



UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE

URACCAN

Monografía

Importación de Ropa Usada y su Impacto en la Economía Familiar de
las Microempresarias del Mercado Bruno Gabriel

Para optar el Título de Licenciado en Administración de Empresas con Mención en
Comercio Internacional

Autores:

Br. Kaleb Jhonatan Arthurs Espinoza

Br. Yader Jafet Arthurs Espinoza

Tutor:

PhD. Otilio Reyes Blanco

Bilwi/Puerto Cabezas/ RACCN

Julio, 2021

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE

URACCAN

Monografía

Importación de Ropa Usada y su Impacto en la Economía Familiar de
las Microempresarias del Mercado Bruno Gabriel

Para optar el Título de Licenciado en Administración de Empresas con Mención en
Comercio Internacional

Autores:

Br. Kaleb Jhonatan Arthurs Espinoza

Br. Yader Jafet Arthurs Espinoza

Tutor:

PhD. Otilio Reyes Blanco

Bilwi/ Puerto Cabezas/RACCN

Julio, 2021

DEDICATORIA

Dedicamos esta monografía a Dios todopoderoso, por darnos la vida a través de mis amados padres quienes con mucho cariño, amor y ejemplo han hecho de mí una persona con valores.

A los docentes de URACCAN que en este andar por la vida, influyeron con sus lecciones y experiencias en formarnos como una persona de bien y prepararnos para los retos que pone la vida, a todos y cada uno de ellos les dedicamos nuestra monografía.

A las autoridades de URACCAN nos abrieron las puertas de la universidad para poder llevar a cabo nuestros estudios.

A nuestros familiares que apreciamos y queremos mucho y que nos apoyaron incondicionalmente en este caminar

También se lo dedicamos a todas las personas que quieran y tengan la voluntad y el deseo de aprender, sin importar la edad, lo importante es ser alguien en la vida y demostrar que tenemos capacidad de investigar.

Br. Kaleb Jhonatan Arthurs Espinoza Br. Yader Jafet Arthurs Espinoza

AGRADECIMIENTOS

A DIOS, Todopoderoso por estar conmigo en cada paso de nuestras vidas, por iluminar nuestras mentes y por habernos puesto en el camino a aquellas personas que han sido soportes y compañías durante todo el periodo de estudio e investigación monográfica.

A los profesores de la universidad URACCAN, por su paciencia, apoyo incondicional, brindarnos conocimientos valiosos y guiarnos por el sendero de la investigación científica.

A la universidad URACCAN por formarnos como profesional competitivos y comprometidos con nuestra Autonomía Regional de la Costa Caribe y la sociedad.

A todas aquellas personas que nos brindaron su apoyo y ayuda incondicional para el desarrollo de la presente investigación.

A mi Tutor Otilio Reyes Blanco. PhD, por su delicadeza de guiarnos con sus conocimientos en la elaboración de esta monografía.

Br. Kaleb Jhonatan Arthurs Espinoza Br. Yader Jafet Arthurs Espinoza

Índice General

DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTOS	5
RESUMEN	7
I. INTRODUCCIÒN	1
II. OBJETIVOS	4
III. MARCO TEÒRICO	5
IV. METODOLOGÌA	12
V. RESULTADO Y DISCUSIÒN	23
VI. CONCLUSIONES	31
VII. RECOMENDACIONES	32
VIII. LISTA DE REFERNCIAS	33

RESUMEN

El presente trabajo investigativo se realizó en el mercado Bruno Gabriel de la ciudad de, Bilwi municipio de Puerto Cabezas con el propósito de analizar los factores que influyen en la comercialización de ropa de segunda mano importada y su impacto en la economía familiar de las microempresarias, del mercado Bruno Gabriel, enero-junio, 2020.

El estudio es cuantitativo con elementos cualitativos, descriptivo, retrospectivo, de corte transversal y para la recopilación de información se aplicaron guías de entrevistas semiestructuradas como único instrumento a propietarios de casas importadoras (Quality y Vestex) que ofertan pacas de ropa usada importadas y a microempresarias del mercado Bruno Gabriel .

Basado en el análisis de los resultados obtenidos, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Los factores que influyen en la comercialización de ropa de segunda mano importada por las casas importadoras (Quality y Vestex) y las microempresarias del mercado Bruno Gabriel son: económicos, sociales, culturales, preferencias personales y que se relacionan con el poder adquisitivo de los clientes, la sensibilidad del precio, ya que las prendas de vestir tienen un precio asequible según capacidad y alcance del presupuesto del cliente y esto hace que se mantenga la demanda.
2. La comercialización de ropa usada, es una actividad que genera beneficios económicos y sociales y tiene un impacto positivo en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel, porque tienen un ingreso económico fijo que les posibilita satisfacer las necesidades básicas de sus familias.
3. La oferta y demanda se encuentran en equilibrio, ya que la oferta mensual es de 25 pacas cada una de 100 piezas y la demanda es igual, aunque cada microempresaria mantiene un stop de ropas al detalle y a la vista de cliente.

4. La relación costos -beneficios son bien atractivos, pero varía según el tipo de paca, el precio y la calidad, por lo que los beneficios al detalle oscilan entre C\$ 13.00 a 7.60 córdobas y lo que mayores beneficios genera y lo que más se vende, es la paca de vestidos largos y cortos.

I. INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Bilwi existen tres mercados que ofertan variedades de productos, siendo uno de estos el mercado, “Bruno Gabriel” en donde se encuentran microempresarias que comercializan ropas de segunda a mano importada a la población de Bilwi, como una alternativa de vestir, que no sería simplemente por la oferta abundante de la mercancía en el mercado, sino más bien porque las personas buscan oportunidades de adquirir más prendas de vestir con la misma porción del ingreso que disponen, ya sea planeada o fortuitamente y debido a que las prendas de vestir nuevas son más caras, la escasez de ingresos económicos, pobreza en general de la población, la competencia desleal, incremento sustancial en los costos de compra y venta del producto, la devaluación de la moneda, desconfianza, porque es difícil distinguir entre prenda de primera calidad e inferior y la necesidad del vestuario para la población que vive bajo diferentes grados de pobreza que ha encontrado un paliativo en el consumo de ropa usada o de segunda mano en el mercado antes mencionado.

