.
7. Crear una Asociación que permita representar a los productores y comerciantes de cortes típicos del Municipio para poder ejecutar actividades y crear alianzas para poder apoyar a los interesados para que puedan vender sus productos o poder obtener beneficios que permitan a los productores y comerciantes seguir operando y poder generar ingresos.
8. Utilizar la tecnología para poder comercializar los cortes típicos y productos que fabrican y así ampliar el nicho de mercado con el que se cuenta, aprovechando las redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter y WhatsApp para poder promocionar y vender.
9. Crear actividades que permitan a los comerciantes y productores poder promover y vender los productos que se realizan y con ello apoyar la economía local y fomentar otras actividades como el turismo.

BIBLIOGRAFIA

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2018). "Fundamentos de Administración Financiera". Cengage Learning.
- Cáceres L. (2011). El arte textil de Salcajá: una mirada antropológica. Quetzaltenango: Editorial Yuca.
- Chávez R. (2009). El tejido de tradición en Salcajá: encanto de colores y símbolos. Quetzaltenango: Universidad del Valle de Guatemala.
- De León, M. Á. (2010). La Noble Historia de la Villa de San Luis Salcajá y del Occidente de Guatemala. Guatemala: Centro Editorial Vile.
- Escobar P. (2018). El significado de los patrones textiles de Salcajá en la cosmovisión maya. Quetzaltenango: Ediciones Tierra y Luz.
- Estrada M. (2012). El tejido de Salcajá: símbolo de identidad cultural. Quetzaltenango: Editorial Qu y Ca.
- Figueroa R. (2015). La tradición textil en Salcajá: un estudio de la simbología y técnicas ancestrales. Quetzaltenango: Universidad Mesoamericana.
- García L. (2013). Los colores vivos de Salcajá: una aproximación al significado de los textiles. Quetzaltenango: Ediciones del Mayab.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2019). "Principios de Administración Financiera". Pearson Educación.
- González M. (2004). Los tejidos de Salcajá: una expresión cultural y artística. Quetzaltenango: Editorial Kairos.

- López E. (2019). Los textiles de Salcajá: pasado presente y futuro. Quetzaltenango: Ediciones Sarpi.
- Martín A. (2007). Tejidos de Salcajá: tradición y evolución. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- Morales J. (2016). Los tejidos de Salcajá como manifestación de identidad y resistencia. Quetzaltenango: Publicaciones Cholsamaj.
- Organización Mundial de la Salud. (13 de Mayo de 2021). Información básica sobre la Covid-19. Obtenido de <https://www.who.int/es/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/question-and-answers-hub/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19>
- Organización Panamericana de Salud. (13 de Marzo de 2020). <https://www.paho.org/es/noticias/13-3-2020-se-confirma-primer-caso-covid-19-guatemala>. Obtenido de <https://www.paho.org/es/noticias/13-3-2020-se-confirma-primer-caso-covid-19-guatemala>
- Poz, L. G. (2008). Planificación y Diseño del Sistema de Alcantarillado Sanitario del Barrio Casa Blanca, y Diseño del Mercado Municipal, Municipio de Salcajá, Departamento de Quetzaltenango. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala., Guatemala.: (Tesis de Licenciatura).
- Quiñónez, E., & Quiñónez, A. (2006). "Historia de Salcajá". Editorial Piedra Santa.
- Rojas, C. H. (2004). "Salcajá, imágenes del ayer". Ediciones Culturales de la Municipalidad de Salcajá.
- Rojas, R. (1999). "La Parroquia de San Jacinto en Salcajá: Historia y leyendas". Ediciones Culturales de la Municipalidad de Salcajá.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2017). "Fundamentos de Finanzas Corporativas". McGraw-Hill.

Salazar, A. A. (1982). "Quetzaltenango, cien años de historia". Editorial Universitaria,
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2018). "Fundamentos de Administración Financiera".
Pearson Educación.

Veliz Sotomayor, M. (2008). "Historia de Quetzaltenango". Editorial Piedra Santa.

PROPUESTA

CREACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIANTES DE CORTES Y TEXTILES TÍPICOS DEL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, QUETZALTENANGO

INTRODUCCION

Luego de que se ha realizado el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos por medio de las encuestas realizadas a los productores y comerciantes de textiles en el Municipio de Salcajá, se puede identificar los problemas económicos que ha generado la pandemia del Covid-19 y que en la actualidad sigue repercutiendo, afectando a los pequeños productores como también a los comerciantes.

Actualmente no se cuenta con un plan que permita a los productores y comerciantes poder enfrentar en ocasiones futuras acontecimientos o desastres naturales como este, sin embargo, muchos de los pobladores se han dado cuenta la importancia de contar con un plan de contingencia y el poder administrar de mejor manera sus recursos, para enfrentar este tipo de adversidades.

Como se aprecia en los análisis representados en las diferentes gráficas, muchos aún no se han podido recuperar económicamente hablando de los embates que ha ocasionado la enfermedad, además de no poder contar con el apoyo de instituciones o de la misma Municipalidad, para poder mejorar la producción y comercialización de los productos y con ello poder contar con liquidez económica.

El crear una Asociación de Productores y Comerciantes de cortes y textiles típicos, permitirá poder crear programas de apoyo para poder comercializar los productos, solicitando apoyo a diferentes instituciones como también a entidades gubernamentales, como la Municipalidad, además de crear actividades para reactivar la economía del país, enfocado en el apoyo a los pequeños productores.

JUSTIFICACIÓN

Debido a la gran cantidad de personas que se dedican a la producción y comercialización de cortes típicos en el Municipio de Salcajá, es importante el poder crear una Asociación, que permita el poder centralizar y ejecutar actividades que beneficien a los socios, dando a conocer las actividades a las que se dedican y poder vender sus productos y así poder apoyar a los pequeños productores creando opciones para generar ingresos y poder contar con apoyo cuando se den acontecimientos o desastres de carácter natural.

Además de lo anterior se por medio de los representantes de la Asociación, se puede buscar apoyo por parte de la Municipalidad, las entidades financieras que operan en el Municipio como el apoyo directo con las Cooperativas locales, además de buscar apoyo por parte de algunos Ministerios como lo puede ser cultura y deportes o el INGUAT.

Durante la investigación que se realizó muchos de los productores y sobre todo comerciantes, indicaban del poco apoyo que existe por parte de la Municipalidad al momento de poder dar los pisos de plaza ya que muchas veces benefician a comerciantes de otros lugares, dándole poco apoyo a los comerciantes locales, por lo que se ven afectados por la competencia y que por ello a veces es más difícil el poder vender sus productos.

Con esta Asociación permitirá poder velar por los derechos de los productores y comerciantes, creando reuniones y entablar conversaciones directas con la Municipalidad para poder mejorar la relación con los productores creando alianzas en beneficio para la población, además de poder generar ingresos que ayuden al desarrollo del Municipio.

Al momento de crear un consenso con todos los productores y poder crear la Asociación y establecer una junta directiva y estatutos que le permitan a los socios poder tener beneficios, se pueden crear actividades como capacitaciones sobre formas de administrar sus bienes, solicitando apoyo por parte de estudiantes que se encuentren en fases de practica de la Universidad de San Carlos de Guatemala o de otras Universidades, con el fin que tanto los productores como comerciantes puedan adquirir conocimientos que beneficien en su trabajo.

OBJETIVO

Apoyar a los productores y comerciantes de textiles típicos (cortes típicos) en crear alternativas que les permita poder mejorar su liquidez económica, creando una Asociación que esté representada y dirigida por una junta directiva que permita crear eventos y buscar apoyo de diferentes entidades para que los pequeños y medianos empresarios puedan obtener ingresos y que se pueda mejorar paulatinamente la crisis económica que atraviesan a causa de la pandemia del Covid-19.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Crear Actividades que permitan a los productores y comerciantes el poder dar a conocer y comercializar sus productos.

2. Generar alianzas con entidades financieras y gubernamentales que permitan apoyar a los productores para que puedan dar a conocer sus productos y poderlos comercializar de una manera efectiva.

3. Buscar otras maneras de poder comercializar los Cortes Típicos por medio de comercios en línea, aprovechando la tecnología y otros medios que pueden ser de utilidad para el comercio de los productos.

4. Crear alianzas con entidades financieras y empresas que se encuentran en el Municipio creando programas que apoyen a los comerciantes y productores de Cortes Típicos.

CREACION DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIANTES DE TEXTILES TIPICOS DEL MUNICIPIO DE SALCAJÁ, QUETZALTENANGO.

