

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA**

**“LA IMPORTACIÓN DE ROPA DE SEGUNDA MANO Y SU
IMPACTO EN LA ECONOMÍA FAMILIAR
GUATEMALTECA”**

LEANDRO LÓPEZ PÉREZ

ECONOMISTA

GUATEMALA, MARZO DE 2008

**MIEMBROS DE LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

Lic. José Rolando Secaida Morales	Decano
Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales	Secretario
Lic. Albaro Joel Girón Barahona	Vocal 1°.
Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero	Vocal 2°.
Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso	Vocal 3°.
S.B. Roselyn Janette Salgado Ico	Vocal 4°.
P.C. José Abraham González Lemus	Vocal 5°.

**PROFESIONALES QUE REALIZARON LOS
EXÁMENES DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS**

Lic. Héctor Salvador Rossi Cruz	Área de Matemática-Estadística
Lic. Oscar Erasmo Velásquez Rivera	Área de Economía Aplicada
Lic. Mario Rolando Godínez Méndez	Área de Teoría Económica

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL
EXÁMEN PRIVADO DE TESIS**

Lic. Antonio Muñoz Saravia	Presidente
Lic. Alberto Eduardo Guerra Castillo	Examinador
Lic. David Eliézer Castañón Orozco	Examinador

Guatemala, 10 de Marzo del 2006

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Lic. Eduardo Antonio Velásquez Carrera
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria
Su Despacho

Señor Decano:

Por este medio me dirijo a usted con todo respeto para informarle que de conformidad con el Oficio DIC.ECONOMIA 5-2004, y en virtud de mi nombramiento como asesor, he dado cumplimiento a la revisión del trabajo denominado "LA IMPORTACION DE ROPA DE SEGUNDA MANO Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA FAMILIAR GUATEMALTECA", el cual fue señalado por su Decanato como punto de Tesis de Leandro López Pérez, para ser elaborado y presentado previo a su examen de graduación profesional como Economista.

Estimo que los resultados de este estudio son de mucha relevancia para el conocimiento de la problemática actual de la sociedad guatemalteca, pues la ropa de segunda mano viene a convertirse en un mercancía muy demandada derivado de la escasez de empleos y los bajos niveles de ingresos de la población mayoritaria.

Por lo anterior, concluyo que este trabajo es un aporte de conocimientos necesarios que satisface las calidades académicas profesionales y científicas, y por consiguiente emito mi opinión favorable para que sea aprobado como trabajo de Tesis previo al Examen General Público del sustentante.

Con todo respeto,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. Mario Ernesto Anzueto García
Economista Colegiado No. 8594



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
DIEZ DE MARZO DE DOS MIL OCHO.**

Con base en el Punto SEPTIMO, inciso 7.3 del Acta 5-2008 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 28 de febrero de 2008, se conoció el Acta ECONOMIA 261-2007 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 28 de noviembre de 2007 y el trabajo de Tesis denominado: "LA IMPORTACIÓN DE ROPA DE SEGUNDA MANO Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA FAMILIAR GUATEMALTECA", que para su graduación profesional presentó el estudiante LEANDRO LÓPEZ PÉREZ, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO




LIC. JOSE ROLANDO SECAÍDA MORALES
DECANO



Smp.

ACTO QUE DEDICO

A DIOS:	Lámpara es a mis pies Tu Palabra, y lumbre a mi camino. (Salmos 119:105)
A MIS PADRES:	Tomás López Ramírez y María Ángela Pérez Hernández Por su paternidad responsable y amorosa que me ha enseñado a amar a mis hijos.
A MIS HERMANOS:	Con mucho cariño.
A MI ESPOSA:	Alba Roxana Urrutia Vásquez Con mucho amor.
A MIS HIJOS:	Roxana Waleska y Esteban Leonardo Sea para ellos un ejemplo de sacrificio, amor y dedicación.
A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:	Tricentenario Casa de Estudios Mi Alma Mater
A MIS AMISTADES EN GENERAL	Con especial afecto.

INDICE DE CONTENIDOS

	Página
INTRODUCCION	i
CAPITULO I	
1 GENERALIDADES SOBRE POBREZA, INGRESO FAMILIAR Y EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR DENTRO DE LA NECESIDAD DEL VESTUARIO	1
1.1 LA POBREZA Y SUS CARACTERISTICAS GENERALES	1
1.2 LOS INDICADORES DE LA POBREZA EN GUATEMALA	2
1.3 LAS NECESIDADES DEL HOMBRE Y SU CLASIFICACION GENERAL	4
1.4 LA PRIORIDAD DE LAS NECESIDADES DEL HOMBRE	5
1.5 LA NECESIDAD DEL VESTUARIO EN EL SER HUMANO	7
1.6 EL IMPACTO DE LA POBREZA EN LA NECESIDAD DEL VESTUARIO EN GUATEMALA	8
1.7 INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS GUATEMALTECAS	10
1.8 EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR	13
CAPITULO II	
2 ORIGEN Y DINAMICA DEL VESTUARIO DE SEGUNDA MANO	17
2.1 EL CONCEPTO GENERAL DE ROPA DE SEGUNDA MANO	17
2.2 LAS PRENDAS DE VESTIR DE SEGUNDA MANO Y LA ECONOMIA DEL RECICLAJE EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	18
2.2.1 HECHOS IMPORTANTES DEL RECICLAJE DE TEXTILES EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	23
2.2.2 EL DESTINO DE LOS PRODUCTOS TEXTILES DE POST-CONSUMO	25
2.2.3 EL MERCADEO DE LAS EMPRESAS DEL RECICLAJE DE TEXTILES EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	27
2.2.4 EL FUTURO DE LA EMPRESA AMERICANA DEL RECICLAJE DE TEXTILES	28
2.3 CARACTERISTICAS FISICAS DE LA ROPA DE SEGUNDA MANO IMPORTADA	29
2.3.1 CLASIFICACION DE LAS PRENDAS USADAS DE IMPORTACION	30
2.4 LA IMPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES DE SEGUNDA MANO EN GUATEMALA	32

2.5	LA DINAMICA DE LA OFERTA Y DEMANDA DE LA ROPA DE SEGUNDA MANO EN EL MERCADO LOCAL	34
2.6	CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS CONSUMIDORES DE ROPA DE SEGUNDA MANO	36

CAPITULO III

3	ESTUDIO DE CAMPO DEL CONSUMO DE ROPA DE SEGUNDA MANO	38
3.1	LOS PRECIOS PROMEDIOS DE LA ROPA NUEVA Y USADA	38
3.2	EL ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE EL CONSUMO DE ROPA DE SEGUNDA MANO	40
3.2.1	EL TIPO DE ESTUDIO DE CAMPO	42
3.2.2	EL TAMAÑO DE LA MUESTRA	43
3.2.3	EL MODELO ESTADISTICO	45
3.2.4	RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE CAMPO	46

CAPITULO IV

4	LA INDUSTRIA NACIONAL DEL VESTUARIO Y LAS POTENCIALES REPERCUSIONES DE LA IMPORTACION DE ROPA DE SEGUNDA MANO	63
4.1	LA INDUSTRIA DEL VESTUARIO Y TEXTILES EN GUATEMALA	63
4.2	PRINCIPALES MERCADOS PARA LA EXPORTACION DE TEXTILES	64
4.3	PRINCIPALES PRODUCTOS TEXTILES DE EXPORTACION	65
4.4	EL INGRESO DE DIVISAS POR EXPORTACIONES DE TEXTILES	66
4.5	POTENCIALES REPERCUSIONES DE LA IMPORTACION DE ROPA DE SEGUNDA MANO EN EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA DOMESTICA	68
	CONCLUSIONES	70
	RECOMENDACIONES	74
	BIBLIOGRAFIA	75
	ANEXOS	77

INDICE DE GRAFICAS

	Página
1 GUATEMALA: Fuentes del Ingreso Familiar	10
2 La Curva de la Demanda y el Excedente del Consumidor	15
3 GUATEMALA: Valor CIF y Volumen de Importación de Prendas Usadas durante el Periodo 1998-2005	33
4 GUATEMALA: La dinámica del registro de empresas importadoras de “pacas” en el período 1999-2006	35
5 Ocupación de los Entrevistados	47
6 ENCUESTA: Proporción del género por Ocupación (Cifras Porcentuales)	48
7 Nivel de Ingresos de los Entrevistados	49
8 ENCUESTA: ¿Usted o alguien en su hogar usa o ha usado ropa de paca?	51
9 ENCUESTA: Proporción de respuestas por género sobre uso de ropa de segunda mano en el hogar.	52
10 Proporción de demanda de prendas usadas según su tipo	53
11 Proporción de respuesta: ¿Por qué las personas compran ropa de segunda mano en lugar de ropa nueva?	54
12 Proporción de respuesta: ¿El consumidor de ropa de segunda mano satisface sus necesidades de vestuario?	56
13 Proporción de respuesta: ¿La venta de ropa de segunda mano beneficia a la población de escasos ingresos?	57
14 Proporción de respuesta: ¿El uso de ropa de segunda mano disminuye la calidad de vida del usuario?	59
15 Proporción de respuesta: ¿La venta de ropa de segunda mano perjudica a vendedores y fábricas de ropa nueva?	60
16 Proporción de respuesta: ¿Los puestos de venta de ropa de segunda mano han aumentado en los últimos años?	61
17 GUATEMALA: El Destino de las Exportaciones de Vestuario y Textiles (%)	64
18 GUATEMALA: Tipos de Prendas de Vestir Exportadas a EUA (%)	65
19 GUATEMALA: Ingreso de Divisas por Vestuario Vrs. el Total de Productos Tradicionales y No Tradicionales (%)	67

INDICE DE CUADROS

	Página
1 GUATEMALA: Estructura del Gasto Familiar Según Destino (Cifras Porcentuales)	12
2 EUA: Resumen del Producto Textil de Desperdicio de Post-Consumo Reciclado	25
3 Relación del Promedio de Precios de Ropa Nueva con Precios de Ropa Usada según Tipo de Prenda	39
4 Áreas de Muestreo y Número de Casos para Recolección de Datos	44
5 GUATEMALA: Divisas por Exportaciones de los Principales Productos (%)	66
6 GUATEMALA. Porcentaje de Pobreza Extrema por Departamento e Índice de Severidad	78
7 GUATEMALA. Porcentaje de Pobreza por Departamento e Índice de Severidad	79
8 GUATEMALA: Población Total por Departamento Según Grupo Étnico General (Cifras Absolutas y Relativas al Año 2002)	80
9 GUATEMALA: Divisas por Exportaciones de los Principales Productos (Miles de Millones de Dólares Americanos)	81
10 Precios Unitarios de las Prendas de Ropa Nueva	81
11 Precios Unitarios de las Prendas de Ropa Usada	81

INTRODUCCION

Las condiciones de vida de la población en los países tercermundistas conllevan a una tendencia al deterioro de la calidad de vida de sus habitantes debido a la escasez del ingreso y la pobreza en general. Las estadísticas de los informes de desarrollo humano para Guatemala muestran indicadores poco halagadores para la población mayoritaria derivado de la dificultad de alcanzar una economía autosostenible del país.

La necesidad del vestuario para la población guatemalteca que vive bajo diferentes grados de pobreza ha encontrado un paliativo en el consumo de ropa usada¹ o de segunda mano. El fenómeno de la proliferación de las tiendas de ropa usada tiene su razón de ser no sólo dentro de un mercado nacional que se terceriza² cada vez más por la dinámica del mercado externo, sino más bien por la falta de empleo para la población y el efecto de la inflación en el costo de los productos de la canasta básica de alimentos.