Brooks, A. (2000). En su libro, Relevancia global del comercio de ropa de segunda mano en los países del África subsahariana, *afirma* que, aunque el comercio de ropa de segunda mano ofrece empleos a algunos, por ejemplo los que se dedican al negocio callejero informal, también socava la industria textil local en muchos países del mundo.

Un estudio publicado por Oxfam (2005), concluyó que a pesar del daño a la producción textil en África subsahariana, la importación de ropa de segunda mano, en general, había ayudado a la región, porque además de ofrecer a las comunidades pobres un abastecimiento barato de ropa, el comercio también ofrece un sustento a cientos de miles de personas, dice la organización.

La situación de escasez de ingreso que sufre el círculo familiar provoca entonces el efecto sustitución de la mercancía de ropa nueva por la ropa de segunda mano, ya que el consumidor paga un precio menor al previsto, porque los bienes le

parecen perfectamente sustitutos, aunque en esencia no lo sean y gracias a esto, el mercado de la ropa de segunda mano se ha expandido mundialmente y se ha convertido en una alternativa de moda, que hoy en día es una tendencia en ascenso

La comercialización de ropas de segunda mano por microempresarias en el mercado Bruno Gabriel está caracterizada mayormente por las modalidades de venta directa y se evidencia una competencia entre micros y pequeñas empresarias informales, así como la competencia que representan las importaciones de prendas usadas en la ciudad de Bilwi por las importadoras antes mencionadas.

Se puede razonar que la mayoría de la población se beneficia de la importación de prendas de vestir usadas a precios relativamente bajos y que se encuentran disponibles en los mercados de Bilwi, sin embargo, este mismo fenómeno podría contribuir al desplazamiento de la producción para el mercado doméstico o local, debido a la abundancia de ropa de segunda mano, lo que puede provocar un decremento en la producción interna de prendas de vestir nueva, afectando negativamente la generación de fuentes de trabajo y a las microempresarias que se dedican a la elaboración de vestuarios en la ciudad de Bilwi.

Se espera que los resultados de la presente investigación puedan servir como sustento para el contraste empírico de la teoría con la realidad y de referencia a los estudiantes de la Universidad URACCAN, e investigadores interesados en el tema.

En lo social, los resultados, podrán servir como insumos para la formulación de políticas socioeconómicas con el fin de mejorar el sector manufacturero de prendas de vestir local y nacional, puesto que al conocer la dimensión del desplazamiento de esta actividad debida a la importación de ropa de segunda mano fabricada en países extranjeros, se podrían implementar mecanismos de

protección para este sector que genera ingresos económicos y una importante cantidad de puestos de trabajo en el país y la región.

El estudio es cuantitativo, con elementos cualitativos, descriptivo, retrospectivo, de corte transversal y para el desarrollo de la investigación se formularon y aplicaron guías de entrevistas semi-estructuradas a microempresarias del mercado Bruno Gabriel y a los importadores de ropa de segunda mano (Quality y Vestex) vía online con el fin de recopilar información confiable y de primera mano para el análisis y discusión de resultados basados en los objetivos específicos formulados a la luz de la teorías descritas en la presente investigación.

Por tal razón, el objetivo fundamental de la presente investigación, consiste en describir, explicar, valorar y analizar los factores que influyen en la importación de ropa de segunda mano importada y su impacto en la economía familiar de las microempresarias (os), del mercado Bruno Gabriel

II. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

- Valorar los factores que influyen en la comercialización de ropa de segunda mano importada y su impacto en la economía familiar de las microempresarias, del mercado Bruno Gabriel de la Ciudad de Bilwi, enero-junio, 2020.

2.2. Objetivos específicos

- Describir los factores que influyen en la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.
- Identificar la oferta y demanda de la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.
- Analizar costos-beneficios de la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.

III. MARCO TEÒRICO

3.1. Generalidades

De acuerdo a lo que establece la norma internacional y nacional, por prendas usada o de segunda mano, se entiende a las mercancías o artículos utilizables como se presentan y que se encuentren a granel, en vagones, o bien en balas, sacos (bolsas) o acondicionamientos similares, comprendiendo artículos de materias textiles, prendas y complementos de vestir de uso personal de cualquier otro material confeccionado, siempre que presenten señales de uso después de su elaboración o fabricación.

3.2. Factores

De acuerdo con Greco, O. (1999), señala que son los elementos básicos que intervienen en el proceso de producción y son las causas o condiciones del cambio. Los factores son diversos, por lo tanto se clasifican a su vez en factores económicos, sociales, culturales, ambientales.

Este mismo autor explica que los factores se pueden clasificar en:

- **Factores económicos:** Es el poder de compra y el patrón de gastos de los consumidores.
- **Factores sociales:** Determina el comportamiento del consumidor, para la adquisición de un producto y que afectan los elementos de los sistemas políticos, económicos y culturales del entorno.
- **Factores culturales:** Conjunto de condiciones o aspectos culturales presentes en el proceso de desarrollo cultural de los individuos, grupos, colectivos, comunidades, naciones, países, que influyen positiva o negativamente en el desarrollo cultural.
- **Factores Internacionales:** Es el marketing aplicado a otras culturas o a diferentes realidades ajenas a nuestro entorno, y por lo tanto debe tener en cuenta múltiples factores en el desarrollo e introducción de productos.

3.3. Importación

Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que pudieran haberse generado y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. (Comercio y Aduanas de Nicaragua, 2012).

3.3.1. Proceso general importación

La importación definitiva es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías extranjeras al territorio nacional para su libre disponibilidad luego de la nacionalización, es decir, después del pago de los derechos correspondientes y del cumplimiento de las debidas formalidades.

3.4. Importar

Es la compra de bienes tangibles y servicios que provienen de empresas extranjeras, enajenándolos libre de impuestos en nuestro territorio. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales, a fin de introducir en un país mercancías, servicios o capitales de otra procedencia.(Diccionario de Contabilidad y Finanzas, 1999).

Comercio y Aduanas de Nicaragua,(2012). Requisitos para importar:

- **Licencia de importador:** Permite al Banco Central de Nicaragua llevar un control de las empresas que utilizan divisas en sus transacciones.
- **Poder o autorización del Agente Aduanero:** es la autorización que da el importador al mismo para que realice los trámites en su sustitución.
- **Registro Único del Contribuyente RUC:** Es un código que lo poseen tanto las personas naturales como las jurídicas.
- **Solvencia fiscal:** Es un documento que otorga la Dirección General de Ingresos para certificar que la empresa o persona no está en demora con relación al pago de los impuestos en la renta.