Para poder crear la Asociación se convocará a una reunión a todos los productores y comerciantes del Municipio de Salcajá, con el fin de poder organizarse y exponer la propuesta y actividades que se tienen contempladas para que el proceso sea democrático, por lo que se llevarían a cabo una serie de reuniones con las cuales se puedan exponer por parte de los productores y comerciantes los problemas a los que se han enfrentado, necesidades y las posibles soluciones.

El proceso puede ser complejo, sin embargo, se estaría proponiendo actividades que permitan a los productores y comerciantes el poder mostrar interés y tener la aceptación de la creación de una Asociación.

Luego de esta o estas reuniones que se sostengan, se llevará a cabo la conformación de una junta directiva, la cual será la representante de todos los asociados y esta tendrá como objetivo el poder crear actividades y sostener reuniones para poder solicitar apoyo a entidades tanto financieras como con la Municipalidad para poder apoyar a los comerciantes, además de buscar el beneficio común para todos los asociados.

Una de las primeras actividades a realizar para poder apoyar a los productores y comerciantes de cortes típicos, es el poder hacer la primera feria del corte típico en Salcajá, en la cual sería una actividad que permita tanto a productores como comerciantes de cortes típicos el poder dar a conocer sus productos y poderlos vender, buscando el apoyo de entidades como la Cooperativa Salcajá, Municipalidad de Salcajá y el INGUAT, para que

esta actividad se pueda llevar acabo y que la misma sea una fuente de ingreso no solo para la población sino para quienes participen en la venta y comercialización de sus productos.

Al igual que sucede con la feria del melocotón que es una actividad realizada por la Asociación de Fruticultores Agrupados FRUTAGRU, la Municipalidad y el INGUAT, esta actividad de la feria del corte típico, permitirá que también otras personas del municipio puedan vender platillos típicos u otros productos de consumo para que sea un atrayente para los que visiten esta actividad, además de poder crear algún tour turístico en el cual se pueda mostrar el proceso de la producción textil y visitar lugares turísticos como lo es la Ermita de la Conquistadora, la Laguneta, entre otros.

Luego de conformar la Asociación se conformará una junta directiva la cual deberá de contar con los siguientes integrantes.

- a) Presidente.
- b) Vicepresidente
- c) Secretario/a
- d) Tesorero.
- e) Vocal 1
- f) Vocal 2

Contando ya con la junta directiva en conjunto con los asociados se establece acuerdos y estatutos que le permitan regir a la Asociación, para que todos sus integrantes estén conformes y de acuerdo con las acciones y los enfoques principales que tendrá la Asociación.

La junta directiva tendrá la función de ser el representativo de todos los asociados ante otras entidades para poder realizar actividades y organizar eventos para apoyar a los asociados además de tener la responsabilidad de crear actividades.

1.1 CONFORMACION DE JUNTA DIRECTIVA

Con la conformación de la Asociación se procederá a realizar una elección democráticamente proponiendo a personas que puedan conformar la junta directiva, las cuales deben de ser personas que conllevan una buena relación con todos los asociados y que cuenten con la disponibilidad para poder realizar las actividades que se puedan demandar.

La junta directiva ejecutara sus actividades durante 4 años y se realizaran asambleas para poder escoger la nueva junta directiva con la cual deberá presentar nuevas propuestas de nuevos representantes, conforme se vaya asentando esta iniciativa de conformar la sociedad se podrán ejecutar otras actividades e incluso crear un fondo económico que pueda apoyar en casos de emergencia o si algún socio tiene una necesidad por problemas que se puedan suscitar.

La junta directiva no percibe un incentivo económico por ejecutar sus actividades por lo que será un trabajo a don Orem en beneficio para todos los asociados, esto debido a que se está iniciando con la conformación y que el fin primordial de la creación de esta junta directiva es para tener una representación de todos los productores y comerciantes del Municipio de Salcajá para poder ejecutar actividades que permitan poder generar ingresos y poder sostener reuniones con representantes de entidades que puedan apoyar dichas actividades.

1.2 ESTABLECER ESTATUTOS Y NORMAS DENTRO DE LA ASOCIACIÓN

Para que una Asociación pueda ser funcional y sea acorde para todos quienes la conformen es necesario el poder establecer Normas y Estatutos que permitan regir a la misma y las cuales en un común acuerdo puedan ser viables y respetables para que la entidad que se está conformando sea equitativa para todo quien lo conforme.

Con estas Normas y Estatutos, se regirán tanto la forma de cómo se llevarán a cabo las Reuniones, Asambleas, Elecciones de Junta Directiva, entre otras actividades que se puedan realizar, para que estas sean del agrado de toda persona que sea asociada.

Para poder realizar estos Estatutos y Normas, será importante el apoyo de profesionales en la rama para que sea pueda realizar un proceso legal y que sea acorde a las Leyes que rigen a la Republica de Guatemala, esto con el fin de que todo el proceso sea legal y legítimo, para garantizar el desarrollo de la Asociación y evitar actividades anómalas a las cuales se pueda afectar a los asociados, en este caso a los comerciantes y pequeños productores.

1.3 PROYECTOS O ACTIVIDADES A REALIZAR

Para poder apoyar de manera pronta a los Comerciantes y Productores de Cortes Típicos del Municipio de Salcajá, es necesario el poder crear actividades o proyectos que permitan en un corto plazo poder empezar a aplicarlos y poder iniciar con un desarrollo que se pueda llevar a largo plazo.

Estas actividades o proyectos deben ser enfocados en la comercialización de los productos que se realizan en el Municipio, específicamente en la producción y comercialización de textiles o trajes típicos, debido a que se cuenta con gran cantidad de

pequeños y medianos productores, los cuales se vieron afectados por la Pandemia del Covid-19 y que actualmente no han mejorado sus ingresos debido a la recesión económica que se generó.

Por lo que se propone realizar proyectos simples o ejecutables a corto plazo por lo que se proponen las siguientes actividades a realizar.

1.3.1 FERIA DEL CORTE TIPICO DE SALCAJÁ

La Feria del Corte Típico de Salcajá, es una actividad con la que su fin primordial es poder apoyar a los productores y comerciantes que han tenido pérdidas económicas y que no han podido superar la crisis que ha generado la pandemia del Covid-19, por lo que esta actividad les permitirá dar a conocer y vender sus productos a visitantes y consumidores, la cual se puede realizar en alrededores de la iglesia la Ermita.

En esta feria se pretende apoyar a todo productor y comerciante del Municipio de Salcajá que desee participar, pidiendo apoyo para la ejecución a la Municipalidad para que brinde los permisos correspondientes, también el apoyo a entidades financieras que operan en el Municipio y que deseen apoyar esta iniciativa y conforme se lleve a cabo esta actividad, buscar apoyo de parte de INGUAT para que dicha actividad sea conocida a nivel nacional y con ello poder tener clientes de diferentes partes de nuestro país.

Como referencia se tiene la feria del melocotón que la realiza la Asociación de Fruticultores Agrupados FRUTAGRU, la cual es una actividad que genera gran expectativa y que ha tenido buena aceptación por parte de visitantes y consumidores.

Con esta Feria del Corte Típico, su fin primordial es dar a conocer el proceso de producción de los cortes típicos del Municipio de Salcajá, además de que los productores y

comerciantes puedan vender sus productos y de esta manera poder generar ingresos que les permitan poder mejorar la situación económica la cual se vio afectada por la pandemia.

En esta feria se le da prioridad a los productores y comerciantes de Salcajá, esto con el fin de apoyar una actividad económica netamente del Municipio, por lo que la junta directiva tendrá a bien autorizar los espacios a los comerciantes y productores que deseen participar, además de poder identificar que dichos participantes sean del municipio.

Dicha actividad se puede realizar en fin de semana (sábado y domingo) para que sea una actividad familiar, además se pueden ofrecer otros atractivos como visitar el centro de recreación la Laguneta.

Se pretende realizar dos ferias durante el año y según sea la aceptación poder evaluar si se realizan más actividades similares, con el propósito de poder apoyar tanto productores como comerciantes, además de ello poder generar ingresos para otros comerciantes, debido a que no solo trajes típicos se producen en el Municipio, sino también se puede promover la gastronomía, apoyando de una manera a las personas que se dedican a la venta de antojitos o comidas, además de las bebidas que se realizan como lo es el Caldo de Frutas.