La influencia de la cultura del reciclaje muy en boga en Los Estados Unidos de América ha jugado un papel determinante para facilitar el crecimiento del fenómeno del mercadeo de la ropa de segunda mano que se importa desde ese país hacia las regiones del Tercer Mundo. Se puede razonar que la población nacional mayoritaria se beneficia de la importación de prendas de vestir usadas a precios relativamente bajos y que se encuentran disponibles en los mercados de barrio y boutiques populares. Sin embargo, este mismo fenómeno podría contribuir al desplazamiento de la producción nacional para el mercado doméstico por la abundancia de ropa de segunda mano, afectando negativamente la generación de fuentes de trabajo en el sector industrial.

La hipótesis general planteada para este trabajo enuncia que “la oferta de ropa de segunda mano importada a muy bajo costo ha aumentado la disponibilidad del ingreso de la

¹ En este trabajo las categorías “ropa usada”, “ropa de segunda mano”, “ropa americana” y “ropa de paca” se pueden utilizar indistintamente para referirse a la misma mercancía.

² En lenguaje económico, el término “tercerización de la economía” se utiliza para dar a entender que dentro de los tres sectores productivos importantes de una economía determinada, el sector “servicios” tiende a fortalecerse como resultado de la influencia de la globalización de mercados en una economía subdesarrollada, en la cual los sectores agrícola e industrial son desplazados como principal fundamento de la actividad productiva.

familia guatemalteca para satisfacer necesidades alternas, pero al mismo tiempo ha provocado un decremento en la producción interna de prendas de vestir nuevas.” Con toda la información desglosada en el desarrollo del trabajo, esta hipótesis tiende a validarse puesto que el usuario de ropa de paca obtiene un beneficio tangible al satisfacer sus necesidades de vestuario con un ingreso menor al que gastaría si comprara ropa nueva. Sin embargo, la segunda parte de la hipótesis planteada, no se comprueba puesto que la información recabada en este trabajo resulta ser insuficiente como para decir que la producción interna de prendas de vestir nuevas ha sufrido decremento por la importación de ropa de segunda mano.

El Capítulo I trata sobre generalidades bajo un marco conceptual de las necesidades del ser humano resaltando aquellas que son básicas, entre ellas también el vestuario. Asimismo se hace un énfasis sobre la pobreza en Guatemala y el impacto que esta tiene sobre el vestuario de los individuos. Se menciona asimismo el ingreso, que cuando es escaso resulta ser el factor limitante que impide la satisfacción de las necesidades básicas del ser humano. También se aborda el concepto del excedente del consumidor para analizar la situación de beneficio que tiene el consumidor cuando está dispuesto a pagar más dinero por una mercancía que se encuentra en el mercado a un precio menor.

El Capítulo II se refiere al tema del vestuario de segunda mano en Guatemala, desde su concepto generalizado, pasando por el mercado de segunda mano y las fuentes u orígenes de la ropa usada de importación. Asimismo también se aborda el tema de la dinámica del reciclaje de ropa en Los Estados Unidos de América, resaltando datos específicos relacionados con las empresas dedicadas a recolectar, clasificar, empacar y distribuir tal mercancía para exportación a sus diferentes destinos. Menciona además las características físicas de las prendas de segunda mano que son importadas del extranjero, tomando relevancia fundamental para su clasificación dentro del mercado local.

Los resultados de este trabajo se basan precisamente en un estudio exploratorio sobre el uso de la ropa de segunda mano delimitando el casco urbano y colonias aledañas del municipio de Villa Nueva, los cuales se presentan en el Capítulo III, destacando las

opiniones de los entrevistados sobre el tema de estudio, donde también se aborda una exploración de los precios de las prendas de vestir nuevas y usadas en el mismo mercado. El trabajo de campo incluyó la entrevista de una muestra de 300 personas adultas de ambos sexos, cabezas de hogar, seleccionadas a través de un muestreo por cuotas no probabilístico. El 69 por ciento de los encuestados opinaron que sí consumen ropa de segunda mano y coincidentemente este mismo porcentaje opina que la razón por la cual la consumen es porque es más barata que la ropa nueva. Aunado a estas respuestas, también el 86 por ciento de los entrevistados opinaron que las ventas de ropa de segunda mano han aumentado durante los últimos años. Con el análisis efectuado a la información recolectada se llegó a la conclusión de aprobar la primera parte de la hipótesis planteada en el plan de investigación, puesto que las ventas de ropa de segunda mano colocan al consumidor de escasos ingresos ante una situación de beneficio cuando paga menos dinero por una prenda usada, asumiendo que dicho bien es un sustituto perfecto de la ropa nueva a este nivel de ingreso.

En el Capítulo IV se habla sobre la industria nacional de prendas de vestir y las potenciales repercusiones de la importación de ropa de segunda mano que pudieran emerger dentro de la dinámica de la producción para el mercado nacional. Se aborda el tema de la exportación de productos textiles hacia el mercado exterior resaltando su participación comparativa con los productos tradicionales y no tradicionales de exportación como generadores de divisas para el país. Sin embargo, esta información no es suficiente para someter a evaluación la segunda parte de la hipótesis principal que enunciaba que la importación de ropa de segunda mano provocaba un decremento en la producción interna de prendas de vestir nuevas.

Finalmente se sugieren algunas conclusiones y recomendaciones sobre el tema presentado para que sirvan de debate y evaluación a los investigadores y profesionales dedicados al estudio de la problemática nacional.

CAPITULO I

1. GENERALIDADES SOBRE POBREZA, INGRESO FAMILIAR Y EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR DENTRO DE LA NECESIDAD DEL VESTUARIO

1.1 LA POBREZA Y SUS CARACTERISTICAS GENERALES

Aunque la pobreza es un problema perceptible a simple vista, en realidad resulta difícil definirlo y cuantificarlo con precisión. De manera general se puede decir que *pobreza es una situación que dificulta a las personas y a sus familias satisfacer sus necesidades básicas y participar plenamente en la vida social.*¹

Tomando en cuenta que el nivel de vida tiene carácter histórico, entre las necesidades a satisfacer no solamente se incluyen las biológicas o corporales como la alimentación, el vestuario y la vivienda, sino también las necesidades socio-culturales como la educación, la participación ciudadana, los derechos sociales y la recreación, entre otras.

La satisfacción de las necesidades básicas depende de los ingresos del hogar o círculo familiar, de la participación del Estado en el campo económico-social y del desarrollo político-cultural de la sociedad.

Según las Naciones Unidas “la pobreza es una situación que impide al individuo o a la familia satisfacer una o más necesidades básicas y participar plenamente en la vida social. La pobreza se caracteriza por ser un fenómeno especialmente económico con dimensiones sociales, políticas y culturales; también está asociada con la escasa participación de las personas en los distintos ámbitos de la vida del país y se expresa en el subconsumo en los hogares. Las personas que se encuentran en esta situación se ven

¹ La pobreza en el Área Metropolitana de la Ciudad de Guatemala. CEUR-USAC. Guatemala. 1994. Pág. 183.

obligadas a elegir la satisfacción de algunas necesidades sacrificando otras igualmente apremiantes para ellos.”²

En otras palabras, la pobreza es la incapacidad familiar o individual de satisfacción efectiva de las necesidades básicas, en las que destacan: educación, salud, alimentación, vestuario, condiciones de vivienda, empleo y servicios básicos, entre otros.

1.2 LOS INDICADORES DE LA POBREZA EN GUATEMALA

Los principales indicadores de pobreza o riqueza de una economía determinada se fundamentan en el ingreso total familiar. Este ingreso marca el grado de satisfacción de las necesidades básicas y suntuosas que los pobladores en una economía determinada son capaces de alcanzar. Existen necesidades humanas que son determinantemente básicas para la subsistencia de la especie; en contraste, las necesidades suntuosas (lujos) son adoptadas por la comodidad que generan los altos ingresos individuales o familiares después de haber satisfecho a plenitud las necesidades básicas del individuo o bien del círculo familiar al que pertenecen.

Es de mucha utilidad conocer los niveles de ingresos familiares del grupo en estudio, pues resultaría lógico pensar que el fenómeno de satisfacción de necesidades básicas en una economía pobre o de *subsistencia*,³ va a tener una figura completamente diferente o tal vez inversa al comportamiento de dicho fenómeno en las economías ricas o “sociedades de consumo”.

Los miembros de un grupo familiar con relativamente bajos niveles de ingresos encuentran mayor dificultad para satisfacer sus necesidades básicas; este es el caso de los pobladores que viven en extrema pobreza, quienes no satisfacen sus necesidades básicas ni

² Principales Manifestaciones de la Problemática Socioeconómica del País. FACE/USAC. Guatemala, Octubre de 1995.

³ Cuando se habla de economía de subsistencia, se alude a una población determinada en donde los individuos consumen prácticamente todo lo que producen. O sea que en este estado económico, resulta muy difícil generar un excedente de la producción que permita salir de este estado económico.

siquiera a los niveles mínimos. La sobrevivencia de los individuos que viven en extrema pobreza, podría empujarles a ser protagonistas de una serie de males sociales que repercuten en la inestabilidad social del país.

Básicamente existen dos metodologías para la medición de la pobreza: el Método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y el Método del Ingreso o de Línea de Pobreza.

En el primer caso, se trata de medir el acceso a servicios básicos de los habitantes del lugar; para ello se hace necesario identificar las necesidades básicas, seleccionando las variables e indicadores que expresan el grado de insatisfacción de cada necesidad. Además se establecen los valores para cada indicador, como por ejemplo la vivienda, el agua potable, la letrización, la energía eléctrica, los centros de salud, la educación, entre otros.

En el método del ingreso se hace necesario calcular el mínimo de ingreso que permite a un hogar en un momento y lugar determinado satisfacer las necesidades básicas de sus miembros. Acá se establece una canasta básica que incluya los satisfactores esenciales para un hogar promedio de cinco miembros. Los artículos deben ser multiplicados por sus precios actuales. Luego, los ingresos familiares se comparan con el ingreso necesario para adquirir dicha canasta básica, y todos aquellos hogares que se encuentren por debajo del nivel necesario serán clasificados como familias pobres.

Con cifras del Censo de Población 2002 y la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida, ENCOVI 2000, realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE)⁴ en Guatemala, se identificó un porcentaje de población en extrema pobreza que alcanzaba al 16.8 por ciento de la población a nivel nacional (ver Cuadro 6 en Anexo).

⁴ Mapa de Pobreza y Desigualdad Según Departamento y Municipio combinando información de ENCOVI 2000 y XI Censo de Población y VI de Habitación 2002. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA.

La proporción reportada en extrema pobreza es realmente alarmante contando que la población total se incrementó en relación a los datos del censo inmediatamente anterior. Vale la pena mencionar que esta cifra se ve sesgada hacia abajo por la razón que en el departamento de Guatemala se encuentra concentrada casi un cuarto de la población nacional, y donde el porcentaje de pobreza extrema es apenas de 1.6 por ciento. El resto de los departamentos muestra porcentajes que oscilan entre 5.3 y 41.2 por ciento de población viviendo en extrema pobreza, lo que muestra una amplia brecha de desigualdad de condiciones de vida respecto al área metropolitana del país.

Revisando las cifras de la población guatemalteca que vive en condiciones de pobreza según el Mapa de Pobreza y Desigualdad de Guatemala,⁵ esta afección alcanza al 54.3 por ciento de la población total de Guatemala (ver Cuadro 7 en Anexo). Es decir que más de la mitad de la población nacional no alcanza a satisfacer sus necesidades básicas a plenitud. Si se analizan los porcentajes de la población afectada por algún grado de pobreza, se encuentra igualmente un sesgo hacia abajo debido a que el departamento de Guatemala con alrededor de la cuarta parte de la población nacional tiene una cifra del 14.2 por ciento de población afectada, mientras que dicho porcentaje en los departamentos restantes oscila entre el 36.1 hasta un 84.6 por ciento. La brecha de desigualdad de condiciones de vida entre departamentos y región metropolitana, se sigue manteniendo amplia.