- **Constancia de retención del IVA:** Es un documento en el que se indica que la empresa es recaudador del IVA.
- **Factura:** Es el documento que indica los pormenores de la transacción comercial entre el importador y el proveedor extranjero, sirve para la elaboración de la póliza de importación.
- **Carta porte:** Es el documento que manifiesta la relación del transportista en la transacción.
- **Póliza de importación:** Es un consolidado de la información requerida, aquí se plasma el arancel, el gravamen, valor aduanero y la liquidación de los impuestos.

3.5. Oferta y Demanda

Samuelson y Nordhaus. (1999), describen el modelo de la oferta y demanda como la interacción en el comercio de un determinado bien, en relación con el valor y las ventas de dicho bien.

3.5.1. Oferta

Rosenberg, M. (1996), define la oferta como la cantidad de bienes y servicios disponibles en un mercado a un determinado precio y en ciertas condiciones, o bien, precio por el que una persona está dispuesta a vender o comprar un determinado producto, por tanto la oferta es la cantidad que está dispuesta a ofrecer un productor, si pudiera vender toda su producción y el propósito que se persigue es determinar o medir las cantidades y condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

Kottler y Armstrong (2003), describen que la oferta puede clasificarse de acuerdo con el control que productores tienen con relación al mercado y son:

- **Oferta de mercado libre:** Es aquella en la que existe gran número de compradores y vendedores y el producto está tipificado, de tal manera que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio al consumidor.

- **Oferta oligopólica** : Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por unos cuantos productores
- **Oferta monopolica**: Es aquella en la que existe un solo productor del bien o servicio y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad.

3.5.2. Demanda

Krugman, Wells y Olney (2008), definen la demanda como un bien o servicio que desea comprar a un precio determinado a un momento concreto.

Los mismos autores plantean que la demanda se clasifica en:

- **Demanda elástica**: Situación en la que la elasticidad-precio de la demanda es superior a 1 en valor absoluto. Significa que la variación porcentual de la cantidad demandada es mayor que la variación porcentual del precio.
- **Demanda inelástica**: Situación en la que la elasticidad-precio de la demanda es menor que 1 en valor absoluto. En este caso, cuando baja el precio, disminuye el ingreso total y cuando sube el precio, aumenta el ingreso total. La demanda perfectamente inelástica significa que no varía la cantidad demandada cuando el precio sube o baja.
- **Demanda de mercado**: Refleja las preferencias del conjunto de individuos o unidades consumidoras respecto a un determinado bien o servicio. La demanda de mercado se obtiene de agregar para cada precio las cantidades requeridas que cada una de las unidades consumidoras determinaría.

3.6. Economía Familiar

Según Samuelson, (1956) y Becker, (1981), la economía familiar es entendida como una microeconomía que se debe distribuir adecuadamente, evitando el sobreendeudamiento, aumentando la capacidad de ahorro del individuo y para ello

deben existir normas internas que la rijan, abogando por un consumo responsable en el hogar, atendiendo a las realidades existentes según necesidades y la organización FACUA (2013). Define la economía familiar como una microeconomía que se debe distribuir adecuadamente, evitando el sobreendeudamiento y aumentando la capacidad de ahorro del individuo. Para ello deben existir normas internas que la rijan, abogando por un consumo responsable en el hogar, atendiendo a las realidades existentes y tiene por objeto una adecuada gestión de los ingresos y los gastos del núcleo familiar haciendo una correcta distribución de los primeros, permitiendo así la satisfacción de sus necesidades materiales, atendiendo aspectos fundamentales de su desarrollo, como la alimentación, la ropa o la vivienda.

3.7. Microempresarias

Greco, O. (1999), define que son organizaciones informales de mujeres dedicadas a la autogeneración de empleos que cuentan con una estructura rígida, no exigen grandes inversiones de capital y se pueden adaptar fácilmente a las tendencias y necesidades del mercado.

3.8. Mercado

Según Greco, O. (1999), términos económicos, define qué mercado es el ámbito donde se encuentra demandantes interesados en adquirir, lo que los oferentes desean vender. En una economía como las occidentales la mayoría de las decisiones económicas se toma en los mercados, siendo estos espacios un mecanismo por medio de las cuáles compradores y vendedores se reúnen para comercializar y fijar los precios de una variedad de productos.

3.9. Costos

Kotler (1998) y Greco (1999), describen el costo como el valor fijado de producto de acuerdo a los costos incurridos para producir un bien o servicio y que también es el valor que se entrega por adquirir un bien o servicio a un precio determinado.

Estos autores manifiestan que los costos se pueden clasificar en:

- **Costos Fijos**

Son también llamados costos generales o irre recuperables y están formados por conceptos como el pago establecido del arrendamiento del edificio, equipos, intereses, sueldos de los trabajadores fijos y este último deben pagarse incluso cuando la empresa no produzca y no afecta la variación de la producción y Según Samuelson, P. (1999), es el gasto monetario total en se incurren aunque no se produzcas nada, no resulta afectados por las variaciones de la cantidad de producción.

- **Costos Variables**

Refiere que son los costos que varían en relación directa con el volumen de producción o ventas y su magnitud cambia en relación directa con el grado de actividad de la empresa.

- **Costos Totales**

Representa el gasto monetario total mínimo necesario para obtener cada nivel de producción y la suma de los costos fijos variables y semi-variables de producción de un bien o servicio.

3.10. Beneficios

En el diccionario Larousse. (2000), se describe que beneficio es todo aquello que pueda generar utilidades en una empresa, como la ganancia, utilidad, rendimiento o provecho que se obtiene mediante la deferencia entre los ingresos derivados de las ventas y el coste total de oportunidad de los recursos utilizados para producir los bienes y Valleta, (1999) en el sentido empresarial o contable, define beneficios como el exceso del ingreso por encima de todos los costes contractuales y que puede clasificarse en:

❖ **Beneficios Sociales**

Se dice que son todas aquellas prestaciones otorgadas voluntariamente por el empleador, pero también el grado de satisfacción al adquirir un producto o servicio a un precio determinado.