Con esta actividad se puede promover el turismo en el Municipio el cual genera una cadena de beneficios no solo para un sector económico, sino para varios sectores y que además de ello puede generar ingresos de beneficio para dar mantenimiento a los proyectos que se ejecutan en el municipio.

Para que se dé a conocer esta feria, será necesario el buscar el apoyo de la Cooperativa local la cual permita promocionar por medio de sus unidades móviles haciendo

mención el lugar, día y hora, además de poder promocionar en los diferentes medios de comunicación tanto radiales como digitales que existen, esto con el fin de que visitantes de otros municipios o departamentos puedan asistir a la Feria del Corte Típico.

Ampliar el nicho de mercado, creando productos derivados o elaborados con los cortes típicos, el cual permitirá contar con variedad de productos que permita que más personas consuman y que a la vez puedan ser apto para todo público.

Aprovechar estas actividades para poder crear una cartera de clientes que pueden ser potenciales y que a su vez puedan ser constantes en la compra de los Cortes Típicos, lo cual permitirá contar con la posibilidad de poder vender de manera más segura sus productos y evitar el no tener una rotación de inventario y liquidez económica como se ha venido dando.

1.3.1.1 METAS A ALCANZAR

Con esta actividad se espera que los productores y comerciantes puedan vender sus productos y que les permita mejorar sus ingresos para poder seguir operando y evitar que sus productos estén estancados o que no sean comercializables, además de dar a conocer otros municipio y departamentos del país sobre los productos que se fabrican en el Municipio de Salcajá y con ello atraer a más clientes.

Además de ello se puede apoyar no solo a los productores y comerciantes de textiles a poder tener ingresos, sino también se puede apoyar a personas que venden artesanías, comidas típicas u otros productos propios de la región relacionados con gastronomía o derivados de los típicos.

Esta actividad pretende poder generar ingresos para el Municipio ya que puede ser un atrayente de turismo, con el cual se puede dar a conocer lugares de recreación como lo es la laguneta, la Ermita la conquistadora, entre otros.

El objetivo de esta actividad es el poder apoyar a que productores puedan vender sus productos y acreditarse de nuevos clientes que pueden ser clientes potenciales que más adelante puedan consumir directamente de un productos o comerciante en específico o abocarse a la Asociación para contactar al productor y vender no solo productos de una persona sino de varios asociados y así beneficiar a más familias.

Con la creación de la Asociación se espera que sino todos los productores y comerciantes acudan, se espera que una gran mayoría apoye el proyecto y se puedan realizar actividades que beneficien a toda la población, así poder apoyar a los pequeños productores, además de poder ejecutar actividades para mejorar la calidad de los productos o mejorar la administración de su negocio, brindando capacitaciones, charlas o buscar apoyo en la Universidad de San Carlos de Guatemala para que puedan realizar prácticas que beneficien a los productores y comerciantes.

1.3.1.2 RESULTADOS A ALCANZAR

1. Es una actividad que se puede realizar a corto tiempo y que puede ser de gran beneficio para los productores y comerciantes, además se pueden buscar apoyo de entidades tanto de Municipales como privadas.
2. Es una alternativa eficiente que permita a los comerciantes y productores poder vender sus productos y poder empezar a generar liquidez y rotación de inventarios.

3. Es una ventana para poder realizar una cartera de clientes que pueden ser potenciales, además de dar a conocer sus productos y diseños.
4. Es una fuente de oportunidad para poder crear otros artículos derivados de los textiles típicos, como camisas, pantalones, carteras, morrales, entre otros.
5. Es un atractivo turístico el cual puede apoyar con el ornato de la Municipalidad, además de dar a conocer otros atractivos turísticos con los que cuenta el Municipio.
6. Se apoyaría a otras actividades económicas como lo es la venta de antojitos o bebidas que producen algunas familias del Municipio.

1.3.2 VENTAS EN LINEA

Con la llegada de la tecnología, el internet y las redes sociales, los comercios o transacciones por medio del internet han evolucionado y tomado auge cada día, actualmente las redes sociales han sido un medio de información y de negocios que han permitido a todo el mundo poder promocionar y vender sus productos sin salir de casa.

Durante la pandemia del Covid-19 las plataformas Facebook, Instagram, WhatsApp, Telegram, LinkedIn, entre otros fueron los medios de comunicación, promoción y venta más utilizados siendo Facebook.

Las ventas en línea permitieron a algunos comercios el poder subsistir ante esta enfermedad que afecto a todo el mundo, por lo que algunos comerciantes y productores de Cortes Típicos del Municipio de Salcajá, optaron por utilizar estas herramientas tecnológicas para poder seguir comerciando sus productos.

Otra herramienta utilizada por los comerciantes fue el WhatsApp con el cual pueden contactar a sus clientes potenciales, enviando una galería de fotos de los productos que se tienen y con ello poder venderlo, además del poder utilizar las transacciones por medio de aplicaciones de los bancos del sistema, para poder hacer el proceso de pago de la compra, facilitando aún mas el poder hacer la venta.

Tomando como referencia estas alternativas y que son un éxito, aunque se pueden correr algunos riesgos, es de vital importancia el poder implementar este medio de venta en los procesos de comercialización de los Cortes Típicos del Municipio de Salcajá, siendo un proceso un poco más complejo debido a que no todos los productores o comerciantes tienen acceso a internet o utilizar cada una de las aplicaciones.

Es importante que, por medio de la conformación de la Asociación de Productores y Comerciantes de Textiles Típicos del Municipio de Salcajá, se pueda apoyar a las personas que no cuentan con el conocimiento y el uso de las herramientas para la venta y comercialización de lo que producen.

Para poder implementar este proceso es importante conocer y analizar las ventajas que se tienen al realizar comercios en línea, por lo que a continuación se presentan la manera de ejecución para aplicar este medio de negocio entre comerciantes, productores y consumidores.

1.3.2.1 PROCESOS PARA IMPLEMENTAR EL COMERCIO EN LÍNEA

1.3.2.1.1 IDENTIFICAR EL PÚBLICO OBJETIVO

El primer paso es identificar el público al que se va a dirigir la tienda en línea. En este caso, el público objetivo son personas interesadas en los textiles típicos de la región, ya sea turistas que visitan el Municipio o personas que valoran los productos artesanales.

Es importante mencionar que en los últimos años muchos diseñadores han utilizado los textiles típicos de Guatemala específicamente los elaborados en Salcajá, para realizar prendas de vestir y que se han llevado a cabo diseños presentados en pasarelas de manera internacional, por lo que el implementar la tienda en línea puede abrir una brecha que permita poder exportar los cortes típicos de Salcajá.

Con esta opción el mercado se ampliaría y podría ser una fuente de ingresos efectiva generando así fuentes de empleo y comercio, dando a conocer los productos que se fabrican a nivel nacional y de igual forma de manera internacional.

1.3.2.1.2 DEFINIR EL CATÁLOGO DE PRODUCTOS

Se debe seleccionar una amplia variedad de productos textiles típicos de la región, incluyendo las telas o cortes típicos y otros artículos que se pueden elaborar como lo son morrales, bolsas o carteras, camisas, pantalones o pantalonetas, entre otros. También se puede incluir información sobre la técnica de producción empleada y la historia detrás de cada pieza, para hacerla más atractiva.

Este catálogo debe actualizarse frecuentemente debido a que los productores crean nuevos diseños y la aplicación de nuevos colores para las telas, además de contemplar que

hay consumidores que se enfocan en un diseño en particular por lo que se debe de tener el gusto de cada uno de los clientes.

También se debe enfocar en realizar diseños acordes para cada región del país, debido a que cada traje es distinto de una comunidad a otra, tanto en colores como dibujos que se utilizan en cada prenda, por ejemplo hay trajes de regiones que los colores son oscuros por lo general utilizar colores negros con detalles en blanco u otros colores, pero siempre dominando el negro, otras regiones que los dibujos que se estampan en el corte es distinto al que utilizan, recordando que los productores realizan diseños como liras, jarritas, aves entre otros pero que no en toda la región utilizan.

Debido a que se utilizara una plataforma que será de acceso a todo público el catálogo debe ser amplio para que no solo regiones cercanas adquieran los productos, sino que varios municipio o departamentos puedan ser clientes de los comerciantes y productores de Salcajá.

1.3.2.1.3 CREAR UNA PÁGINA WEB INTUITIVA Y ATRACTIVA

La página web debe ser fácil de navegar y contar con una buena presentación de los productos. Se recomienda contar con fotografías de alta calidad de cada uno de ellos para permitir al cliente apreciar los detalles y colores de los textiles.