1.3 LAS NECESIDADES DEL HOMBRE Y SU CLASIFICACION GENERAL

En general, el ser humano es sensible a los estímulos de sus sentidos los cuales perciben ciertos desequilibrios en su razón desencadenando con ello afecciones desagradables que necesariamente deben ser eliminadas para restablecer su equilibrio. Las necesidades son de una variedad ilimitada y tienen su propia vida, modificándose cuantitativa y cualitativamente de acuerdo con el nivel de desarrollo social de cada

⁵ Fuente: Mapa de Pobreza y Desigualdad Según Departamento y Municipio combinando información de la ENCOVI 2000 y XI Censo de Población y VI de Habitación 2002. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. Guatemala, C. A.

individuo.⁶ Dichas necesidades se pueden dividir en tres clases principales que se definen a continuación:

Necesidades Básicas: Son aquellas afecciones del ser humano que al no encontrar satisfactores inmediatos pueden ocasionar graves consecuencias en su integridad física, incluso hasta la muerte. Por ejemplo, el alimento, el agua, la vivienda básica y el vestuario básico.

Necesidades Secundarias: Son aquellas afecciones del ser humano cuya satisfacción puede postergarse por no requerir satisfactor inmediato, pero que en un momento dado son indispensables para el pleno desarrollo físico y psicológico del individuo. Por ejemplo, el empleo, la educación, la recreación y la infraestructura básica, entre otras.

Necesidades Suntuosas: Estas afecciones son prácticamente inventadas por el ser humano, surgiendo por sentimientos de autoestima y autorrealización después que las necesidades básicas y secundarias han sido satisfechas. Por ejemplo, los viajes vacacionales, el vestuario de lujo, los carros de lujo, etc.

1.4 LA PRIORIDAD DE LAS NECESIDADES DEL HOMBRE

La definición de “canasta básica” que utiliza el INE⁷, se refiere al conjunto de bienes y servicios esenciales para satisfacer las necesidades básicas y lograr el bienestar de todos los miembros de una familia, tales como: alimentación, salud, vivienda, vestuario, educación, transporte y recreación, lo que permite cuantificar pecuniariamente el mínimo vital familiar.

⁶ PESENTI, Antonio. Lecciones de Economía Política. Pág. 88.

⁷ A partir del año 2000, el Instituto Nacional de Estadística (INE) utiliza las definiciones de “canasta básica” y “canasta básica vital”. La primera alude a los elementos que utiliza el núcleo familiar para satisfacer sus necesidades de alimentación para su subsistencia.

Por el efecto de la ausencia de satisfactores para las necesidades básicas de un individuo, resulta fácil priorizar sobre aquellas que si no se satisfacen al mínimo pueden ocasionar una fatalidad sobre el demandante. Por ejemplo, si un individuo no consigue alimentarse al mínimo diariamente puede perecer paulatinamente por efectos de la desnutrición. Asimismo, puede ocurrir con la necesidad del servicio básico de agua potable, que su ausencia bien puede causar severos daños en la salud de aquellos que no la poseen, inclusive llevarlos hasta la muerte.

Derivado de la ubicación geográfica de Guatemala, las condiciones climáticas (frío y calor) no son extremas y por lo tanto la necesidad básica del vestuario, que no obstante de ser indispensable para la existencia del ser humano, resulta frecuentemente quedar relegada a un segundo plano, quizá por su naturaleza física o porque quizá es menos apremiante que el alimento o el agua potable.

Para un habitante de las regiones polares por ejemplo, la necesidad del vestuario o abrigo va ser tan básica como el alimento y el agua debido a las inclemencias del clima congelante de su hábitat. En contraste, para un habitante de las costas tropicales del Ecuador, el alimento y el agua van a ser también necesidades básicas, pero el vestuario o abrigo no va ser tan determinante para su subsistencia debido a las bondades climáticas de la región cálida.

Bajo este concepto es fácil decir que la prioridad de las necesidades de cada individuo puede ser marcadamente influenciada por el entorno económico-social y geográfico. No podrían cambiarse de orden las necesidades de subsistencia en general como el alimento y el agua potable, pero sí aquellas que puedan resultar vitales para unos individuos y secundarias para otros por razones culturales o del entorno.

1.5 LA NECESIDAD DEL VESTUARIO EN EL SER HUMANO

La necesidad del vestuario en el ser humano según la historia se remonta desde los principios de la humanidad cuando el *Homo Sapiens* tuvo razonamiento claro y empezó a utilizar hojas y pieles de animales para protegerse y abrigarse de los efectos del clima hostil predominante en esa época. Conforme fue evolucionando el pensamiento del hombre así también fueron mejorando sus destrezas y por lo tanto también sus herramientas. Como consecuencia de esta evolución, también fueron mejorando todos los elementos que se utilizaban para la subsistencia en su hábitat. Así fue como fueron apareciendo los primeros telares donde se confeccionaban rústicos tejidos hechos de fibras o madejas de tallos vegetales que conforme el transcurrir del tiempo fueron convirtiéndose en fibras trenzadas o hilos.

Los telares manuales representaron el prototipo de las máquinas tejedoras industriales que a medida que estas eran reemplazadas por otras nuevas iban perfeccionando su funcionamiento y así también la complejidad de su uso. Con el control de más variables dentro de los procesos mecánicos en la incipiente industria textil, sus productos fueron siendo de mejor calidad y que ya no sólo eran utilizados como simples elementos para cubrir el cuerpo sino más bien se fueron convirtiendo en artículos o prendas de elegancia y distinción dentro de los círculos sociales.

En la actualidad, los productos textiles son indispensables para la vida del ser humano dentro del mundo moderno, y probablemente sólo en las áreas recónditas donde viven tribus ajenas o aisladas de la modernidad, el vestuario no es tan indispensable como tal, salvo por necesidades de protección de plagas o de los efectos de la intemperie.

La importancia del vestido dentro del entorno moderno del hombre ha evolucionado drásticamente al grado que las modas han venido a transformar y condicionar el mercado de prendas de vestir, y que éste tiende precisamente a ofrecer lo que el consumidor demanda. Las demandas del individuo se derivan de sus necesidades tanto que la dinámica del mercado ofrece diversidad de mercancías para diversos gustos y preferencias del ser humano, pero siempre supeditadas a su capacidad de consumo.

1.6 EL IMPACTO DE LA POBREZA EN LA NECESIDAD DEL VESTUARIO EN GUATEMALA

De acuerdo al Mapa de Pobreza de Guatemala por departamentos y municipios, el fenómeno de la pobreza en Guatemala alcanza a más de la mitad (54.3 por ciento) de la población total del país.⁸ A nivel nacional la insatisfacción de las necesidades del vestuario básico del grupo familiar probablemente se ve opacada por las necesidades de alimentación básica que se reflejan en ciertas regiones del país como hambrunas, falta de vivienda o analfabetismo, entre otras. Esto indicaría que a ese nivel la necesidad del vestuario básico de los habitantes pueda no ser prioritaria antes de satisfacer las necesidades alimenticias y nutritivas o bien de agua potable.

La importancia del vestuario (aparte de ser utilizado como abrigo) podría comenzar con el rol que desempeña el ser humano dentro de la sociedad. Por ejemplo, resultaría lógico pensar que el vestuario casual para los habitantes en el área rural dedicada a labores agrícolas no va a ser tan exigente y detallista como el vestuario de un operario de una fábrica en el área urbana o de una oficinista de atención al público. Para llegar a tomar en cuenta este razonamiento ya tendrían que haberse satisfecho las necesidades primarias o básicas de los involucrados.

En Guatemala como en otros países tercermundistas⁹ resulta interesante notar que la necesidad básica del vestuario para la población catalogada como pobre o en extrema pobreza, podría encontrar su satisfacción en el re-uso de las prendas de vestir entre los miembros de un mismo círculo familiar o de círculos de familiares cercanos. Por ejemplo, las prendas de vestir que van dejando los hermanos mayores debido a su crecimiento las van usando los hermanos menores al extremo de agotar el estado físico de dicha prenda. Hasta este punto la necesidad del vestuario básico encontraría en el re-uso natural su

⁸ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA – INE-. Mapa de Pobreza y Desigualdad. ENCOVI 2000 y XI Censo de Población y VI de Habitación 2002.

⁹ Según el diccionario de la lengua española, se denomina “países tercermundistas” al conjunto de naciones latinoamericanas, africanas y asiáticas cuyas economías subdesarrolladas son subsidiarias de las occidentales.

paliativo, que no necesariamente significaría algún desembolso para los usuarios de prendas para vestuario básico.

A primera vista el fenómeno de la demanda de ropa de segunda mano no siempre resultaría ser una característica de una familia catalogada como “pobre” en el sentido estricto de la palabra, pues esta demanda pudiera existir también dentro de la población con ingresos moderados o de clase media, y hasta probablemente por gustos y preferencias de alguien de clase alta. La demanda de artículos de diferentes calidades, según la teoría económica va a depender casi siempre del nivel de ingreso que perciban los consumidores. Es decir que la porción del ingreso que los individuos destinen a la compra de vestuario va a determinar la calidad de la ropa que cada consumidor demande. La clase media podría percibir la oferta de ropa de segunda mano o usada como una oportunidad de adquirir prendas de vestir a bajo costo y por lo tanto, ocupar el resto de la porción destinada a la compra de vestuario que no va a gastar en la satisfacción de otras necesidades alternas o bien al ahorro.

El impacto de la pobreza en el ser humano lo sumerge en una condición agobiante de subsistencia al grado de orillarlos al sacrificio de su calidad de vida y la de sus dependientes. Este hecho se reflejaría sin atenuantes en la búsqueda de mercancías con alternativas más baratas para la satisfacción de sus necesidades básicas de tal manera que la disponibilidad del ingreso sea utilizada indiscriminadamente para satisfacer otras necesidades igualmente apremiantes.

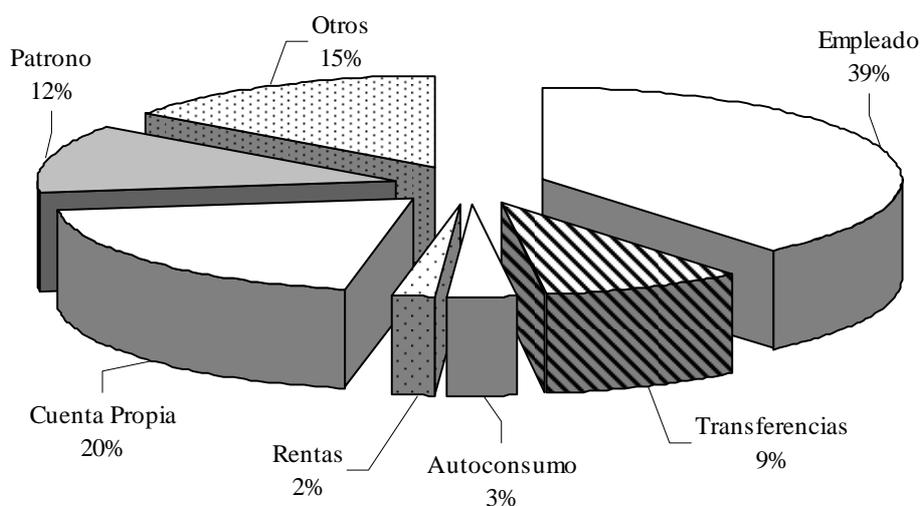
La alternativa del uso de la ropa de segunda mano por la ropa nueva no sería simplemente por la oferta abundante de tal mercancía en el mercado sino más bien porque el individuo buscaría oportunidades de adquirir más prendas de vestir con la misma porción del ingreso que ya sea planeada o fortuitamente dispone para gastar en la búsqueda de satisfactores para dicha necesidad.