❖ **Beneficios Económicos**

Es la ganancia que obtiene el actor de un proceso económico y que se calcula como los ingresos totales menos costes totales de producción, distribución y comercialización.

▪ **Relación Costos/Beneficios**

Fisher; L. (1996), indica que es la razón del retorno en dinero obtenido por cada unidad monetaria invertida. Esta relación se calcula dividiendo el ingreso bruto entre el costo total y si el coeficiente resulta igual a uno se encuentra en punto de equilibrio es decir no se pierde ni se gana, si resulta mayor que uno es rentable, pero si es menor que uno indica pérdida.

Roberto y Hernández,(1981), conceptualiza el costo- beneficio como el razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de estudio: Cuantitativo con elementos cualitativos, descriptivo, retrospectivo y de corte transversal.

Según Sampieri, R. (2008) define que los enfoques cualitativos y cuantitativos son paradigma de la investigación, pues ambos emplean procesos cuidadoso, sistemáticos y empíricos en su esfuerzo por generar conocimientos.

- ❖ **Descriptivo:** Sampieri, R. et.al (2008) define que el enfoque descriptivo, busca especificar las propiedades las características y los perfiles de personas o grupos, comunidades, procesos, objeto o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis es decir miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos (variables). Aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.
- ❖ **Retrospectivo:** Significa mirar hacia atrás, contemplar, analizar o reflexionar. Los estudios retrospectivos hacen uso de la información que se recogió previamente por razones no relacionadas con la investigación. (Calero. V y Picón. A, 1997).
- ❖ **De corte transversal:** Es cuando el periodo que se estudia, es una pequeña parte de todo su proceso, ya sea etapas o partes de esas etapas, (Calero. V y Picón. A, 1997).

4.2. Área de estudio: Mercado Bruno Gabriel de la Ciudad de Bilwi.

4.3. Unidad de análisis: Microempresarias del mercado Bruno Gabriel

4.4. Periodo de estudio: Enero-junio, 2021.

4.5. Universo: 42 personas, de ellas 40 son microempresarias mujeres del mercado Bruno Gabriel y dos (2) importadores de ropa de segunda mano de la localidad de Bilwi (Quality y Vestex) y a los cuales las entrevistas se realizó online

Sampieri et al. (2006), define el universo como el conjunto de unidades de análisis para los cuales serán válidos los resultados y conclusiones de la investigación.

4.6. Muestra: 17 personas, de ellas 15 microempresarias que corresponde a 38 % del universo y el 100% de los importadores (Quality y Vestex).

4.7. Tipo de muestreo: No probabilístico, por conveniencia siguiendo a Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2008), quienes refieren que la muestra es simplemente casos disponibles a los cuales se tiene acceso y seleccionados dado la conveniencia, accesibilidad y proximidad de la población de interés, tomando como referencia la experiencia del investigador y la vivencia en la comunidad objeto de estudio.

4.8. Criterios de inclusión y exclusión:

4.8.1. Inclusión:

- Microempresarias del mercado Bruno Gabriel con más de 2 años en la comercialización de ropa de segunda mano importada.
- Propietarios de almacenes en la ciudad de Bilwi (Quality y Vestex) que se dedican a la importación de ropa de segunda mano y con más de dos años de experiencia

4.8.2. Exclusión:

- Microempresarias con menos de 2 años en la comercialización de ropa de usada o de segunda mano importada.
- Microempresarias del mercado Bruno Gabriel dedicados a la comercialización de otros tipos de producto o ropa nueva.
- Propietarios de almacenes de otras ciudades, municipios o departamentos que se dedican a la importación de ropa de segunda mano y con menos de dos años de experiencia.

4.9. Fuentes de información Primaria y Secundarias

4.9.1. Primarias

- ✓ Microempresarias que se dedican a la comercialización de ropa importada de segunda mano en el mercado Bruno Gabriel.
- ✓ Importadores de ropa de segunda mano de la localidad de Bilwi, (Quality y Vestex).

4.9.2. Secundarias

Libros, revistas, monografías e internet relacionados con el tema de investigación.

4.10. Técnicas e instrumentos para recolección de datos

a) Técnicas

- Entrevista semiestructuradas para ambos informantes (Importadores y microempresarias).

b) Instrumentos

- ✓ Guía de entrevista semiestructuradas como único instrumento que se aplicó a microempresarias del mercado Bruno Gabriel y a importadores de ropa de segunda mano.

4.11. Procesamiento y análisis de los datos

Para el procesamiento y tabulación de los datos e información se utilizó el programa informático SPSS, el cual es un programa especializado en el manejo de datos e información estadística y para análisis de la información de entrevistas se organizó una base de datos en Microsoft Excel, para depurarla y codificarla para luego ser exportada a un programa de análisis estadístico, utilizando el SPSS V.15 en español, para generar tablas estadísticas y porcentajes. Además, se utilizó la estadística descriptiva para algunos datos cuantitativos y en el caso de la información cualitativa se presenta en tablas matriciales y el análisis de la información se realizó encontrando diferencias y similitudes de los resultados encontrados según objetivos específicos formulado en la presente investigación.

4.12. Aspecto ético

La presente investigación se realizó con fines académicos y manteniendo el anonimato de los nombres de las personas que brindaron información importante para el desarrollo de la misma.

4.13. Variables

- Factores que influyen en la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.
- Oferta y demanda de la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.
- Costos-beneficios de la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.

7.14. Operacionalización de Variables

El proceso de operacionalización de variables, permite descomponer el todo en sus partes e integrar éstas para lograr el todo (Palella, S. y Martins, F., 2006; Ríos, 2007).