Para poder ejecutar esta página se buscará ayuda de un diseñador gráfico y el apoyo de un ingeniero en sistemas que pueda desarrollar una página Web que permita tanto a los comerciantes como a los consumidores el poder utilizarla de manera adecuada, además de crear un diseño que sea agradable y atractivo para los clientes.

también se pueden utilizar las redes sociales debido a que el costo es menor y se puede llevar a cabo de manera inmediata para las necesidades que se tienen para poder vender los productos.

Es necesario el apoyo de una persona que este refrescando o dándole mantenimiento a la página para que esta esté actualizada y que sea monitoreada por la junta directiva de la Asociación, además de brindar informes sobre los resultados que se han estado generando sobre la página, además de poder brindar capacitaciones constantes para los productores y comerciantes para que ellos puedan ejecutar o utilizar las páginas web.

1.3.2.1.4 OFRECER PAGO SEGURO

Se debe contar con un sistema de pago seguro y confiable para garantizar la tranquilidad del cliente durante todo el proceso de compra.

Actualmente hay empresas de entrega de paquetería que ofrecen el servicio de pago contra entrega, el cual puede ser una alternativa que se puede utilizar, o bien utilizar las transacciones por medio de banca electrónica, la cual permite hacer transferencias electrónicas el cual cuando el pago se haya recibido poder enviar el producto.

Se debe contar con la responsabilidad de poder cumplir con la entrega de los productos debido a que si se tiene un error en el proceso puede generar la pérdida de los clientes, es por eso la importancia de poder tener un método de pago y entrega seguro.

Para este proceso se debe solicitar el apoyo de las entidades financieras que se encuentran en el Municipio, aunque actualmente se han realizado algunos procesos de venta en línea puede mejorarse y poder estandarizar este proceso.

En este proceso muchos de los productores y comerciantes cuentan con clientes establecidos los cuales han realizado negocios desde años anteriores por lo que el utilizar las ventas en línea pueden ayudar a la compra y venta de los productos.

Se debe aplicar un método de pago para compras que hagan del extranjero el cual garantice la compra del producto y evitar que los comerciantes y productores se vean afectados por la falta de pago o irregularidades que se pueden dar al momento de hacer una transacción.

1.3.2.1.5 IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

Es importante crear campañas publicitarias en redes sociales y Google AdWords, con el objetivo de aumentar la visibilidad de la tienda en línea y atraer a potenciales clientes. También se pueden crear descuentos especiales o lanzamientos exclusivos para impulsar las ventas y fidelizar a los clientes.

Con este marketing digital se puede llegar a muchos más clientes no solo en la región sino también en otros departamentos e incluso en el extranjero, el cual permitirá que muchos de los productores y comerciantes puedan conocer de los productos y poderlos comprar.

En la actualidad y con la evolución de la tecnología será de vital importancia el poder aprovechar todos los medios de comunicación que se tengan.

1.3.2.1.6 OFRECER ENVÍO A DOMICILIO

Es importante ofrecer la opción de envío a domicilio para brindar comodidad a los clientes y hacer que el proceso de compra sea más sencillo.

El proceso de entrega a domicilio es un servicio que ayuda a la eficiencia y comodidad de realizar las ventas en línea, dado a que son telas las que se comercializarían, son productos fáciles de transportar, dependiendo la cantidad a solicitar.

Se puede gestionar por medio de la Asociación de Productores y Comerciantes de Cortes y Textiles Típicos del Municipio de Salcajá, alianzas con empresas de paquetería o poder crear sus propios métodos de entrega, dándole trabajo a personas que puedan entregar los diferentes artículos que los consumidores compran por medio de la página Web.

En caso de entregas en el extranjero poder crear políticas para que se pueda desarrollar el proceso de manera adecuada y que sea factible tanto para el comerciante como para el consumidor.

1.3.2.1.7 ESTABLECER UNA POLÍTICA DE DEVOLUCIONES Y GARANTÍAS

Es fundamental contar con una política de devoluciones y garantías, permitiendo dar tranquilidad al cliente en caso de que no quede satisfecho con el producto.

Con estas estrategias se puede crear una exitosa tienda en línea de textiles típicos, ofreciendo a los clientes el acceso a productos artesanales de alta calidad y promoviendo la cultura de la región.

Además, el establecer estas políticas generara una confianza entre el consumidor y el vendedor, el cual permite que las ventas puedan ser garantizadas y que muchos más consumidores puedan confiar en las compras en línea, además generara confianza al momento de compras en el extranjero.

1.3.2.2 METAS A ALCANZAR

Con la creación de mercados en línea, permitirá a los comerciantes y productores poder vender sus productos sin la necesidad de tener un lugar físico en un mercado, además de poder tener más acceso a otros mercados y contar con nuevos clientes.

Se abre la brecha entre mercados ya que por medio de los comercios en línea se puede llegar a otro municipio e incluso a otros países que pueden demandar los productos que se realizan como lo son los Cortes Típicos.

Este es un proceso un poco más complejo por lo que puede que se ejecute a mediano plazo, además de poder buscar los medios y organizaciones que deseen apoyar el proyecto para beneficio de los productores y comerciantes del Municipio.

Muchos comerciantes actualmente promocionan sus productos en redes sociales como Facebook, WhatsApp, Instagram y Twitter, por lo que se puede decir que ya se está utilizando los mercados en línea, sin embargo, corren el riesgo de estafas o que creen cuentas falsas y perder los clientes con los que ya cuentan.

El comercio en línea es una alternativa que poco a poco debe implementarse debido a que con el avance de la tecnología se deben tomar iniciativas y riesgos para poder incurrir y aprovechar la tecnología que la mayoría de las personas cuentan y hacer herramientas de utilidad para poder generar ingresos.

La elaboración de los cortes típicos es una fuente de trabajo rentable por lo que al crear comercios en línea se pretende que la demanda de los productos aumente y con el aumento de la demanda se necesita mayor producción, por lo que se generan fuentes de

trabajo el cual genera mayores ingresos para el sustento de las familias y con ello aportar no solo al desarrollo de las familias, sino al desarrollo de un municipio.

1.3.2.3 RESULTADOS A ALCANZAR

1. Mejorar las ventas de los productos textiles típicos mediante la implementación de una tienda en línea.
2. La comercialización en línea permitirá llegar a un público más amplio y diversificado que abarca no solo a las personas que se encuentran en el área geográfica cercana, sino también a aquellos que se encuentran en otras regiones o países.
3. La propuesta de comercialización en línea busca promover y resaltar la cultura local al ofrecer productos textiles típicos que representan la identidad y la historia del Municipio.
4. La tienda en línea ofrecerá una experiencia de compra cómoda y sencilla para el usuario, con información detallada de los productos y la posibilidad de realizar pagos seguros en línea.
5. La propuesta de comercialización en línea ayudará a incrementar la visibilidad y reconocimiento de la marca de textiles típicos, lo que puede generar mayor interés y demanda en los productos.
6. Incrementar las ventas y promover la cultura local, se puede generar un impacto positivo en el desarrollo económico del Municipio, favoreciendo la producción y la comercialización de productos locales.

1.3.3 ALIANZAS ESTRATEGICAS CON ENTIDADES FINANCIERAS

Otra de las acciones a realizar por parte de la Asociación de Productores y Comerciantes de Textiles Típicos del Salcajá, es el buscar apoyo y alianzas con entidades financieras que se encuentran en el Municipio, iniciando con Cooperativa Salcajá.

Si bien existen programas financieros que apoyan a productores y comercio en general, estos solo están disponibles para ciertos sectores económicos, por lo que se busca un apoyo que permita integrar a todos los productores y comerciantes que se han visto afectados por la pandemia del Covid-19.

Con estas alianzas se permitirá que entidades financieras puedan crear programas que apoyen a los pequeños productores y empresarios creando un sistema de contingencia ante desastres naturales, que permitan otorgar beneficios o créditos con bajas tasas de interés y que permitan que los productores y comerciantes seguir operando y así generar liquidez para su empresa o negocio.

Es necesario resaltar que todos los productores y comerciantes de Cortes Típicos de Salcajá tienen en su mayoría invertido todo el capital para poder producir y comercializar los mismos por lo que se vieron afectadas sus fuentes de ingresos y su economía en general en el tiempo de pandemia, provocando el poder buscar otras fuentes de ingresos debido a que no contaban con lo necesario para seguir operando esto porque cuentan con un telar y es la única fuente de ingreso.