1.7 INGRESOS Y GASTOS DE LAS FAMILIAS GUATEMALTECAS

El grado de escasez del ingreso de las familias repercute en las condiciones de pobreza que pueden padecerse dentro de una sociedad determinada. Ante la situación de escasez del ingreso dentro del grupo familiar, sería cómodo determinar la razón por la cual los individuos adquieren ropa de segunda mano en lugar de ropa nueva. Por ejemplo, una camisa nueva de modesta marca para un adulto puesta a la venta en un mercado cantonal podría costar alrededor de 40 quetzales; sin embargo, por este mismo precio¹⁰ se podrían adquirir tal vez dos, tres o hasta cuatro camisas en buen estado físico en la venta de ropa de segunda mano. Es aquí donde el individuo de escasos ingresos encuentra la oportunidad de aprovechar su dinero para adquirir ropa de segunda mano a precios bajos que permite suplir la necesidad de vestuario para su grupo familiar.

Gráfica 1

GUATEMALA: Fuentes del Ingreso Familiar



FUENTE: Datos de ENIGFAM, Marzo/98-Abril/99. INE.

La región metropolitana de Guatemala es la que representa la mayor dinámica de la actividad económica a nivel nacional. Considerando los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares (ENIGFAM)¹¹ realizada entre Marzo 1998 a

¹⁰ Precio estimado, el cual podría variar dependiendo de la ubicación geográfica de la venta de ropa de paca.

¹¹ Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares Marzo/98-Abril/99. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. Guatemala, 1999.

Abril 1999, las fuentes de ingresos de las familias guatemaltecas a nivel nacional ilustradas en la Gráfica 1, dependían en un 39 por ciento del empleo y un 20 por ciento de negocios propios.

Prosiguiendo con el análisis de la Gráfica 1, un 12 por ciento obtenía ingresos provenientes de actividades patronales; un 9 por ciento afirmó obtener ingresos por transferencias o remesas del extranjero; un 3 por ciento obtuvo ingresos relacionados con actividades de autoconsumo; y un 2 por ciento obtuvo ingresos producto de sus rentas. Además cabe resaltar que un 15 por ciento de las familias encuestadas manifestó obtener ingresos de fuentes diversas clasificados en este caso dentro de la categoría de “Otros”. Este análisis deja ver claramente que la importancia del empleo en las distintas regiones del país es vital para la subsistencia de las familias y aún más en la región Metropolitana que concentra la mayor parte de las fuentes de ingresos para los individuos en condición de empleados.

Asimismo los resultados de la ENIGFAM apuntan que en relación a la distribución del ingreso existe una marcada brecha entre la región Metropolitana y el resto de las regiones del país. Por ejemplo, el ingreso promedio por hogar a nivel nacional se reporta en 3220.84 quetzales, pero este varía en extremo si se toman los datos de la región Metropolitana (mayor ingreso) con un promedio de 5672.53 quetzales, y la región Nor-Occidente (menor ingreso) con 1907.90 quetzales. En términos porcentuales, la variación entre las regiones en comparación es del 197 por ciento. Precisamente se marca un rango muy amplio entre los extremos, y por lo tanto la diferencia entre estos valores puede ser producto del efecto macrocefálico de la economía guatemalteca en cuanto a la concentración de las principales fuentes de trabajo, infraestructura industrial y del sector terciario se refiera.

El promedio del ingreso del resto de las regiones seguramente podría tener menor rango, pero esto no significa que los habitantes puedan tener un ingreso muy cercano al promedio del ingreso en el área metropolitana.

Como el grueso de las familias guatemaltecas depende de las fuentes de ingresos de empleos para su subsistencia, la tendencia de los sueldos y salarios al igual que la inflación y otros efectos macroeconómicos también afectan marcadamente la economía familiar.

Cuadro 1

GUATEMALA: Estructura del Gasto Familiar Según Destino (Cifras Porcentuales)

	PAIS			REGION METROPOLITANA		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Alimentos y Bebidas	37.1	31.6	46.9	28.8	28.2	41.7
Vestido y Calzado	7.0	6.6	7.8	5.7	5.7	4.5
Vivienda, Agua y Luz	21.6	24.2	17.0	25.9	26.2	19.0
Mobiliario y Equipo	6.7	6.4	7.2	6.2	6.2	5.1
Salud	7.3	7.5	7.0	7.5	7.6	6.8
Transporte y Comunicación	7.7	9.0	5.3	10.5	10.4	12.8
Ocio / Recreación	4.6	5.4	3.1	5.7	5.8	4.0
Educación	3.3	4.4	1.5	5.0	5.2	2.4
Gastos Diversos	4.6	4.8	4.2	4.6	4.6	3.7

FUENTE: Elaborado con datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares (ENIGFAM), Marzo/98 a Abril/99.

En relación a la estructura del gasto familiar según su destino, los datos de la ENIGFAM en el Cuadro 1 muestran que aunque en algunos rubros aparecen cifras porcentuales muy parejas tanto en el área urbana como en la rural, puede destacarse que las familias destinan necesariamente el mayor porcentaje de sus gastos hacia la adquisición de aquellos elementos que son indispensables para su subsistencia física. Los alimentos y las bebidas conforman el rubro con mayor participación en el gasto familiar; vivienda, luz y agua conforman el otro rubro vital que destaca en segunda instancia dentro del gasto familiar. Estos rubros juntos sobrepasan el 50 por ciento de la ejecución del gasto en las familias guatemaltecas en el área urbana y, sobre el 60 por ciento en el área rural. El razonamiento lógico indica que los dos rubros mencionados concentran el gasto familiar debido a que no se puede prescindir de ellos para sobrevivir, lo que les convierte en necesidades netamente básicas.

Los rubros del vestido y calzado, mobiliario y equipo, salud y transporte oscilan entre el 5 y 10 por ciento tanto en la región metropolitana como a nivel nacional. La educación y la recreación a nivel nacional denotan ser los rubros con menos porción del gasto familiar, aunque no precisamente por ser menos importantes sino probablemente porque no son tan apremiantes como los primeros en materia de subsistencia. Los efectos del escaso gasto familiar destinado a la educación se reflejan en un alto índice de analfabetismo a nivel nacional.

Profundizando sobre el gasto familiar en el rubro de vestido y calzado en la región metropolitana las familias destinan el 5.7 por ciento de su gasto para la compra de estos bienes mientras que a nivel nacional se calcula en un 7 por ciento. Aunque el gasto destinado a vestido y calzado en la región metropolitana no resulta ser uno de los mayores rubros de importancia dentro del presupuesto familiar, no puede descartarse como necesidad básica para la interacción de los individuos como seres sociales. Pensando en las condiciones de las familias con bajos ingresos, es muy probable que los guatemaltecos puedan prescindir de los gastos en los rubros de recreación, educación y otros gastos misceláneos (según la ENIGFAM) antes del rubro del vestuario y calzado, puesto que los primeros se ubicarían como secundarios dentro del contexto general de las necesidades.

1.8 EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR

Según la teoría económica, el excedente del consumidor es un concepto relacionado con la demanda de un bien determinado a distintos precios sobre la misma curva de demanda, midiendo los beneficios del consumidor. En términos de la Microeconomía, *el excedente del consumidor* se define como “la diferencia entre la cantidad de dinero que el consumidor está dispuesto a pagar por una cierta cantidad de un bien “A” y la cantidad que el consumidor realmente paga por adquirir esos bienes.”¹²

¹² Call, Steven T y Holahan, William L. Principios e Microeconomía. Trad. De 1985. Grupo Editorial Iberoamericana. 4ª Ed. México. 1997. Pag. 127.

Case & Fair definen como excedente del consumidor a “la diferencia entre la cantidad máxima que una persona está dispuesta a pagar por un bien y su precio actual en el mercado.”¹³

Por ejemplo, si el bien “A” es ofrecido en un mercado de competencia perfecta a un precio “Y” que va en función de su calidad y demás características físicas que inclinan al consumidor a adquirirlo al precio ofertado “P1”, entonces este consumidor compraría una cantidad “X1” de este bien puesto que habría destinado gastar el monto total de dinero en esa compra. Ahora bien, si este mismo bien “A” se encuentra en el mismo mercado y es ofrecido a un precio menor (Y1), entonces el consumidor tiene la oportunidad de adquirir una cantidad mayor (X2) de este bien conforme haya destinado gastar originalmente.

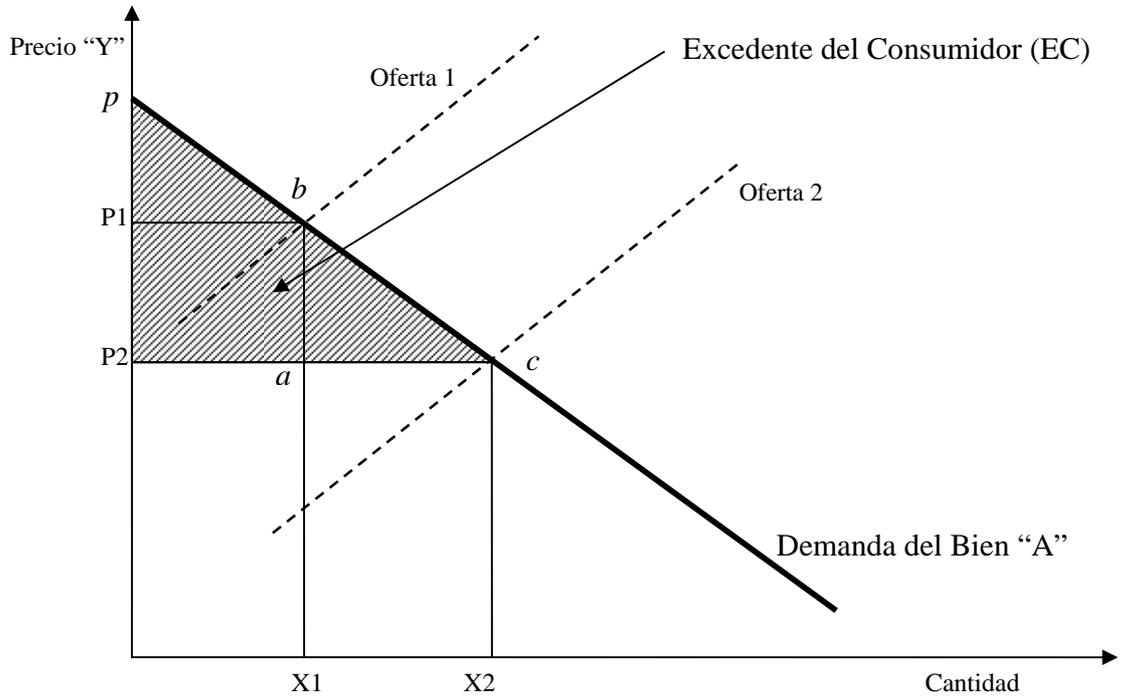
La Gráfica 2 muestra que el consumidor comprará la cantidad “X1” del bien “A” cuando sea ofertado al precio “P1”. Pero si el bien “A” es ofertado al precio “P2”, que es menor que el primero, entonces el consumidor comprará la cantidad “X2”, que es mayor que la anterior. La diferencia entre lo que el consumidor está dispuesto a pagar y lo que paga realmente cuando el precio del bien “A” baja, es un beneficio que lo coloca en una situación ventajosa.

Los puntos de equilibrio (X1, Y1) y (X2, Y2) sobre la curva de demanda del bien “A” muestran el movimiento de la decisión que hace el consumidor cuando hay decremento en el precio, generándose por lo tanto la situación de beneficio. En la Gráfica 2, el área sombreada (puntos del triángulo: P2, *c* y *p*), representa el excedente del consumidor cuando el precio del bien “A” bajó de P1 a P2 sobre la misma curva de demanda, dando como resultado que el consumidor gastó menos dinero de lo que había destinado para adquirir el bien “A”.