VARIABLE	SUB-VARIABLE	DEFINICIÓN	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS
Factores que influyen en la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las	Factores	Son los distintos aspectos que intervienen, determinan o influyen para que una cosa sea de un modo	Económico Social Financiero Político Cultural	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda	Guía de entrevista semiestructurada

microempresarias del mercado Bruno Gabriel.		concreto		mano	
	Factores económicos	Actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas	Económico Social Financiero Político	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Factores Sociales	Son conductas plurales que explican o inciden para la aparición o desarrollo de los hechos sociales.	Cultural Costumbres Económicos Organizativos	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Factores Políticos	Son todas las leyes que el gobierno	Políticos Económicos	Microempresarias del mercado	Guía de entrevista semiestructurada

		aprueba	sociales	Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	urada
	Factores Legales	Conjunto de normas dictadas por un poder legítimo o una autoridad para regular la conducta o procedimiento que debe de seguir un individuo u organización para cumplir con los objetivos determinado	Políticos Económicos sociales	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Importación	Cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales	Económico Social Financiero Legal	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada

	Ropa de segunda mano	Todo aquello que se compra tras haber sido utilizado por una o más personas	Económico Cultural Social	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Impacto en la economía familiar	Distribución de los recursos para la satisfacción de las necesidades materiales del ser humano	Económico Social Financiero	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Microempresarias	Dueño y administrador del mismo y en el que, además se lleva a cabo una baja inversión, no tiene empleados	Organizaciones Personas Cultural	Microempresarios del mercado Bruno Gabriel	Guía de entrevista semiestructurada
	Mercado	Conjunto de transacciones de procesos o	Económico Social	Microempresarios del mercado	Guía de entrevista semiestructurada

		intercambio de bienes o servicios entre individuos.	Espacio Físico	Bruno Gabriel	urada
Oferta y demanda de la iimportación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempre sarias del mercado Bruno Gabriel.	Oferta	Cantidad de bienes y servicios disponibles en un mercado a un determinado precio y en ciertas condiciones	Económica Social Financiera Producto	Microemp resarias del mercado Bruno Gabriel e importad ores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestruct urada
	Demanda	Bien y servicio que desea comprar a un precio determinado	Económica Social Financiera Producto	Microemp resarias del mercado Bruno Gabriel e importad ores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestruct urada
Costos beneficios de la exportación de pepinos del mar con valor	Costos	Valor sacrificado para adquirir bienes o servicios.	Social Económico financiero	Microemp resarias del mercado Bruno Gabriel e importad ores de ropa de	Guia de entrevista semiestruct urada

agregado de la empresa MISKO, S,A, a China Hong Kong				segunda mano	
	Costo Variables	Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, o producción, dentro del rango relevante, en tanto que el costo unitario permanece constante.	Social Económico financiero	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Costo Fijos	Son aquellos en los que el costo fijo total permanecen constante dentro de un rango relevante de producción, mientras el costo fijo por unidad variación la	Social Económico financiero	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada

		producción.			
	Beneficios	En el sentido empresarial o contable, es el exceso de los ingresos por encima de todos los costes contractuales y de la amortización y en el sentido económico del exceso de los ingresos de sobre todos los costes de oportunidad	Social Económico financiero	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Beneficio económico	Es el beneficio residual que queda, una vez sean pagados todos los costes explícitos e implícitos.	Social Económico financiero	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada

	Beneficio Social	Beneficios adicionales a los salarios que la empresa brinda a sus empleados.	Social Económico Financiero	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
	Beneficio Financiero	Beneficios que el Banco y las financieras ponen a disposición de los clientes para adquirir créditos	Social Económico financiero	Microempresarias del mercado Bruno Gabriel e importadores de ropa de segunda mano	Guía de entrevista semiestructurada
Fuente: Consultas bibliográficas e internet ,2020					

V. RESULTADO Y DISCUSIÓN

OE-1: Describir los factores que influyen en la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.

El 100% y las microempresarias del mercado Bruno Gabriel expresaron que ofertan variedades de ropa usada, para hombres y mujeres de diferentes edades porque es un negocio fácil, rápido, atractivo, que genera ingresos económicos y que lo realizan porque no tienen un empleo.

Entre los factores que influyen en la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar, el 33% de las microempresarias hace mención a los factores económico, ya que genera ingresos económicos para solventar problemas familiares, seguido del 27% que hacen énfasis en la demanda del bien porque es barata y de buen calidad, 13% manifiesta que es la oferta y en igual porcentaje están los factores culturales, contra una minoría 7% que lo relaciona con los factores sociales, personales y que estos últimos tienen que ver con el estilo de vida y formas de vestir, (Tabla#1).

Tabla# 1: Factores que influyen en importación de ropa usada			
Nº	VARIABLE	CANTIDAD	%
01	Factores sociales	1	7%
02	Factores Económicos	5	33%
03	Factores culturales	2	13%
04	Factores personales	1	7%
05	Oferta de ropa usada	2	13%
06	Demanda de ropa usada	4	27%
TOTAL		15	100%
Fuente: Entrevistas a microempresarias, 2020			

Lo manifestado por las microempresarias, se relaciona con los resultados de entrevistas a los importadores de ropa usada,(Quality y Vestex) porque el 100% de ellos dijeron, que la ropa usada en gran proporción se comercializa en los mercados porque la concentración de la población es elevada y donde el comerciante percibe que existe demanda del producto debido al nivel de ingreso con el que cuentan las familias, por el cual la población puede comprar sus prendas de vestir a precios accesibles y que ellos compran pacas americanas de 45 kilogramos de primera, de segunda y que utilizan transporte terrestre (buses) para el traslado de Managua a la Ciudad de Bilwi por el diferencial del costo que existe en comparación con el transporte aéreo.

Los resultados de entrevistas a microempresarias, e importadores de ropa usada se relaciona con lo descrito por Greco, O. (1999), quien señala que los factores son elementos básicos que intervienen en el proceso de producción y que son las causas o condiciones del cambio, que son diversos y que se clasifican a su vez en factores económicos, sociales, culturales, ambientales.

Esto significa, que las personas que tienen ingreso de un salario básico y con ingresos medio, compran ropa usada, debido a la situación económica que se vive en la región y que la gente busca gastar menos para resolver sus necesidades según su poder adquisitivo.

Lo anterior indica que los importadores de ropa usada (Quality y Vestex) deben ofrecer ropas usadas de calidad y a precios bajos para captar más clientes y que las personas sigan comprando prendas vestir, ya que este producto tiene mucha demanda y también ayuda a solventar las necesidades de vestir de miles de personas que no tienen un empleo fijo o tienen un ingreso bajo y no pueden comprar ropas nuevas.

OE-2: Identificar la oferta y demanda de la iimportación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.