Existe un Decreto en las leyes de Guatemala que pueden ser una opción a utilizar por parte de los comerciantes y en este caso las entidades financieras, puede ser una

alternativa, aunque se desconoce puede generar incertidumbre entre comerciantes y productores.

El Decreto 51-2002 es conocido como Ley de Factoraje, siendo una operación financiera en la cual una empresa (el factor) adquiere las cuentas por cobrar de otra empresa (el cliente o cedente) a cambio de un pago anticipado, asumiendo así el riesgo de cobro de esas cuentas por cobrar. El factoraje es una alternativa para obtener liquidez inmediata sin tener que esperar los plazos de pago de los clientes.

El Factoraje puede ser una alternativa a utilizar sin embargo por no conocerse mucho sobre el tema puede que no sea del agrado de los comerciantes y productores por temor a perder a clientes o por los procedimientos que implique el realizar este trámite o proceso.

Pueden existir otros beneficios que las entidades financieras pueden brindar como programas de desarrollo empresarial o créditos inmediatos para productores textiles en los cuales no sean necesarios muchos requisitos y que sean de fácil acceso para los productores y comerciantes, en específico los pequeños productores o con los que cuentan como fuente de ingreso la elaboración de los cortes típicos.

Es necesario crear planes de contingencia y alternativas para poder seguir laborando debido a que en nuestro medio por el tipo de topografía se es propenso a terremotos, inundaciones y otros desastres naturales que pueden afectar el comercio local, en este caso la producción y comercialización de los cortes típicos.

Con la creación de la Asociación de Productores y Comerciantes de Textiles Típicos se pueden crear alianzas que permitan a los comerciantes poder contar con más

beneficios y que no se vea afectada su economía para poder seguir operando y poder contar con liquidez económica y contar con un sustento para su familia.

1.3.3.1 METAS A ALCANZAR

Al tener alianzas con entidades financieras se puede obtener beneficios que permitan a los productores seguir operando y poder recuperar poco a poco su capital y contar con liquidez económica, además de poder brindar otros beneficios que sean favorables para los productores y comerciantes, permitiéndoles un desarrollo empresarial.

Se espera que con estas alianzas los productores y comerciantes puedan contar con un apoyo incondicional en momentos difíciles no solo por la pandemia, sino por otros acontecimientos que se pueden suscitar de forma natural como inundaciones, terremotos, enfermedades, entre otros, que como se refleja con la pandemia del Covid-19 no se cuenta con un plan de contingencia y no se está preparado para estos siniestros que afectan a la humanidad y la economía.

Este proceso es un poco más complejo por lo que se debe contar con un tiempo prudente para poder ejecutar estas acciones esperando se pueda brindar apoyo para beneficio de todo un sector económico que es la fuente de ingreso del Municipio.

Se espera que con estas alianzas los comerciantes y productores puedan tener un mejor manejo de sus recursos y que el flujo de efectivo sea efectivo, contemplando mejoras en la industria y tener crecimientos paulatinos y que con ello permita mayor fuente de ingresos, mejores formas de invertir en el negocio de los cortes típicos y crear fuentes de empleo para más personas.

las alianzas estratégicas entre entidades financieras y los productores y comerciantes de cortes típicos representan una oportunidad para impulsar el crecimiento y desarrollo de las empresas textiles. Estas alianzas brindan acceso a financiamiento, fortalecen la gestión financiera, fomentan la diversificación y la competitividad, y promueven prácticas sostenibles. Es crucial que tanto las entidades financieras como las empresas textiles continúen fortaleciendo y mejorando estas alianzas, adaptándose a las necesidades cambiantes del mercado y trabajando en conjunto para el crecimiento sostenible del sector textil en el Municipio de Salcajá.

1.3.3.2 RESULTADOS A ALCANZAR

1. Promover la colaboración entre entidades financieras, productores y comerciantes de cortes típicos brinda a estas últimas un acceso más amplio a opciones de financiamiento, lo que les permite obtener capital de trabajo, invertir en maquinaria y tecnología, y mejorar su capacidad de producción.
2. Crear alianzas estratégicas proporcionan a los productores y comerciantes de cortes típicos acceso a servicios de asesoría financiera, lo que les ayuda a fortalecer su gestión financiera y a implementar mejores prácticas en cuanto a la administración de sus recursos económicos.
3. La colaboración con entidades financieras puede ayudar a las empresas textiles a diversificar su cartera de productos y a explorar nuevos mercados. Esto les brinda la oportunidad de adaptarse a las cambiantes preferencias de los consumidores y a las demandas del mercado.
4. Mediante las alianzas con entidades financieras, los productores y comerciantes de cortes típicos pueden mejorar su competitividad al acceder a recursos financieros para

invertir en innovación, investigación y desarrollo, y mejorar la calidad de sus productos. Esto les permite posicionarse de manera más sólida en el mercado nacional e internacional.

5. La colaboración con entidades financieras también puede ayudar a los productores y comerciantes a mitigar los riesgos asociados a la volatilidad de los precios de las materias primas, los tipos de cambio y la demanda del mercado. Las herramientas financieras ofrecidas por las entidades pueden ayudar a gestionar y reducir estos riesgos.
6. Las alianzas estratégicas con entidades financieras también pueden impulsar la adopción de prácticas sostenibles en la industria de los cortes típicos. Los incentivos financieros y los programas de apoyo pueden alentar a los productores y comerciantes a implementar medidas de responsabilidad social y ambiental, lo que contribuye a la sostenibilidad del sector a largo plazo.

1.4 RESULTADOS A ALCANZAR

1. Mejora de la visibilidad y reconocimiento de los cortes típicos de Salcajá a nivel nacional e internacional.
2. Incremento de las ventas y demanda de los cortes típicos, tanto en el mercado local como en los mercados internacionales.
3. Establecimiento de estándares de calidad para los cortes típicos, asegurando la autenticidad y la excelencia en el diseño y la fabricación.
4. Promoción de la diversidad cultural y el patrimonio de Salcajá a través de los trajes típicos.

5. Fomento del comercio justo y ético, asegurando que los productores reciban una remuneración adecuada y se respeten los derechos laborales.
6. Fortalecimiento de la colaboración y el intercambio de conocimientos entre los miembros de la asociación.
7. Participación en eventos, ferias y exposiciones para exhibir y promover los cortes típicos de Salcajá.
8. Aumento de las oportunidades de negocio y expansión de los mercados nacionales e internacionales para los productores y comerciantes de cortes típicos.
9. Mejora de las condiciones de trabajo y calidad de vida de los artesanos y productores involucrados en la industria de los cortes típicos.
10. Contribución al desarrollo sostenible de la producción y comercialización de los cortes típicos en Guatemala, generando empleo y fomentando la preservación de las tradiciones culturales.

1.5 CONCLUSIONES

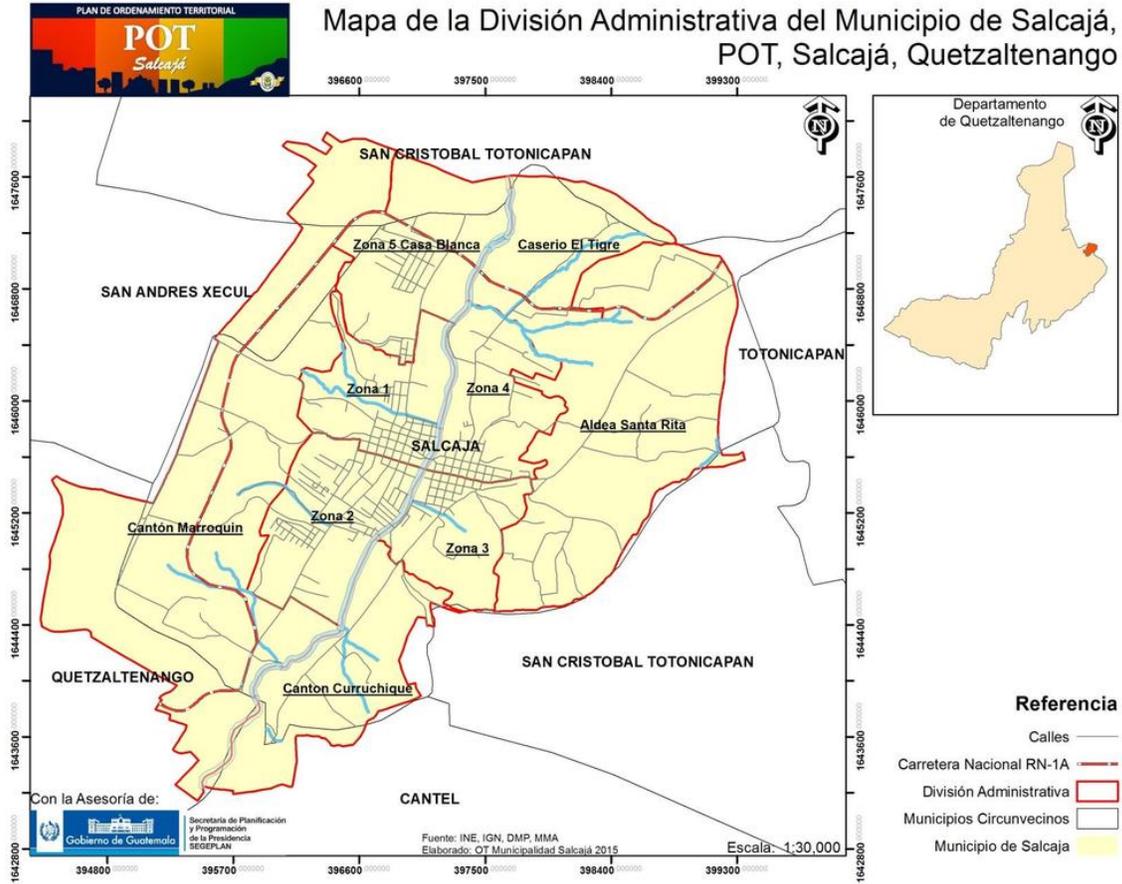
Luego de analizar la creación de una Asociación de Productores y Comerciantes de Textiles Típicos del Municipio de Salcajá, se han obtenido las siguientes conclusiones:

1. **Fortalecimiento del sector:** La creación de una asociación de productores y comerciantes de textiles típicos permitiría el fortalecimiento del sector, al unir a diferentes actores involucrados en la producción y comercialización de estos productos. Esto facilitaría la colaboración, el intercambio de conocimientos y la implementación de estrategias conjuntas para el crecimiento y desarrollo del sector.

2. **Promoción de la cultura:** Una asociación de este tipo tendría como objetivo principal promover y preservar la cultura guatemalteca a través de los cortes típicos. Al trabajar juntos, los productores y comerciantes podrían promover una mayor apreciación de la riqueza y diversidad cultural del país, tanto a nivel nacional como internacional.
3. **Establecimiento de estándares de calidad:** La asociación podría establecer estándares de calidad para los cortes típicos, asegurando que cumplan con los criterios de autenticidad, diseño y fabricación. Esto garantizaría la satisfacción de los clientes y la preservación de las tradiciones culturales.
4. **Fomento del comercio justo y ético:** La asociación podría promover prácticas comerciales justas y éticas entre sus miembros, incluyendo la remuneración adecuada a los productores y el respeto por los derechos laborales. Esto contribuiría a mejorar las condiciones de trabajo de los artesanos y a impulsar un comercio más equitativo.
5. **Promoción y apoyo mutuo:** La asociación brindaría una plataforma para la promoción conjunta de los trajes típicos y los productos relacionados. Además, los miembros de la asociación podrían compartir recursos, conocimientos y experiencias, lo que resultaría en un apoyo mutuo y en el fortalecimiento de todo el sector.
6. **Participación en eventos y ferias:** La asociación podría representar colectivamente a los productores y comerciantes en eventos, ferias y exposiciones tanto a nivel local, nacional como internacional. Esto permitiría una mayor visibilidad de los cortes típicos de Salcajá y abriría oportunidades para expandir los mercados y las redes de distribución.

En conclusión, la creación de una Asociación de Productores y Comerciantes de Textiles Típicos de Salcajá ofrecería numerosos beneficios, tales como el fortalecimiento del sector, la promoción cultural, el establecimiento de estándares de calidad, la promoción del comercio justo, el apoyo mutuo y la participación en eventos. La cooperación y colaboración entre los actores involucrados sería clave para el éxito de esta asociación y para el crecimiento sostenible del sector de los textiles típicos en Guatemala.

ANEXOS



Mapa de Salcajá, Municipalidad de Salcajá, Quetzaltenango.



Fotografía No 1: Investigación trabajo de campo.



Fotografía No 2: Investigación trabajo de campo.



Fotografía No 3: Investigación trabajo de campo.



Fotografía No 4: Investigación trabajo de campo.

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El Covid-19 y su incidencia en la economía de los comerciantes de textiles típicos en el Municipio de Salcajá, Quetzaltenango.”

Área: Administración.

Línea: Administración Financiera

Eje: Planeación Financiera.

1. 1. Planteamiento del Problema

A finales del año 2019 marcaría el ritmo comercial a nivel mundial, debido a que surgía una nueva enfermedad denominada SARS-COV2 o Covid-19 que a inicios del año 2020 se convertiría en pandemia, esto debido a la gran cantidad de contagios y su expansión por países de Asia y Europa, obligando a cerrar varios países debido a que era una enfermedad que estaba ocasionando muertes.

El 13 de Marzo Guatemala reportaba el primer caso de Covid-19, esto género que se tomaran medidas estrictas de bioseguridad, como el uso de mascarilla y la limitación de movilidad debido a que se empezaron a decretar toques de queda por lo regular en horarios de 17:00hrs. Y fines de semana.

Con el paso de las semanas los países del mundo empezaron a reportar cierres de ciudades e incluso de las fronteras, el transporte se vio afectado y el desplome en la economía de industrias como el petróleo y comercios en general, varias empresas cerraron sus puertas debido a la pandemia y muchas personas y familias perdieron su trabajo y fuentes de ingresos.

A mediados del mes de mayo el Municipio de Salcajá, reportaría el primer caso de Covid-19, con ello el virus se había expandido a varios municipios del país, obligando al cierre de centros comerciales, mercados y todo tipo de locomoción entre departamentos.

Estas medidas afectaron aún más la economía de las familias guatemaltecas. Para los salcajeños estas medidas provocaron que buscaran alternativas para poder distribuir sus productos debido a que la economía del municipio es a base de la comercialización de productos para la elaboración de textiles típicos, los textiles típicos y la agricultura, aparte de las remesas que ingresan gracias a los familiares que se encuentran en el extranjero.

La principal actividad económica que se vio afectada en el Municipio de Salcajá fue la producción textil, debido a que el proceso de producción inicia con la fabricación del hilo el cual la materia prima para realizar el mismo la gran mayoría proviene del extranjero, lo cual con el cierre de las fronteras era complicado el poder producir el hilo para realizar los textiles, luego el cierre de los mercados, esto afecto porque muchos productores solo cuentan como fuente de ingreso la venta de sus productos textiles, los cuales los llevan por lo regular al mercado para poderlo comercializar y por último la limitación del poder movilizarse de un municipio a otro el cual afecto no solo a pequeños productores sino también a todo tipo de comerciantes, los cuales se dirigían a las diferentes plazas de municipios circunvecinos para poder vender sus productos.

Es por ello que es necesario el poder identificar cuáles son los efectos que ha causado esta pandemia en la economía de los productores y comerciantes de textiles típicos en el Municipio de Salcajá y poder apoyar de una manera técnica para futuras acciones y que este estudio quede como referencia para poder implementar acciones de contingencia en la planificación administrativa y financiera debido a que nunca imaginamos el poder vivir una

circunstancia de carácter urgente y que afectara tanto a la población, además de apoyar no solo en la actividad económica del municipio de Salcajá sino para todos aquellos pequeños y medianos productores quienes son los que se ven afectados por estos desastres naturales.

a) Definición del Problema

La presente investigación se enfocara a responder las siguientes interrogantes:

- ¿Qué efectos genero la pandemia en la comercialización de textiles en el Municipio de Salcajá?
- ¿Qué acciones tomaron los comerciantes y productores de textiles para enfrentar la pandemia?
- ¿Qué alternativas utilizaron para enfrentar la pandemia?
- ¿Cómo se comercializaron los productos en el tiempo que estuvo limitado el acceso a los mercados?
- ¿Qué otras actividades económicas realizaron durante la pandemia?
- ¿Cómo sufragaron los costos y gastos de producción de los textiles típicos?
- ¿Cómo adquirieron la materia prima proveniente del extranjero para producir cada producto para la fabricación de textiles?

b) Delimitación del problema

La investigación se llevara a cabo en las siguientes delimitaciones:

- **Temporal:** La duración de investigación será de Enero a Junio de 2022. Así mismo tendrá una visión perspectiva.
- **Táctica:** El tema de investigación se desarrollara a partir de la temática de la técnica de Administración Financiera, específicamente en el área de la

Planificación Financiera, analizando el plan de contingencia para actuar en eventos o catástrofes naturales y que sean de beneficio para pequeñas y medianas empresas.