Gráfica 2

¹³ Case, Karl E. & Fair, Ray C. Principios de Microeconomía. Prentice Hall. 4ª. Ed. México 1997. Pag. 151.

La Curva de la Demanda y el Excedente del Consumidor



Para hacerlo más fácil de entender sería comparar el gasto total cuando se consume el bien "A" al precio original que estaría dado por $P_1(X_1)$, con el gasto total cuando el consumidor encuentra que el precio es menor: $P_2(X_2)$. Entonces la diferencia entre ambas situaciones da como resultado un beneficio para el consumidor que se encuentra en una situación de "excedente" cuando ya no gasta el total de lo que había destinado al inicio, pudiendo tomar la decisión de gastarlo en la adquisición de otros bienes.

Y así se pueden dar innumerables procesos de variación de precios por debajo de la curva de la demanda presentando beneficios para aquellos consumidores que estaban dispuestos a pagar más por el bien "A" cuando éste se encuentra a menor precio.

Para el consumidor, los beneficios que se irán formando dependerán de la magnitud de los cambios en los precios, pues éstos pueden ser de consideración o pueden ser pequeños y graduales. El hecho de que una baja de precios mejore la situación de las familias solamente es una parte de la historia. Cuando baja el precio de un producto, éste se vuelve también más barato en términos relativos. Es decir, resulta más atractivo en

relación con sus posibles sustitutos. Una reducción del precio del bien “A” podría inducir a una familia a modificar su patrón de compras, dejando de adquirir sustitutos para comprar “A”. Esta modificación se conoce como el *efecto sustitución de un cambio en el precio*.¹⁴

Considerando que la ropa o vestuario es un bien “normal”¹⁵ y que en el mercado se encuentra un bien similar a un precio más bajo (por efecto precio), el comprador puede demandar más de ese bien y estar en una mejor situación. Es decir que estos bienes van a ser sustitutos porque uno reemplaza al otro, puesto que cuando el precio de uno de ellos se eleva, la demanda del otro se incrementa.

Suponiendo que bajo determinado nivel de ingresos familiares, la ropa nueva y la ropa de segunda mano van a ser bienes sustitutos o tal vez perfectamente sustitutos, entonces el consumidor va a tomar la decisión basado en el principio de la racionalidad económica: comprar aquel bien que le represente la mejor ventaja para satisfacer sus necesidades. En este caso, su decisión será comprar el bien ropa de segunda mano.

Cuando el consumidor de escasos ingresos toma la decisión de comprar ropa de segunda mano en lugar de ropa nueva, entonces este va a pagar menos dinero del que había previsto gastar en su vestuario, y por lo tanto se va a encontrar en una situación de beneficio económico. La situación de escasez de ingreso que sufre el círculo familiar provoca entonces el efecto sustitución de la mercancía ropa nueva por la ropa de segunda mano, pues el consumidor está buscando tomar ventaja de pagar un precio menor al previsto porque los bienes le parecen perfectamente sustitutos, aunque en esencia no lo sean.

CAPITULO II

2. ORIGEN Y DINAMICA DEL VESTUARIO DE SEGUNDA MANO

¹⁴ Case & Fair. Principios de Microeconomía. Pag. 148.

¹⁵ “Bienes normales” son considerados aquellos cuya demanda aumenta cuando el ingreso es más alto y cuya demanda disminuye cuando el ingreso desciende. Case & Fair. Principios de Microeconomía. Pag. 80.

2.1 EL CONCEPTO GENERAL DE ROPA DE SEGUNDA MANO¹⁶

El ser humano como tal necesita de atuendo o vestuario para protegerse de los efectos del clima y mayormente para poder participar plenamente dentro de la sociedad civilizada. He aquí la razón fundamental por la cual el vestuario resulta ser una necesidad básica para el individuo que participa dentro de su comunidad como un ser digno de pudor y respeto.

Normalmente un individuo satisface sus necesidades en general con aquellos artículos o satisfactores que tendrían valor de uso acorde a sus gustos, preferencias y tal vez su estatus. Sin embargo, cuando hay limitantes del ingreso monetario en el hogar o círculo familiar acude al mercado en busca de satisfactores cuyos precios se acomoden a su presupuesto. Como es de esperarse, en el mercado existen satisfactores para una necesidad específica a distintos niveles de precios basados en su calidad, y es aquí donde el demandante de vestuario encuentra diversidad de prendas de vestir, incluso la ropa de segunda mano.

Las prendas de vestir que ya fueron usadas por un primer dueño y que estando relativamente en buenas condiciones físicas se pueden destinar al re-uso personal por un segundo o tercer dueño. En la categoría “ropa de segunda mano” no sólo se incluye la ropa como tal, sino también pueden incluirse el calzado, gorras, ropa de cama, manteles, cortinas y demás prendas de uso culinario.

En lenguaje popular a la ropa de segunda mano se le ha denominado también “ropa americana” o “ropa de paca”. En sentido estricto, se entendería como “ropa americana” a todas aquellas prendas de vestir fabricadas e importadas de Los Estados Unidos de América. Sin embargo, esta categoría podría haber sido definida incorrectamente por los demandantes locales de ropa de segunda mano, al asumir que las prendas de vestir usadas

¹⁶ En este trabajo para la categoría “ropa de segunda mano” pueden utilizarse indistintamente los calificativos de “ropa usada”, “ropa americana” o “ropa de paca”.

ofrecidas en el mercado local son de fabricación estadounidense.¹⁷ No obstante de este calificativo, el origen de tales prendas no necesariamente muestra que son fabricadas en Los Estados Unidos de América, pues un alto porcentaje de estas piezas tienen etiquetas de confección de terceros países de donde fueron importadas originalmente por los clientes americanos como ropa nueva.

En resumen, el calificativo de “ropa americana” dado a la ropa de segunda mano nada más alude al origen de su procedencia en condición de reciclaje o para re-uso. Asimismo el hecho de que estas prendas de vestir usadas sean empacadas generalmente desde su origen en bultos o bolsas de lona o bolsas de telas impermeables de un tamaño estandarizado (para facilitar su exportación por volumen) en lenguaje popular se conoce también como “ropa de paca” aludiendo a la condición de su presentación en el mercado de mayoristas e intermediarios. Las “pacas” de ropa usada se comercian según su peso y clasificación por los importadores de esta clase de mercancías y por las mismas características físicas de la ropa, resulta fácil para empacarla y transportarla de esta forma por los comerciantes intermediarios.

2.2 LAS PRENDAS DE VESTIR DE SEGUNDA MANO Y LA ECONOMIA DEL RECICLAJE EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Las prendas de vestir de segunda mano se originan precisamente porque sus primeros dueños han tomado la decisión de no usarlas por diversas razones y por lo tanto las comercializan a precios insignificantes o simplemente las desechan en la basura.

Al respecto de este fenómeno, el economista inglés Adam Smith en su libro *La Acumulación del Capital*¹⁸ dice que “las casas, los muebles y la ropa de los ricos, en poco tiempo se convierten en útiles para la gente de las clases inferiores...” Y sigue diciendo

¹⁷ El gentilicio de Los Estados Unidos de América en inglés es “american” que se traduce al español como “americano(a)”.

¹⁸ Smith, Adam. Encyclopedia Britannica: “Great Books of the Western World”. Accumulation of Capital, Chapter III. Pag. 150.

que “la gente de las clases medias y bajas podrá comprar las mercancías otrora exclusivas para la opulencia, cuando los dueños se cansen de usarlas o se conviertan estas en mercancías de uso general entre su misma clase.”

Adam Smith también enuncia en su misma obra que “en los países que por largo tiempo han sido ricos frecuentemente se encuentra gente de rangos inferiores en posesión de casas y amueblados perfectamente conservados, pero que ninguno de estos fueron contruidos o hechos inicialmente para ellos.”¹⁹

En países con economías ricas como Los Estados Unidos de América donde el ingreso per-cápita mensual de la población es bastante superior al ingreso per-cápita de una economía como la de Guatemala, la necesidad del vestuario básico resulta más bien en una demanda estacionaria de prendas de vestir que también es influenciada por las modas. Es decir que esa población nortea debido a sus niveles de ingresos tiene la capacidad de consumir prendas de vestir conforme las estaciones del año (y de hecho lo debe hacer por los cambios climáticos que se dan por su ubicación geográfica). Este comportamiento en una economía desarrollada o sociedad consumista ocasiona que sus pobladores dejen en *desuso* las prendas de vestir de la estación anterior, convirtiéndose estas prácticamente en obsoletas para el siguiente ciclo anual.

A la par de lo anterior también acontece que el crecimiento natural acelerado y precoz en tamaño y estatura de la población joven, demanda la utilización de nuevas prendas de vestir en periodos de tiempo relativamente cortos. Asimismo, los estratos de consumo también se ven influenciados por la dinámica de las modas, convirtiendo inminentemente las prendas de vestir de las estaciones anteriores en obsoletas o fuera de moda para las estaciones venideras.

Con la amplitud y disponibilidad de la satisfacción de todas las necesidades básicas que brinda un cómodo (a veces hasta holgado) ingreso individual o familiar, no se esperaría que los habitantes de una sociedad consumista como la estadounidense, opten por la

alternativa del re-uso de prendas de vestir. Esto quedaría relegado más bien a los habitantes de los países con economías pobres o con economías de subsistencia.

Como consecuencia de lo anterior, en los países desarrollados o ricos como en Los Estados Unidos de América es muy frecuente encontrar en los hogares un volumen considerable de prendas de vestir en completo *desuso*, que estación por estación, y año con año pueden acumularse al grado de ocasionar una carga inútil e innecesaria para la familia.

Lógicamente las prendas de vestir que ya no más van a ser utilizadas por sus dueños son abandonadas y acumuladas en algún rincón o armario esperando una ocasión oportuna para deshacerse de ellas. Es acá donde surge la oportunidad de que estas prendas puedan ser vendidas en las llamadas “ventas de garaje” (garage sales)²⁰ o a los recolectores de “basura textil de post-consumo” (prendas de vestir usadas).

Los precios en las ventas de garaje o baratillos son relativamente muy bajos que no necesariamente reflejan su precio real o su estado físico, ni tampoco tienen precios de rescate para el oferente o quizá hasta resultaría menos trabajoso y costoso desechar, regalar o donar dichas prendas, que tratar de venderlas por obtener algunos dólares extras. Aquí es donde inicia el trabajo de todo un sector dedicado al reciclaje o recuperación de ropa usada en buen estado o desechos de post-consumo para la exportación al Tercer Mundo.

La Asociación de Materiales Secundarios y Textiles Reciclados (Secondary Materials and Recycled Textiles Association – SMART), es una entidad comercial que representa actualmente una de las industrias más viejas y mejores establecidas en Los Estados Unidos de América (EUA)²¹ en el ramo del reciclaje. Más de un millar de negocios y organizaciones que emplean muchas decenas de miles de trabajadores separan

¹⁹ Ob. Cit.

²⁰ El término “garage sale” significa literalmente una “venta de garaje”, la cual tiene su origen cuando los habitantes de EUA montan una venta en casa (generalmente en el espacio disponible para guardar el vehículo) donde ofrecen en baratillo aquellos artículos que ya no son usados por la familia. Este baratillo también se organiza cuando la familia americana está en vías de mudanza y prefiere recuperar algo de dinero vendiendo artículos usados que ya no le son útiles o que no quiere cargar con ellos al nuevo hogar.

alrededor de dos millones de toneladas métricas²² de desperdicio textil con fines de reciclaje del flujo de desperdicios sólidos que va a la basura. Millones de individuos se benefician de los productos, operaciones y programas creados por el reciclaje del desperdicio de textiles, no sólo dentro de Los Estados Unidos de América sino también en los países hacia donde son exportados tales materiales como artículos de segunda mano, ropa de vestir, ropa de cama, ropa de hogar (cocina, manteles y cortinas), para mencionar algunos.