En cuanto a la oferta y demanda de la importación de ropa de segunda mano, de acuerdo con la tabla# 2, el 100% de las microempresarias expresaron que la oferta y demanda se encuentran en equilibrio porque mensualmente en el mercado Bruno Gabriel se mueven (compran y ofertan), 25 pacas de 45 kilogramos, cada paca contiene un total de 100 piezas, los cuales son vendidos en piezas o al detalle a los clientes y que siempre hay ropa en existencia a la vista para todos los clientes sin importar la edad y el sexo, porque antes de que se terminen las prendas de vestir introducen nuevas pacas con el propósito de que los clientes escojan según gustos, preferencias, alcances del bolsillo y se sientan satisfechos con sus compras .

En relación a los precios de venta de ropa usada al detalle es variado, porque hay prendas de C\$ 10.00; 20.00; 100.00; 150.00; 200,00 córdobas y depende de la calidad de la prenda de vestir, el tipo de prenda y del bolsillo del cliente, porque si es Premium es más cara y si es regular es más barata.

Tabla# 2: Oferta y demanda mensual de ropa usada			
Nº	VARIABLE	CANTIDAD	%
01	Oferta (Pacas de 45 kilogramos)	25	50%
02	Demanda(Pacas de 45 kilogramos)	25	50%
TOTAL		-	100%
Fuente: Importadores de ropa usada Quality y Vestex),2020			
Fuente: Entrevistas a microempresarios, 2020			

El 100% de los informantes (importadores y microempresarias), consideran que la oferta satisface la demanda porque siempre hay pacas de ropas usadas en almacén de acuerdo con los importadores y de igual manera manifestaron las microempresarias que mantienen un stop de prendas de vestir a disposición del

cliente, a diferentes precios y que según ellas trabajan en base a la demanda de sus clientes, porque cuando la cantidad al detalle va disminuyendo de inmediato compran otras pacas, ya que ellas compran las pacas de 45 kilogramos pero los venden al detalle, es decir por piezas y que además no pueden comprar muchas pacas porque su capital de inversión o trabajo es reducido.

Lo descrito por los informantes se soporta teóricamente con lo descrito por Rosenberg, M. (1996), quien define la oferta como la cantidad de bienes y servicios disponibles en un mercado a un determinado precio y en ciertas condiciones, o bien, precio por el que una persona está dispuesta a vender o comprar un determinado producto, por tanto la oferta es la cantidad que está dispuesta a ofrecer un productor, si pudiera vender toda su producción y el propósito que se persigue es determinar o medir las cantidades y condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio y Krugman, Wells y Olney (2008), definen la demanda como un bien o servicio que desea comprar a un precio determinado a un momento concreto.

Se puede concluir, que la oferta satisface la demanda y que la misma se encuentra en punto de equilibrio, ya que los importadores siempre mantienen un stop de productos en almacén a disposición del cliente, al igual que las microempresarias en el mercado Bruno Gabriel tienen a la vista del cliente prendas de vestir al detalle y se relaciona con lo manifestado por los dueños de las casas importadoras, (Quality y Vestex) quienes expresaron que siempre mantienen pacas en existencia a la espera del cliente.

Existe una demanda de ropa usada es muy variada en las personas que compran una diversidad de prendas de vestir de ropa usada que se ofrecen en el mercado Bruno Gabriel y lo que más compran son: ropa interior, short, vestidos, faldas, ropa de niño, pantalones y ropa de adulto que son prendas de uso diario y las que más se buscan para suplir sus necesidades de vestir.

Tabla# 3: Ingresos por compra y venta de una paca al detalle					
VARIABLES	CANTIDAD DE PACAS	COMPRA DE PACAS de 45 Kgms. (C\$)	UTILIDADES BRUTAS (Percepción-microempresarias) 60%	COSTOS DE VENTAS (Detalle-C\$) 5%	UTILIDADES NETAS C\$
Mixtas (Adultos y niños)	1	6,300.00	3780.00	300.00	3,480.00
Camisetas	1	6,200.00	3720.00	300.00	3,320.00
pantalones	1	5,300.00	3,180.00	300.00	2,280.00
Vestidos cortos y largos	1	7,000.00	4,200.00	300.00	3,900.00
Fuente: Importadores de ropa usada (Quality y Vestex),2020					
Fuente: Entrevistas a microempresarios, 2020					

Para los cálculos y estimación costos/gastos, utilidades brutas y netas se tomó una paca, aunque según las microempresarias mensualmente compran y venden un total de 25 pacas mensuales que compran y venden, según tabla#2.

En cuanto a los ingresos por compra de una paca a importadores locales, (Quality y Vestex) y venta de la misma al detalle en el mercado Bruno Gabriel, el 100% de los microempresarias expresaron que obtiene en promedio utilidades brutas del 60% del capital invertido por cada paca comprada y vendida al detalle, según (Tabla# 3) y que los costos de comercialización son mínimos (5%), porque pagan C\$ 50.00 por el traslado en taxi de una paca, de la casa comercial al mercado, C\$100.00 por piso a la alcaldía y gabachas 150.00 córdobas.

El 100% de los informantes expresaron que los costos totales por ventas al detalle son mínimos, porque son microempresas familiares y no se paga empleados (as), pero ellas (os) no consideran el costo del tiempo que permanecen en el mercado vendiendo sus productos y que según salario mínimo en Nicaragua es de C\$ 217.27 diarios, el taxi de venida y regreso a casa, mínimo C\$ 40.00 córdobas por personas, la comida que consumen C\$80.00 por cada uno y en cada tramo hay

dos, tres y más familiares ejerciendo o apoyando la misma actividad, por lo que las utilidades brutas que se presenta en (Tabla # 3), disminuyen y son utilidades brutas ficticias y contradictorias, pero tomando en consideración la percepción, conocimientos y prácticas empíricas de las microempresarias en la actividad se retomó como válido el 60% del retorno del capital invertido para realizar los cálculos de las utilidades netas y finalmente la relación costos-beneficios.

Además, las microempresarias expresaron que trabajan con capital propio, pero ninguna tienen un control o registros de gastos/costos e ingresos de sus actividades comerciales, por lo que no se puede constatar o verificar a ciencias ciertas, **¿cuáles son sus utilidades netas?**, pero las microempresarias consideran que es una actividad altamente rentable y que tiene impacto positivo en la economía familiar porque les ayuda a pagar la energía eléctrica, colegiatura de sus hijos (as), comprar vestuarios, útiles para el colegio, alimentación y otros gastos familiares y por su puesto la reinversión en la compra de nuevas pacas para su negocio.