- **Espacial:** La investigación se realizará con los productores y comerciantes de productos textiles desde la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma Avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá del Departamento de Quetzaltenango.
- **Metodología:** Se realizara una investigación de carácter mixto (Cualitativa – Cuantitativa) en la cual se realizaran encuestas, previo a ello se le informara sobre el estudio que se estará realizando y la perspectiva que tiene para apoyar en la economía del Municipio de Salcajá, Quetzaltenango y que sirva de referencia dicho estudio para futuros eventos que pueden suscitar como lo es una pandemia o cualquier otro de carácter natural.

1. 2. Objetivos.

a) General

Evaluar los efectos económicos que ha ocasionado la pandemia del SARS-COV2 o Covid-19 en la producción y comercialización de textiles típicos en la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma Avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá, Quetzaltenango.

b) Específicos

- Identificar qué efectos ha ocasionado el Covid-19 en la comercialización y producción textil en el Municipio de Salcajá.
- Evaluar el plan de contingencia que utilizaron los productores de textiles típicos para enfrentar la pandemia del Covid-19.

- Analizar el impacto económico que ha generado la pandemia del Covid-19 hacia las pequeñas y medianas empresas.
- Determinar si los productores y comerciantes de textiles típicos tienen apoyo de autoridades locales o de entidades para poder enfrentar la pandemia del Covid-19.
- Identificar si las alternativas que utilizaron los productores y comerciantes de textiles típicos del Municipio de Salcajá fueron las adecuadas y si se pueden utilizar para futuros eventos o desastres naturales.

1. 3. Justificación

El Municipio de Salcajá que se encuentra ubicado a 190 km de la Ciudad Capital y a 10 km de la cabecera departamental de Quetzaltenango, es un municipio altamente comercial, debido a su ubicación geográfica, permite que varias personas de diferentes municipios y departamentos acudan a sus plazas y mercados para adquirir productos de consumo diario, vestimenta, entre otros.

La economía del municipio se basa en la agricultura, las remesas provenientes de los Estados Unidos y la venta de cortes típicos o textiles, entre los cuales están todo tipo de productos para la fabricación de textiles típicos.

El SARS-COV 2 o Covid-19 es una eventualidad que se puede denominar como catástrofe natural de la cual nadie estaba preparado y que no se imaginaba que ocurriría y afectara a gran magnitud la economía mundial, haciendo que la bolsa de valores, empresas y la economía de varios paises se desplomaran considerablemente afectando a todo el mundo.

En nuestro medio hay muchas personas que viven de los productos que fabrican y venden o de la reventa del día a día, debido a ciertos factores que no permiten que la mayoría de los guatemaltecos cuenten con ingresos suficientes para poder sufragar gastos básicos necesarios.

Salcajá no quedó exento del daño que ha ocasionado el Covid-19 y muchos de sus productores y comerciantes de textiles típicos han sido afectados debido a las medidas que se tomaron como el cierre temporal de los mercados, la libre locomoción entre departamentos y las restricciones de horario para movilizarse, el cual afecta considerablemente porque todos los productos que se comercializan es por medio de los mercados locales y días de plaza no solo en el municipio sino también en departamentos vecinos.

Muchos de los productores de textiles son independientes y la producción de estos es su única fuente de ingresos por lo que es necesario el poder vender cada uno de los productos que fabrican, debido a que cuentan con capital invertido en cada uno de los procesos que conlleva la fabricación de un corte típico.

Debido a la situación económica que atraviesa el país, la falta de oportunidades, la competencia de comercios y ahora la pandemia del Covid-19, han generado que el producir un producto sea difícil y la recuperación del capital invertido sea más complicado, pudiendo generar pérdidas económicas e incluso el cierre de sus negocios.

Es por ello la importancia de esta investigación para poder identificar los daños que ha causado la pandemia del Covid-19 y las acciones que han tomado los comerciantes y productores de cortes típicos del Municipio de Salcajá para enfrentar esta pandemia y poder seguir produciendo y vendiendo sus productos.

Como administrador de empresas se pretende poder apoyar a mejorar cada una de las acciones que se tomaron para enfrentar el Covid-19, realizando planificaciones de contingencia que apoyen en ocasiones futuras en las que se vea afectada la economía de los productores y de la misma manera poder apoyar con acciones técnicas que permitan empezar a mejorar y poder recuperar su capital para poder seguir produciendo cada uno de sus productos.

1. 4. Hipótesis.

La pandemia del SARS-COV2 genera que varios productores y comerciantes de textiles típicos de la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma Avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá, del departamento de Quetzaltenango, no tengan liquidez económica para poder seguir laborando la producción y comercialización de sus productos.

El Covid-19 afecto la economía de los productores de textiles típicos debido a las medidas sanitarias adoptadas por el Gobierno Central, generando pérdidas económicas y falta de recursos para seguir laborando.

CONCEPTOS	VARIABLE	INDICES	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none"> • Pandemias • Desastres naturales • El Covid-19 • Efectos del Covid-19 en la economía mundial. • Riesgos que corren las medianas y pequeñas empresas ante una pandemia. 	<p>Pandemia SARS COV2.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de SARS-COV2. • Definición de Coronavirus. • Tipos de Coronavirus • Covid-19. • Covid-19 en Guatemala. 	<p>Daños del Covid-19 en la economía mundial.</p> <p>Efectos del Covid-19 en pequeñas y medianas empresas.</p> <p>Recesión económica en el año 2020 a causa del Covid-19</p> <p>La producción textil y el Covid-19.</p> <p>Riesgos de la producción de</p>

			textiles ante la pandemia del Covid-19.
--	--	--	---

CONCEPTOS	VARIABLE	INDICES	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Utilidades • Comercio textil de trajes típicos. • Liquidez económica 	<p>Liquidez económica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos de Rentabilidad. • Conceptos de Utilidad. • Definición de los textiles de trajes típicos. • Oferta y demanda de los textiles de Salcajá. • Producción Textil en Salcajá. • Procedimientos de la elaboración Textil. 	<p>Tiempo de Producción.</p> <p>Canales de distribución.</p> <p>Recuperación del capital.</p> <p>Alternativas para una rentabilidad a corto plazo.</p>

		<ul style="list-style-type: none"> Planificación de contingencia en la producción textil. 	<p>Planes de contingencia ante una pandemia o desastre natural.</p> <p>Plan de contingencia en la producción textil en mediana y pequeña empresa.</p>
--	--	--	---

1. 5. FICHA TÉCNICA METÓDICA DE INVESTIGACIÓN

DATOS DE IDENTIFICACIÓN	ACCIONES
Clase de Estudio	No experimental
Tipo	Transaccional
Sub-Tipo	Correlacional

<p style="text-align: center;">Ubicación de Metódica</p>	<p>Investigación Social:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizando diferentes procedimientos aplicando la comprobación de Hipótesis. • Se utilizará la estadística aplicada a las Ciencias Sociales, para dar una explicación del fenómeno a investigar. • Se evaluará la problemática de la Pandemia SARS COV2 en la producción textil. • Se analizará el efecto del Covid-19 en la liquidez económica de la producción y comercialización textil del Municipio de Salcajá
<p style="text-align: center;">Métodos Particulares</p>	<p>Se realizarán los procesos de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inducción: Se recopilaran datos de los productores y su forma de trabajo, además identificar si se cuenta con un plan de contingencia ante desastres naturales • Transductivo – Analogía: Se brindara información sobre que es un plan de contingencia y el beneficio que se tiene ante problemáticas naturales o desastres naturales. • Deducción: Con base a lo anterior determinar si es viable el que los productores y comerciantes de textiles de Salcajá puedan utilizar un plan de contingencia como beneficio para

	<p>mejorar su economía y a su vez contar con liquidez dentro de su empresa o negocio ante desastres naturales.</p>
<p>Técnicas</p>	<p>Análisis de Documentos.</p> <p>Observación.</p> <p>Encuesta.</p> <p>Entrevista.</p>
<p>Procedimientos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Documentos: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se procederá a revisar las fuentes bibliográficas y elaborar fichas de citas textuales, empleando paráfrasis, resúmenes y comentarios sobre el Covid-19 y aspectos de la producción textil en Salcajá. • Observación: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se observarán el modo y proceso de producción de los textiles en Salcajá y del capital invertido para el mismo. ✓ Se identificará el proceso de comercialización como los canales de distribución del producto y la forma de convenio de pago entre productor y distribuidor o consumidor final. • Encuesta: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Para determinar la muestra del estudio, se utilizara una muestra aleatoria simple, realizando una encuesta única y

	<p>exclusivamente a productores y comerciantes de textiles en Salcajá.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tabulación: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se utilizará el programa electrónico de Microsoft Excel para tabular la información de la encuesta.
<p style="text-align: center;">Formas, Instrumentos y Herramientas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Formas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Para elaborar el informe final se hará uso de Citas Textuales, Cuadros de Resumen y Gráficos Estadísticos intercalados estratégicamente dentro del texto. ✓ El estudio se presentará en un discurso técnico de seis capítulos. • Instrumentos. Se elaborarán: <ul style="list-style-type: none"> ✓ 1 Boleta de Encuesta. • Herramientas. Se implementará: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gráficas de Pie para facilitar la interpretación y explicación del fenómeno. ✓ Fichas para citas textuales. ✓ Fichas de observación de campo. ✓ Fichas bibliográficas. ✓ Fichas de resumen.