El desperdicio de los productos textiles puede ser clasificado como de “pre-consumo” o de “post-consumo”. El primero se refiere a los residuos de los materiales o productos originados por las industrias textiles de fibra y algodón (materias primas), mientras que los otros se refieren precisamente a los productos textiles que ya han sido previamente usados por un primer dueño, tal es el caso de la ropa usada, ropa de hogar y de cocina, entre otros.

En Los Estados Unidos de América cada año alrededor de 750,000 toneladas métricas de este desperdicio son convertidas en materia prima de primera para las industrias relacionadas con tapicería de automóviles, tapicería de muebles, colchonerías, lustrinas, paños para el hogar, papelería y otras industrias. A través de esfuerzos de la llamada “industria del reciclaje”, aproximadamente el 75 por ciento del desperdicio textil de pre-consumo que es generado por las industrias manufactureras de textiles, es apartado y recuperado de los basureros y, posteriormente reciclados por las empresas de reciclaje.²³

Por otro lado, el desperdicio de textiles de post-consumo consiste en cualquier tipo de vestuario, atuendo o ropa de hogar fabricado de cualquier producto textil (telas o tejidos) que el usuario original mantiene en desuso y, por lo tanto decide descartarlo porque ya ha adquirido mercancías nuevas.

²¹ U. S. Department of Commerce. Council for Textile Recycling. Datos hasta Mayo del 2003. Véase portal <http://www.textilerecycle.org/ctrinfo.html>

²² Una tonelada métrica es equivalente a 1000 kilogramos.

²³ Ob. Cit.

Generalmente estas prendas de vestir de post-consumo (prendas usadas) son descartadas por sus usuarios primarios porque ya están desgastados, dañados, abandonados, estirados o pasados de moda. Algunas veces estos artículos son donados a instituciones caritativas, pero más típicamente son desechados, y lógicamente terminan en los basureros municipales.

En Los Estados Unidos de América casi la mitad (48 por ciento) del desperdicio de textiles de post-consumo que es recuperado se recicla como ropa de segunda mano,²⁴ la cual es generalmente vendida a países del Tercer Mundo, y por supuesto Guatemala no es la excepción.

Ropa de segunda mano sería todo lo que podría comprar para vestirse un individuo que gana anualmente el equivalente de 200 dólares americanos en un país tercermundista. Los miembros de la cadena del reciclaje son capaces de entregar ropa de segunda mano en casi cualquier lugar del mundo, para que esta sea ofrecida a un precio relativamente menor comparado con el precio de venta de una prenda de vestir nueva de importación o bien de manufactura doméstica en los países catalogados como pobres.

En ventas al mayoreo, el gremio de empresas americanas de reciclaje de prendas de vestir de post-consumo es capaz de entregar un par de pantalones en buen estado y listos para ser re-usados en la costa Este del África por 34 centavos de dólar americano cada uno, y suéteres en Pakistán a sólo 12 centavos de dólar americano cada uno. Dicho costo es menos de lo que cuesta enviar una carta por correo a esos lugares desde Los Estados Unidos de América. Estos precios no solamente incluyen el valor de la prenda, sino además incluyen el costo del transporte y los márgenes de utilidad en la cadena de distribución.

Los miembros de la Asociación de Empresas del Reciclaje de Textiles en Los Estados Unidos de América son capaces de hacer esto porque invierten también en equipo e

²⁴ Ob. Cit.

instalaciones para procesar eficiente y económicamente el enorme volumen de material de esta naturaleza que es manejado por ellos y generado por la misma sociedad americana.

El éxito de los esfuerzos de este aparato empresarial para aumentar el reciclaje y reducir el desperdicio de textiles que se vierte al medio ambiente, es el resultado del curso normal de las actividades de la rentabilidad de este negocio. Los miembros de tal empresa no han usado las preocupaciones ambientalistas para colocar sus productos en el mercado, sino más bien han colocado sus productos que han beneficiado al medio ambiente mucho antes que este tema fuera popular, de moda y rentable.

La interdependencia de las empresas americanas del reciclaje de textiles de post-consumo y los más pobres o menos afortunados del mundo es que estos individuos se visten a costos relativamente bajos, y que fortuitamente este hecho viene a ser un paliativo para sus necesidades de vestuario básico mientras que las empresas se benefician de la dinámica del mercado de prendas de segunda mano.

2.2.1 HECHOS IMPORTANTES DEL RECICLAJE DE TEXTILES EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA²⁵

- La industria del reciclaje de textiles con aproximadamente 350 miembros agremiados remueve anualmente del flujo de desperdicio sólido alrededor de 2.5 billones de libras de productos textiles de post-consumo provenientes de diversas fuentes como: empresas productoras, instituciones diversas, rechazos y residencias.
- Los 2.5 billones de libras de productos textiles de post-consumo o desecho recuperados por el gremio del reciclaje, representan 10 libras de desperdicio anual por cada persona en Los Estados Unidos de América. De este monto, aproximadamente 500 millones de libras son usadas por las agencias recolectoras,

²⁵ U. S. Department of Commerce. Council for Textile Recycling. 1997.
Veáse portal <http://www.textilerecycle.org/ctrfacts.html>

con el balance total vendido a recicladores de textiles, incluyendo compradores y exportadores de ropa usada, ropavejeros, clasificadores de paños limpiadores y, recicladores de fibras.

- La mayoría de firmas recicladoras son relativamente pequeños negocios familiares con menos de 500 empleados, teniendo la mayoría de ellos entre 35 y 50 empleados. La actividad industrial como un todo da empleo aproximadamente a 10,000 trabajadores entre semi-calificados y marginados a nivel de procesamiento primario, y crea 7000 empleos más a nivel de procesamiento final. Las empresas procesadoras primarias y secundarias contabilizan ventas brutas anuales en dólares americanos por 400 y 300 millones respectivamente.
- Los recicladores de textiles exportan el 61 por ciento de sus productos, reduciendo con ello el déficit comercial de Los Estados Unidos de América. Estas firmas de reciclaje de textiles usados contribuyen por lo tanto a la base del ingreso bruto federal, estatal y local del gobierno americano. Además, las empresas recicladoras compran un gran porcentaje de sus materias primas de instituciones caritativas que a la vez usan los fondos para albergar, alimentar y educar a las personas menos afortunadas o desamparadas: huérfanos, desposeídos y vagabundos, entre otros.
- Los miembros de la industria textil son capaces de reciclar dentro de su mismo proceso productivo, el 93 por ciento del desperdicio que ellos procesan –sin generar ningún nuevo desperdicio peligroso o nocivo derivado de sus productos.
- El desperdicio del producto textil de post-consumo comprende cerca del 4.5 por ciento del flujo de desperdicio proveniente sólo de residencias, el cual se traduce en aproximadamente 35 libras por persona anualmente, totalizando 8.75 billones de libras en todo el país. Aquí se incluye normalmente prendas textiles de uso personal y ropa de hogar.

2.2.2 EL DESTINO DE LOS PRODUCTOS TEXTILES DE POST-CONSUMO

En el Cuadro 2 se observa que el 35 por ciento (mayor porcentaje) del total del producto textil que se coloca transitoriamente en la basura es recuperado y reciclado como ropa usada o de segunda mano por los recicladores. Esto muestra claramente que la actividad de recuperación de textiles usados tiene mucha relevancia dado que la demanda de estas mercancías, al margen de generar utilidades para las empresas dedicadas a esta labor, también genera actividad económica de empleos para los involucrados en la cadena de distribución.

Cuadro 2

EUA: Resumen del Producto Textil de Desperdicio de Post-Consumo Reciclado (%)²⁶ **Año: 1997**

TIPO	DOMESTICO	EXPORTADO	TOTAL
Total	39	61	100
Ropa Usada	-	35	35
Fibra para reproceso	7	26	33
Paños Limpiadores	25	-	25
Basura Textil	7	-	7

FUENTE: Council for Textile Recycling, EUA.

Es decir que un poco más de un tercio (35 por ciento) del volumen de textiles de post-consumo que se recupera a boca de los vertederos de basura, es precisamente la ropa usada que se exporta a los países del Tercer Mundo. Actualmente no hay registros que indiquen la existencia de demanda de ropa usada en Los Estados Unidos de América, pero seguramente la actividad de las ventas de garaje son una muestra clara que el intercambio de piezas de segunda mano, principalmente la ropa, sí se da entre los sectores que inclinan sus gustos y preferencias por las mercancías que allí se ofrecen. Igualmente existen las tiendas de compra y venta de mercancías usadas con fines caritativos o “thrift shops” donde

²⁶ U. S. Department of Commerce. Council for Textile Recycling. 1997.
Veáse portal <http://www.textilerecycle.org/ctrfacts.html>

además de ropa usada también se encuentra toda una miscelánea de mercancías de segunda mano en buen estado a precios muy cómodos.²⁷

Asimismo puede verse en el Cuadro 2 que las exportaciones de fibra textil para reproceso ocupan el 26 por ciento del total, contra nada más un 7 por ciento que se utiliza para consumo doméstico en la industria textil americana. Esto también muestra la importancia que tiene este tipo de fibras dentro del reproceso industrial fuera de Los Estados Unidos de América, aunque no necesariamente los datos indican que se exportan hacia los países del Tercer Mundo.

Ahora bien, como resulta natural dentro del mercado americano (estadounidense) de artículos reciclados, del total de textiles recuperados del desperdicio, el 25 por ciento se utiliza para fabricar paños limpiadores, los cuales no se exportan sino se utilizan dentro del mercado doméstico de Los Estados Unidos de América como parte de los suministros de limpieza en los hogares y las fábricas.

Algo importante de resaltar también en el Cuadro 2 es que del volumen total de desperdicio de textiles de post-consumo, apenas el 7 por ciento resulta ser completamente irrecuperable y por lo tanto esto es lo único que se vierte irremediablemente en la basura. Esto es una muestra que la empresa de recuperación de los textiles de post-consumo juega un rol muy importante dentro del ramo ambientalista a nivel no sólo local sino también mundial, pues de no existir la recuperación de estos desechos, los vertederos de basura estarían prácticamente saturados, y de seguro contaminando de sobremanera el medio ambiente, cuyos efectos repercuten tanto a nivel nacional de un país como a nivel mundial.

2.2.3 EL MERCADEO DE LAS EMPRESAS DEL RECICLAJE DE TEXTILES EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

²⁷ Las “thrift shops” son realmente tiendas donde se venden artículos usados, particularmente ropa de segunda mano con fines caritativos.

En Los Estados Unidos de América existe toda una moderna infraestructura física para la logística de la empresa del reciclaje de textiles. Las empresas pertenecientes a este gremio tienen un potencial comercial que se pone al servicio tanto del mercado interno como del externo. Con todas las bondades que provee el mundo moderno de las comunicaciones, estas empresas se anuncian en las páginas o portales electrónicos del grupo de recicladores de textiles con la finalidad de promocionarse ante sus clientes alrededor de mundo.

Por ejemplo el Grupo Trans-Americas,²⁸ el cual comprende la Trans-Americas Trading Co., Trans-Americas FSC y Trans-Americas Recycling Co., se dedica a la compra, reciclaje, procesado y venta de residuo textil y ropa de segunda mano. Este grupo de empresas a través de su portal electrónico brinda asistencia a sus proveedores y clientes para responder a todas sus preguntas de negocio, pues se presenta como una empresa que produce y vende selecciones de ropa usada a mercados del mundo entero.