OE-3: Analizar costos-beneficios de la importación de ropa de segunda mano y su impacto en la economía familiar de las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.

En relación a costos/beneficios, según resultados de entrevistas a microempresarias tabla # 4, se puede apreciar que la comercialización de ropa usada importada, es una actividad altamente rentable y que los vestidos cortos y largos generan mayores beneficios, porque por cada córdoba invertido las microempresarias ganan C\$ 13.00 córdobas, seguido de las pacas mixtas y camisetas C\$ 11.60, lo que indica que por cada córdoba invertido obtienen 11.00 córdobas con 0.60 centavos de beneficios y el que menor beneficio genera es la comercialización de pantalones, pero que también es rentable.

Tabla# 4: Costo-beneficios de la comercialización de ropa usada importada					
Nº	VARIABLE	PACA DE 45 Kgms.		UTILIDADES Netas	RC/B
		Costos de compra	Costos de Ventas		
01	Mixtas (Adultos y niños)	6,300.00	300.00	3480.00	11.60
02	Camisetas	6,200.00	300.00	3320.00	11.06
03	Pantalones	5,300.00	300.00	2280.00	7.60
04	Vestidos cortos y largos	7,000.00	300.00	3900.00	13.00
Fuente: Importadores de ropa usada Quality y Vestex),2020					
Fuente: Entrevistas a microempresarios, 2020					

Calculo de la relación costos/ beneficios:

Tabla #5: Fórmula de costos- Beneficios	
C/Beneficios	Criterios de decisión
B/C > 1	Mayor que (1), realizar la inversión
B/C < 1	Menor que (1), no realizar la inversión
B/C = 1	Igual a (1), en punto de equilibrio (I=C)
Fuente: Importadores de ropa usada Quality y Vestex),2020	
Fuente: Entrevistas a microempresarios, 2020	

Calculo de la relación costos/beneficios:

1. (C/B) Paca mixta=3480.00/300.00= C\$11.60
2. (C/B) Paca de camisetas =3320.00/300.00=C\$ 11.06
3. (C/B) Paca de pantalones=2280.00/300.00= C\$ 7.60
4. (C/B) Paca vestidos cortos y largos=3900.00/300.00= C\$13.00

Los beneficios-costos, indican que a menor precio de compra, mayor beneficio y mayor precio de compra menor es el beneficio que adquiere las microempresarias y casa comerciales que importan ropa usada premuin o semi-nueva que son las

que conservan estilos, moda y colores auténticos y regular o de segunda calidad que conserva su estilo y color .

Los resultados de los costos/beneficios, se relacionan con lo descrito por Kotler (1998) y Greco (1999), que describen el costo como el valor fijado de producto de acuerdo a los costos incurridos para producir un bien o servicio y que también es el valor que se entrega por adquirir un bien o servicio a un precio determinado y Fisher L. (1996), define que la relación costos/ beneficios, indica la razón del entorno en dinero obtenido por cada unidad monetaria invertida. Esta relación se calcula dividiendo el ingreso bruto entre el costo total. Si el coeficiente resulta igual a uno **(1)** se encuentra en punto de equilibrio **(I=C)**, es decir no se pierde ni se gana, si resulta mayor que uno **(1)** es altamente rentable, pero si es menor que uno **(1)**, indica pérdida y por tanto la inversión no es rentable.

En conclusión, la comercialización de ropa usada importada es altamente rentable y genera beneficios económicos y sociales a las microempresarias del mercado Bruno Gabriel y a las empresas importadoras, además de apalea la situación del desempleo y genera ingresos económicos para satisfacer las necesidades de las familias de los microempresarias.

VI. CONCLUSIONES

1. Los factores que influyen en la comercialización de ropa de segunda al detalle o piezas por microempresarias del mercado Bruno Gabriel son económicos, sociales, culturales, personales y que se relacionan con el poder adquisitivo de los clientes, la sensibilidad del precio, ya que las prendas usadas tienen un precio favorable para la adquisición y alcance del presupuesto del comprador y esto hace que la demanda se mantenga activa para las casa importadoras y microempresarias.
2. Que la comercialización de ropa usada es una actividad que genera beneficios económicos, sociales y un impacto positivo en la economía familiar de las microempresarias porque tienen un ingreso fijo que les posibilita satisfacer las necesidades básicas de sus familias y reinvertir para mantener su negocio.
3. La oferta y demanda, se encuentran en equilibrio, ya que las microempresarias ofertan mensualmente 25 pacas de 100 piezas y la demanda es igual, aun cada microempresaria mantiene un stop de ropas al detalle y a la vista de cliente para satisfacer, gusto, necesidades y preferencias de sus clientes.
4. Las utilidades netas generadas por cada paca vendida al detalle (piezas), varía según el tipo de vestuario y oscila entre C\$ 3900.00 a 2280.00 la utilidad neta promedio, es decir hay retorno del capital invertido del 60% , es decir utilidades, según percepción de las microempresarias.
5. La relación costos- beneficios, varía según el tipo de paca, el precio y la calidad (Premium o regular), pero los beneficios oscilan entre C\$ 13.00 a 7.60, aunque genera mayores beneficios la paca de vestidos largos y cortos.
6. Las casas importadoras de ropa de segunda mano (Vestex y Quality), tienen mucha demanda y los principales clientes son las microempresarias del mercado Bruno Gabriel.

VII. RECOMENDACIONES

➤ Microempresarias:

1. Oferta prendas de vestir sean de calidad, a precios módicos para captar más clientes y que las personas sigan comprando, ya que este producto tiene mucha demanda debido al desempleo, el bajo poder adquisitivo de los empleados y la necesidad de vestir.
2. Mantener equilibrio entre la oferta y demanda de ropa usada según necesidades, gustos y preferencias de los clientes.
3. Registrar todos los gastos/costos que realizan para un análisis veraz de las utilidades que se obtiene para definir los costos -beneficios reales que genera la comercialización de ropa importada de segunda mano.
4. Mantener publicidad y promoción de los productos que oferta para ser más reconocidas en el mercado, captar más clientes, lograr un aumento en las ventas de ropas usadas y mayores ingresos.