1. 6. PRESUPUESTO

PRESUPUESTO DE INVESTIGACIÓN			
	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Recursos Humanos:			
Asesor	1	Q. 0	Q.0
Investigadores	1	Q. 1,000.00	Q. 6,000.00
		Sub-Total	Q. 6,000.00
Equipo:			
Computadora	1	Q.4,000.00	Q. 4,000.00
Memorias USB 4Gb	1	Q35.00	Q. 35.00
Impresora	1	Q300.00	Q.300.00
		Sub-Total	Q. 4,335.00
Papelería y Útiles			
Cd's	10	Q.3.00	Q.30.00
Tinta para impresora	4	Q.75.00	Q. 300.00

Papel Bond	500	Q.50.00	Q. 50.00
Folders	10	Q1.00	Q. 10.00
		Sub-Total	Q. 390.00
Servicios			
Transporte Extra Urbano	30	Q.5.00	Q.150.00
Transporte Urbano	30	Q1.25	Q. 37.50
Servicio de Internet	6	Q100.00	Q. 1000.00
		Sub-Total	Q. 1187.50
Material Bibliográfico			
Libros	5	Q.300.00	Q. 600.00
		Sub-Total	Q. 600.00
Impresión de Tesis	10	Q.100.00	Q.1000.00
		Sub- Total	Q. 1000.00
TOTAL			Q. 12,912.50

1. 7. DEFINICIÓN DE LA MUESTRA.

Para obtener la muestra de la población que será objeto de análisis se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * p * q}{\left[\frac{E}{Z}\right]^2 (N - 1) + p * q}$$

Dónde: se tomará como referencia la población desde la 0 avenida y 0 calle hasta la 7ma avenida y 4ta calle de la zona 1 del Municipio de Salcajá, Quetzaltenango, utilizando los datos proporcionados por el Registro Nacional de las Personas según datos registrados hasta el año 2021 y con base a la muestra, determinar el porcentaje de la población encuestada que se dedique a la producción textil.

$$N = 500$$

$$n = ?$$

$$p = 50\%$$

$$q = 50 \%$$

$$E = (10 \%)$$

$$Z = 2$$

$$n = \frac{N * p * q}{\left[\frac{E}{Z}\right]^2 (N - 1) + p * q}$$

$$n = \frac{500 * 0.5 * 0.5}{\left[\frac{0.1}{2}\right]^2 (500 - 1) + 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{500 * 0.25}{[0.05]^2 (499) + 0.25}$$

$$n = \frac{125}{(0.0025) (499) + 0.25}$$

$$n = \frac{125}{1.4975}$$

$$n = 83.47$$

El número de encuestas a realizar es de 84 que es el dato que representa la muestra.

INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
División de Ciencias Económicas
Carrera de Administración de Empresas**



Boleta de Encuesta Para Productores

Instrucciones: La presente boleta es un instrumento de investigación, la cual tiene como fin primordial recolectar datos relevantes que apoyen al estudio sobre el proceso de producción de textiles típicos e identificar algunas de las necesidades y riesgos a los que se enfrentan los productores a causa de la pandemia del Covid-19. La información recopilada es confidencial y tiene fines estrictamente académicos.

A continuación se realizarán una serie de preguntas sobre el proceso de producción textil y los medios que se utilizan para la adquisición de materia prima, la venta y distribución de sus productos.

1. Usted es productor directo o le produce o trabaja para otra persona?

Productor Directo Produce para otra persona Trabaja para otra persona

2. Las herramientas con las que cuenta para trabajar so propias o de la persona para la que trabaja?

Son propias Son de la persona para quien trabaja Son alquiladas.

3. Donde adquiere la materia prima para trabajar?

Proveedor Tienda Produce su propia materia prima

4. Sus productos los vende directamente a consumidores o le entrega sus productos a un comerciante?

Vendedor Directo

Vende a comerciantes.

5. Si es trabajador o si tiene trabajadores el pago lo hace por producto terminado o es un salario fijo?

Pago por producto terminado

Salario Fijo

6. Cuando usted vende sus productos el pago es en efectivo o brinda crédito?

Pago en efectivo

Brinda Crédito

Otro

Si es otro favor especifique: _____

7. Se vio afectado por la pandemia del Covid 19?

Sí

No

8. Estaba preparado para enfrentar la pandemia del Covid 19?

Sí

No

9. Se dedicó a otras actividades para poder obtener ingresos durante la pandemia?

Si

No

10. Cuenta con otra fuente de ingresos?

Si

No

11. Que acciones opto para seguir operando y sufragar sus gastos?

12. Debido a las medidas de bioseguridad que estableció el Gobierno Central, ¿Qué acciones tomo usted para poder vender sus productos?

13. Recibió apoyo de parte de la Municipalidad o de alguna entidad para poder seguir laborando y adquirir ingresos?

Si

No

14. Actualmente ha mejorado la situación económica o se han recuperado de la crisis económica que genero el Covid 19?

Si

No

15. Estaría de acuerdo que por medio de la Municipalidad y otras entidades se puedan hacer actividades que permitan poder vender y dar a conocer sus productos?

Si

No

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
División de Ciencias Económicas
Carrera de Administración de Empresas**



Boleta de Encuesta Para Comerciantes

Instrucciones: La presente boleta es un instrumento de investigación, la cual tiene como fin primordial recolectar datos relevantes que apoyen al estudio sobre el proceso de producción de textiles típicos e identificar algunas de las necesidades y riesgos a los que se enfrentan los productores a causa de la pandemia del Covid-19. La información recopilada es confidencial y tiene fines estrictamente académicos.

A continuación se realizarán una serie de preguntas sobre el proceso de producción textil y los medios que se utilizan para la adquisición de materia prima, la venta y distribución de sus productos.

1. Usted le proveen de productos personas específicas o le proveen diferentes personas?

Personas específicas

Diferentes Personas

2. Los productos usted los vende en el mercado local o visita diferentes mercados?

Mercado Local

Diferentes Mercados

3. Cuando adquiere el producto el pago lo hace en efectivo o solicita un plazo para hacer efectivo el pago?

Paga en efectivo

Solicita un Plazo

Ambos.

4. Cuando usted vende sus productos el pago es en efectivo o brinda crédito?

Pago en efectivo

Brinda Crédito

Otro

Si es otro favor especifique: _____

5. Se vio afectado por la pandemia del Covid 19?

Sí

No

6. Estaba preparado para enfrentar la pandemia del Covid 19?

Sí

No

7. Se dedicó a otras actividades para poder obtener ingresos durante la pandemia?

Si

No

8. Cuenta con otra fuente de ingresos?

Si

No

9. Que acciones opto para seguir operando y sufragar sus gastos?

10. Debido a las medidas de bioseguridad que estableció el Gobierno Central, ¿Qué acciones tomo usted para poder vender sus productos?

11. Recibió apoyo de parte de la Municipalidad o de alguna entidad para poder seguir laborando y adquirir ingresos?

Si

No

12. Actualmente ha mejorado la situación económica o se han recuperado de la crisis económica que genero el Covid 19?

Si

No

13. Estaría de acuerdo que por medio de la Municipalidad y otras entidades se puedan hacer actividades que permitan poder vender y dar a conocer sus productos?

Si

No