La Trans-America Trading Co., es una empresa que se anuncia como una empresa recicladora de textiles fundada en 1942, lo cual inspira confianza y solidez a los clientes. Situada en Brooklyn, New York, esta es una poderosa empresa procesadora de ropa de segunda mano, artículos de moda y de época, así como también paños limpiadores y fibras textiles para mayoristas. En sus instalaciones de unos 80,000 pies cuadrados, trabajan aproximadamente 95 empleados, quienes procesan y seleccionan alrededor de 70,000 libras de ropa usada por día. El departamento de Ventas Especiales posee alrededor de 10,000 pies cuadrados dedicados a la selección, clasificación y almacenaje de ropa de segunda mano, y puede completar cualquier encargo acorde a las necesidades del cliente mayorista.²⁹

Asimismo la Trans-Americas Textile Recycling Co. ha diseñado programas de reciclaje más eficientes con la finalidad de reducir el costo por tonelada métrica y aumentar las ganancias de los clientes a través de los programas municipales de desperdicios textiles de post-consumo.

²⁸ U. S. Department of Commerce. Council for Textile Recycling. 1997.
Véase portal <http://www.tranclco.com/hp02.asp>

Todo esto conlleva a concluir que las empresas de reciclaje de textiles en Los Estados Unidos de América ponen a disposición de sus proveedores y clientes toda la infraestructura comercial que las compara con las empresas fabricantes de mercancías tradicionales (tecnología y alimentos) o de las empresas proveedoras de servicios.

El comercio mundial en el mundo moderno no parece tener límites o barreras comerciales ni discriminación de tipo de mercancías mientras existan demandantes para las mercancías ofertadas, aun sean estas producto de la actividad del reciclaje de los desperdicios, inclusive la ropa de segunda mano.

2.2.4 EL FUTURO DE LA EMPRESA AMERICANA DEL RECICLAJE DE TEXTILES

En los países ricos como recicladores de textiles, todos los temas concebidos relacionados con reciclaje, reciclabilidad, agotamiento de recursos, etcétera, tienen relevancia con la también llamada “industria del retorno o de la recuperación”. En Los Estados Unidos de América el tema del reciclaje está dentro de la conciencia de sus ciudadanos en pro del planeta, aunque la misma popularidad del tema ha sido determinante para que las empresas dedicadas a la recuperación de desechos reciclables tengan un éxito enorme no sólo a nivel nacional sino también a nivel internacional.

Con la mirada puesta en los países del Tercer Mundo, se espera que a través de la educación y la cooperación de las agencias gubernamentales estadounidenses que están en contacto directo con el público, puedan seguir reconociendo la necesidad y la importancia de reciclar el vestuario descartado o abandonado como ropa de segunda mano antes de verterla en los basureros.

²⁹ Idem.

La aceptación de estas definiciones como parte del “reciclaje” ayudará a motivar a los ciudadanos al re-uso máximo del desperdicio de textiles y por lo tanto, minimizará la cantidad de materiales de este tipo que se agregan cotidianamente al flujo de la basura. Sobre todo, las entidades que resultan muy interesadas en estimular el reciclaje de desperdicio textil de post-consumo son las asociaciones ambientalistas, aunque estas no necesariamente podrían tener en mente las necesidades humanas de países remotos, sino más bien en luchar para disminuir la carga del desperdicio vertido en tierra.

2.3 CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE LA ROPA DE SEGUNDA MANO IMPORTADA

El estado físico de las prendas de vestir de segunda mano importadas resulta ser un aliciente para que no sólo la población sumida en pobreza o extrema pobreza frecuente los lugares de venta de estas prendas. Frecuentemente estas prendas usadas son tan atractivas a los ojos de consumidor que aun personas con ingresos medios y altos resultan comprándolas; esto no sólo porque algunas son de buena calidad y muy elegantes, sino sobre todo porque sus precios son muy módicos.

Dentro de las “pacas” de ropa también se incluye una diversidad de prendas las cuales en algunos casos no muestran signos de deterioro físico, inclusive hasta se encuentran algunas que traen etiquetas de prendas que nunca fueron usadas pero que sus dueños las descartaron de sus armarios o anaqueles tal vez por razones de cambios de la demanda por estaciones del año, o porque sencillamente ya no quisieron usarlas. Los intermediarios o vendedores de pacas las clasifican como “pacas de primera” o “premium”, y obviamente toman ventaja para su comercialización, pues el precio es más elevado que las pacas corrientes de ropa usada.

Al final, en las ventas de ropa de segunda mano se encuentran mercancías para diferentes gustos y preferencias, y por lo tanto los clientes encuentran una gran gama de mercancías de vestuario a elegir para satisfacer sus necesidades inmediatas sin desembolsar tanto dinero como si compraran ropa nueva.

2.3.1 CLASIFICACION DE LAS PRENDAS USADAS DE IMPORTACION

El valor agregado de las prendas de vestir de segunda mano empieza con su recolección, procesamiento, clasificación y empaque en las instalaciones de los exportadores. Todas las prendas exportadas son clasificadas y empacadas desde su origen conforme las necesidades de los demandantes o clientes mayoristas. Por ejemplo, los pedidos de pacas de ropa de segunda mano se hacen según las preferencias y características del mercado o región geográfica a donde se vaya exportar tal mercancía. Para la región centroamericana por sentido común no se puede destinar una paca de ropa que incluya abrigos para invierno, pues quizá los vendedores nunca van a encontrar demandantes para estas prendas; pero si los demandantes de ropa de invierno estuvieran ubicados en las regiones donde el invierno boreal trae temperaturas congelantes, entonces seguramente si van a tener mercado para dichos abrigos. He ahí la importancia y cuidado en la labor de clasificación de la ropa de segunda mano desde el origen que deben conocer las empresas surtidoras enfocadas a los mercados demandantes.

Las clasificaciones más comunes dentro del mercado de la ropa de segunda mano que destinan las empresas estadounidenses para la región se pueden agrupar en ropa para niños y niñas, ropa para caballeros, ropa para damas, ropa de hogar, calzado y artículos misceláneos. Las tiendas locales de ropa de segunda mano o ropa de paca pueden además reclasificar estas prendas conforme su estado físico para también asignar una escala diferente de precios que atraiga a sus clientes. Aunque empíricamente, el vendedor de ropa de segunda mano aplica la práctica de la racionalización de la economía para sacar ventaja de su posición en el mercado y aumentar sus ganancias.

Los exportadores de pacas de ropa de segunda mano ya tienen sus estándares de clasificación de estas mercancías y normalmente ofrecen las pacas ya clasificadas de acuerdo a la Tabla 1. Igualmente los importadores de estas mercancías en los países

receptores toman la misma clasificación como referencia para identificar los mercados de destino.

Tabla 1

Clasificación de las Prendas de Segunda Mano Según su Uso³⁰

Niños / Niñas	Caballeros	Damas	Misceláneos
Trajes livianos	Pantalón de vestir	Vestido de algodón	Ropa exterior
Trajes pesados	Pantalón de lona	Vestido de noche	Ropa decorativa
Vestidos de niña	Camisa de algodón	Falda de algodón	Sábanas
Pantalón de niño	Camisa de franela	Falda de lona	Cubrecamas
Pantalón de niña	Chumpas	Pantalón de vestir	Frazadas
Camisa de niño	Ropa interior	Pantalón de lona	Manteles /Cortinas
Blusa de niña	Pantalones cortos	Blusas	Juguetes
Camisa de franela	Bermudas	Mezclillas	Carteras y bolsos
Chumpas	Camisetas	Lencería	Gorras
Camisetas	Ropa deportiva	Ropa deportiva	Bolsas de dormir
Ropa deportiva	Playeras	Trajes de baño	Zapatería
Trajes de baño	Trajes de baño	Chumpas	Artículos deportivos

FUENTE: Según datos de la Trans-America Trading, Co., USA. 2002.

En relación a los precios de las prendas de ropa de segunda mano importadas podrían variar según la clasificación de las mismas o de las condiciones del mercado donde se localiza la tienda que las pone al alcance del consumidor final. Por ejemplo, podría ser que en un mercado cantonal donde existen varias tiendas con fuerte volumen de prendas a la venta, el precio de cada prenda sería alrededor del 50 por ciento más barato que si la tienda estuviera ubicada en un barrio residencial donde no hay mucha competencia. Sin embargo, los precios son estimados libremente por los vendedores en base al estado físico o calidad de la prenda usada. Un pantalón de lona usado por ejemplo, podría costar alrededor de 40 quetzales cuando su estado físico es de muy buenas condiciones; pero, ese

³⁰ U.S. Department of Commerce. Council of Textile Recycling. Secondhand clothing – used clothing. Veáse portal <http://www.trancllo.com/hp11.asp>

mismo pantalón de lona podría también costar 20 o 10 quetzales cuando se observa cierto deterioro en su estado físico. Todo depende de la subjetividad o de la necesidad de lo que el cliente esté dispuesto a pagar por la prenda.

En general, los demandantes de prendas de segunda mano pagan los precios según acuerden con el vendedor, pues en el mercado de dichas prendas los precios no son uniformes y el comprador regatea los precios conforme su necesidad o habilidad de negociar.

2.4 LA IMPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES DE SEGUNDA MANO EN GUATEMALA

Al estudiar el comportamiento o tendencia de los volúmenes anuales de la importación de ropa de segunda mano dentro de la economía familiar guatemalteca, probablemente se encontrarán una serie de causas y efectos económico-sociales derivados de la misma situación que uno a uno requerirán estudios específicos.

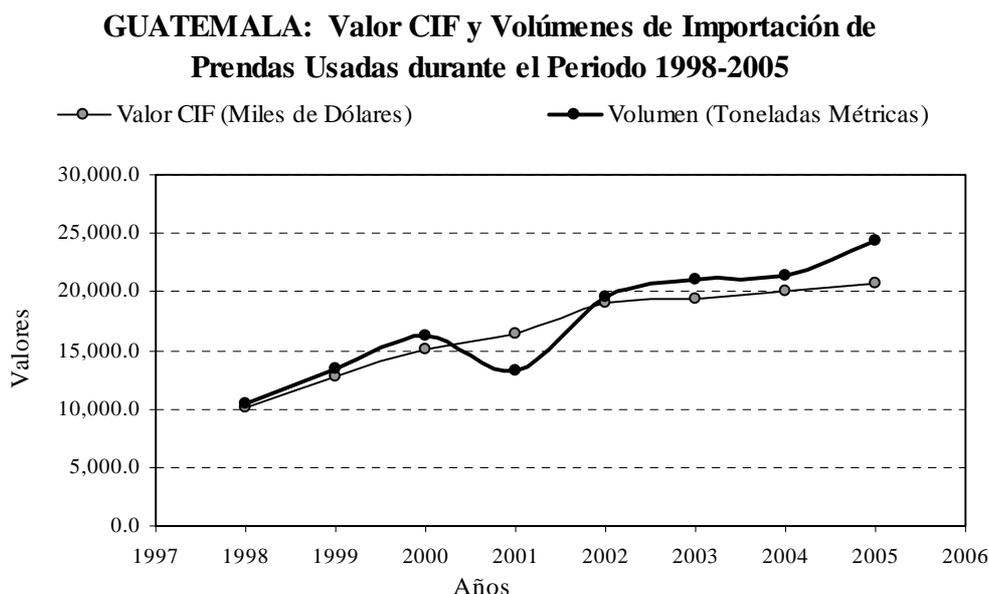
Como norma general de aduanas existen renglones o partidas arancelarias con sus incisos respectivos donde se clasifican cada una de las mercancías que ingresan al país bajo un régimen de importación definitiva. Por ejemplo la ropa y otros productos textiles están clasificados dentro de una partida arancelaria con sus respectivos incisos.