➤ Casas importadoras (Vestex y Quality):

1. Importar y ofertar a las microempresarias del mercado Bruno Gabriel pacas de calidad, a precios módicos para captar más clientes, ya que la ropa de segunda mano tiene mucha demanda dentro del mercado y fuera del mismo debido al desempleo, pobreza, raquíticos salarios de los empleados y las necesidades de vestir
2. Mantener de manera permanente políticas de publicidad, promoción y descuentos de los productos que oferta para ser más reconocidas en el mercado, lograr un aumento en las ventas de pacas de ropas usadas y por ende obtener mayores ingresos económicos.

➤ URACCAN:

1. Inducir a los estudiantes de la carrera de administración de empresas y otras especialidades realizar investigación relacionada con el tema o afines al mismo.

VIII. LISTA DE REFERENCIAS

- Becker, G. (1981). *A Treatise on the Family*. Harvard University Press, Cambridge.
- Brooks, A. (2000). En su libro relevancia global del comercio de ropa de Segunda mano en los países del África Subsaharian.
- Comercio y Aduanas. (2012). Políticas de Comercio Exterior y Aduanas de Nicaragua. Asamblea Nacional.
- Diccionario de Contabilidad y Finanzas, (1999). Editorial Madrid, España
- Fisher L. (1996), *Mercadotecnia*, segunda edición Ed. McGraw-Hill, México
- Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía (FACUA- 2013). Gestión eficaz de la economía doméstica. Ed. McGraw-Hill, Andalusia-Mexico
- Greco, O. (1999), Diccionario de economía. Valleta. Ediciones. S.R.L. Ciudad de Buenos Aires. República de Argentina.
- Cadena, G.N.(2013). Tesis doctoral de los procesos aduaneros de importación y exportación en la agencia de aduanas Nora González de la ciudad de Tulcán, y el mejoramiento continuo de procesos.
- Macleán, K. (2013). Investigación sobre el comercio de ropa usada en Bolivia titulado: "El suéter de Evo: la identidad y el negocio de ropa usada en la Bolivia "postliberal" y "pluricultural".
- Kotler & Armstrong (2003). Fundamentos de marketing. Canadá. Cuarta edición.
- Krugman; Walls; & Olney, (2008) - *Fundamentos de economía* Barcelona. Editorial Reverte.

- Rodríguez, J. A. (2005), modelo logístico de importaciones de ropas usadas por vía marítima para Pymes.
- Rosenberg. J.M.(1996), *Diccionario de administración y finanzas* Océano grupo editorial, publicado por John Wileysons, nueva york, Estados Unidos.
- Sampiere; Collado & Lucio, (2006), Metodología de la investigación, 4ta edición, McGraw- interamericana editores, S.A. de C.V
- Sampiere H. R. (2008), Metodología de la investigación. Cuarta edición. Editorial McGraw-Hill, Interamericana.
- Samuelson, P. (1956). "Social Indifference Curves", *Quarterly Journal of Economics*, v. 70, n. 1
- Samuelson & Nordhaus, (1999)-*Economía*, decimosexta edición, editorial McGraw- Hill.
- URACCAN (2018), normativas de formas de culminación de estudios
- Vera, J.(2005). El proceso de importación en las PYMES Mexicanas. Caso de: "MERCANTIL A-Z, S.A. DE C.V."

IX. ANEXOS:



Anexo N°1: Guía de entrevista semiestructuradas a microempresarias (os) del mercado Bruno Gabriel

Somos egresados de la carrera de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense (URACCAN) y estamos en proceso de realización de nuestra monografía titulada **"Importación de ropa usada y su impacto en la economía familiar "** como requisito para optar al título de licenciado en administración de empresas con mención en Comercio Internacional, por lo que le solicitamos a usted su gentil amabilidad y colaboración en contestarnos las siguientes preguntas:

1. Según usted, ¿cuáles son los factores que influyen en la importación y comercialización de ropa de segunda mano en el mercado Bruno Gabriel?.
2. ¿Cuál es el impacto de la importación y comercialización de ropa de segunda mano en la economía familiar de las microempresarias (os) del mercado Bruno Gabriel?
3. ¿ Cuánto es la oferta mensual de pacas de ropa importada de segunda mano en el mercado Bruno Gabriel?.
4. ¿ Cuánto es la demanda mensual de pacas de ropa importada de segunda mano en el mercado Bruno Gabriel?.
5. ¿ Usted considera que la oferta de ropa importada de segunda mano en el mercado Bruno Gabriel satisface la demanda?. (Si) , (No) y ¿Por qué?.
6. ¿Cuántos son sus ingresos mensuales de la comercialización de ropa importada de segunda mano en el mercado Bruno Gabriel?.
7. ¿Cuáles son los costos de comercialización de ropa de segunda mano en el mercado Bruno Gabriel?
8. ¿Cuál es el impacto y beneficios de la importación y comercialización de ropa de segunda mano en la economía familiar?



Anexo Nº2: Guía de entrevista semiestructuradas a Importadores de ropa de segunda mano en la ciudad de Bilwi.

Somos egresados de la carrera de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense (URACCAN) y estamos en proceso de realización de nuestra monografía titulada **"Importación de ropa usada y su impacto en la economía familiar "** como requisito para optar al título de licenciado en administración de empresas con mención en Comercio Internacional, por lo que le solicitamos a usted su gentil amabilidad y colaboración en contestarnos las siguientes preguntas:

1. ¿De qué país importa usted las pacas de ropas de segunda mano?. y ¿Por qué?.
2. ¿ Que medios de transporte utiliza para la importación de las pacas de ropas de segunda mano?.
3. ¿Cómo importa las pacas de ropas de segunda mano?
4. ¿Según usted que factores influyen en la importación de ropas de segunda mano?.
5. ¿Cuáles son los factores que influyen en la importación y comercialización de ropa de segunda mano?.
6. ¿Según usted ¿cuál es el impacto de la importación de ropa de segunda mano en la economía familiar de sus clientes?
7. ¿ Cuánto es la oferta mensual de pacas de ropa importada de segunda mano?.
8. ¿ Cuánto es la demanda mensual de pacas de ropa importada de segunda mano?.
9. ¿ Usted considera que la oferta de ropa importada de segunda mano satisface la demanda?. (Si) , (No) y ¿Por qué?.
11. ¿Quiénes son sus principales clientes de ropa de segunda mano?