Según la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) de Guatemala, el inciso arancelario número 63090090 agrupa a: *“Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos; artículos de prendería; Otros”*.³¹ Bajo este inciso arancelario se registran los volúmenes de ropa de segunda mano y artículos similares que ingresan al país declarados bajo régimen de importación definitiva.

³¹ Información proporcionada por el Departamento de Estadística, Análisis y Programación Tributaria de la SAT. Guatemala, C. A.

La Gráfica 3 ilustra la tendencia de los valores en miles de dólares americanos (USD) y los volúmenes de las importaciones en toneladas métricas (TM)³² del inciso 630900900 (artículos textiles y prendería usada) durante cada año del periodo 1998 a 2005.

Gráfica 3



FUENTE: Elaboración propia con cifras de la Base de Datos de la Intendencia de Aduanas de la SAT y del Banco de Guatemala. Departamento de Estadística, Análisis y Programación Tributaria.

Por ejemplo, en relación al valor CIF³³ de las prendas usadas (línea delgada con círculos), en 1998 su valor fue de 10,097.8 miles de dólares americanos, manteniendo una tendencia al alza en todo el periodo y ubicándose al año 2005 con un valor de 20,680.8 miles de dólares americanos. Si se comparan las cifras absolutas de estos valores, se deja ver claramente que hubo un aumento del 104 por ciento de los valores en dólares americanos en el periodo de ocho años graficado a una tasa promedio de crecimiento anual de 11.1 por ciento.

³² Una tonelada métrica (TM) es equivalente a 1000 kilogramos.

³³ Valor CIF es: Precio de la mercancía + Seguro de embarque + Flete. Sobre este valor se calculan los impuestos de importación a un país determinado.

Asimismo si se analizan las cifras de los volúmenes de las prendas usadas importadas durante el mismo periodo (línea gruesa en negrita en la Gráfica 3), estas muestran que en 1998 se importó un volumen de 10,416.9 toneladas; al final de periodo, en el año 2005 el volumen fue de 24,342.1 toneladas. Aunque en el año 2001 el volumen descendió en aproximadamente 3000 toneladas de prendas usadas importadas respecto al año anterior, al final del año 2005 hubo un incremento del 133 por ciento del volumen importado respecto al año 1998. La tasa promedio de crecimiento anual del volumen de prendas usadas importadas durante el periodo en mención fue del 14.5 por ciento.

Con este análisis se demuestra que tanto el valor CIF como el volumen de las importaciones de prendas usadas se han duplicado a lo largo del periodo, lo que implica una mayor presencia de prendas de segunda mano disponibles para su venta en el mercado nacional que sin duda sigue siendo estimulada por la demanda que encuentra en la población guatemalteca. El crecimiento del mercado de prendas de segunda mano puede ser el efecto de la coyuntura económica que sufre la población nacional mayoritaria (a raíz de la escasez del ingreso familiar) o bien por simples gustos y preferencias de los demandantes que se inclinan al uso de tales prendas para satisfacer sus necesidades de vestuario y calzado.

2.5 LA DINAMICA DE LA OFERTA Y DEMANDA DE LA ROPA DE SEGUNDA MANO EN EL MERCADO LOCAL

Los recolectores o recicladores de prendas de vestir usadas y desperdicios textiles de post-consumo son los entes principales que funcionan como intermediarios para dar origen a la dinámica del mercado de las mercancías textiles de segunda mano con la intención de obtener ganancias.

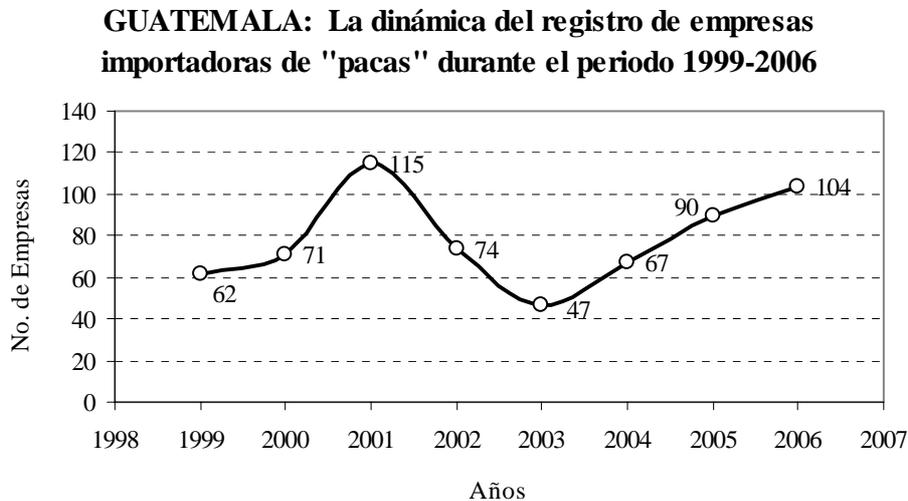
Por el lado de la oferta, las prendas de vestir que son desechadas por la población en los países desarrollados como Los Estados Unidos de América, vienen a representar todo

un mercado de oportunidades para las empresas que se dedican a la recolección, acopio, clasificación y comercialización de las prendas de vestir de post-consumo.

Los comercializadores de ropa de segunda mano han encontrado en los países afectados por el subdesarrollo a sus mayores aliados para incentivar el comercio de tales prendas y así obtener beneficios económicos exorbitantes. Probablemente el Tercer Mundo es donde una buena porción de sus pobladores no puede comprarse una prenda nueva de fábrica para vestirse y por lo tanto, la ropa de segunda mano encuentra su mayor demanda.

El Registro Mercantil de La República de Guatemala reporta que en el periodo 1999-2006 se inscribieron un total de 630 empresas mercantiles que comercializaban “pacas”, dentro de las cuales se incluyen importadoras y distribuidoras a nivel nacional.

Gráfica 4



FUENTE: Registro Mercantil de La República de Guatemala. Departamento de Informática.
Guatemala, Marzo 2007

La tendencia del registro de las empresas comercializadoras de pacas de artículos de segunda mano se muestra en la Gráfica 4. Se aprecia que en el año 2001 hubo un repunte del registro de estas empresas con un total de 115, pero luego se registró un descenso a 47

empresas en el 2003. La gráfica también muestra que en los últimos tres años la tendencia del registro de estas empresas ha ido ascendiendo y que durante el periodo graficado se calcula una tasa de crecimiento de 0.67, aunque en el último año la cantidad de empresas registradas no superaron las 115 que se registraron en el año 2001 donde hubo un repunte.

La dinámica del registro de las nuevas empresas importadoras y comercializadoras de “pacas” deja entrever claramente que el mercado nacional de prendas usadas importadas se expande a un ritmo de crecimiento promedio de 78 nuevas empresas por año si se consideran las referencias de los años 1999 al 2006. Las razones del crecimiento de este mercado podrían ser originadas por distintos factores socio-económicos, pero quizá la razón principal se deba a la escasez del ingreso en los grupos familiares más que por sus gustos y preferencias de consumo de prendas de vestir de segunda mano.

2.6 CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS CONSUMIDORES DE ROPA DE SEGUNDA MANO

Las características socioeconómicas de los consumidores o demandantes de ropa de segunda mano importada podrían estar en función de dos variables: el nivel del ingreso familiar y los gustos o preferencias del consumidor conforme las características físicas de las prendas importadas.

En un país donde no existe una distribución del ingreso homogénea entre los sectores que la componen, es casi un hecho que tal efecto produce una tendencia al empobrecimiento de las capas medias de los habitantes en general y, por lo tanto se sacrifica la calidad de los satisfactores de sus necesidades para mantener su nivel de vida.

El efecto de empobrecimiento de las clases sociales podría estar produciéndose en Guatemala, pues el consumo de ropa de segunda mano importada actualmente no sólo se da en la clase baja sino también está abarcando progresivamente a la clase media. La población con ingresos medianos se podría volver consumidora de ropa de segunda mano importada no sólo por sus gustos y preferencias, sino también porque busca la oportunidad

de satisfacer sus necesidades de vestuario a precios más económicos, y por ende, disponer del excedente no gastado en el rubro del vestuario para otras necesidades apremiantes para el núcleo familiar, o bien para destinarlo al ahorro.

Los demandantes potenciales de ropa de segunda mano en Guatemala podrían considerarse inicialmente a los dos grupos principales a que pertenezcan los habitantes: indígena o no indígena. Según el XI Censo de Población llevado a cabo en el año 2002 por el Instituto Nacional de Estadística (INE), la población indígena comprende un 41 por ciento del total de la población guatemalteca, y por lo tanto, el 59 por ciento le corresponde a la población no indígena o ladina.³⁴ No obstante, esta clasificación no da un índice sobre los demandantes reales puesto que no se puede asumir que un grupo es o no demandante más que otro, hasta comprobarlo estadísticamente.

La ropa de segunda mano importada es un paliativo para satisfacer la necesidad de vestuario de la población cuyos ingresos son insuficientes para comprar ropa nueva. Aunque se suponga que sea por la escasez del ingreso, la alternativa del consumo de ropa usada podría estar supeditada subjetivamente a los gustos y preferencias individuales. Tal vez una porción de la población demandante de ropa de segunda mano importada podría no tener otra alternativa más que acudir al mercado de esta mercancía, pues su condición económica la podría subyugar en buena parte a obtener artículos básicos a bajos costos y probablemente de inferior calidad. Sin embargo, para aquellos demandantes de ropa de segunda mano importada que no necesariamente son consumidores de ella por escasez de ingresos sino más bien por razones de gustos y preferencias, el mercado de ropa de segunda mano viene a representar una buena oportunidad para escoger ropa dentro de una diversidad de presentaciones a costos módicos haciendo caso omiso de su procedencia o la crítica del público, y sobretodo disfrutar del beneficio que obtiene del excedente de dinero no gastado.

³⁴ Ver Cuadro 8 en el Anexo.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE CAMPO DEL CONSUMO DE ROPA DE SEGUNDA MANO

3.1 LOS PRECIOS PROMEDIOS DE LA ROPA NUEVA Y USADA³⁵

En el mercado de prendas de vestir existen diferentes categorías de precios que dependen precisamente de la ubicación física del lugar, el prestigio de la tienda, la marca de la prenda, la calidad de la prenda y otros factores específicos. Asimismo en los mercados populares existen puestos de venta donde se ofrece una diversidad de prendas de vestir nuevas a diferentes precios que van dirigidos a todo tipo de cliente.

Considerando que muchos de los lugares de venta de ropa de marcas exclusivas seguramente no sean los más concurridos por la población de escasos ingresos, se realizó un sondeo exploratorio de precios de las prendas más comunes en los lugares de venta de ropa nueva incluyendo boutiques populares en la zona urbana de Villa Nueva. Los establecimientos fueron seleccionados al azar tomando en consideración que estuvieran ubicados en las áreas más concurridas del mercado. Los resultados obtenidos muestran que existen diferentes niveles de precios que dependen de la calidad de la tela, estilo y diseño de las prendas que se ofrecen a los clientes de diversos gustos y preferencias.

En el Cuadro 3 se ilustra el diferencial del precio promedio que el usuario de ropa de segunda mano pagaría si decide comprar una camisa manga corta nueva sería de 30.43 quetzales adicionales, lo que obviamente sería improbable que lo haga una persona con limitantes de ingresos familiares. Ahora bien, si este mismo usuario compra la camisa en la venta de ropa usada, entonces este diferencial de 30.43 quetzales le servirían para comprar la cantidad de 2.32 unidades como se muestra en el cuadro mencionado. Aquí es donde se muestra el beneficio tangible que encuentra el usuario cuando compra la ropa usada, puesto que con el diferencial no gastado puede adquirir otras prendas de vestir para

³⁵ Se alude a la ropa de segunda mano que se vende en las “pacas” de ropa importada.

el uso de los miembros de su familia o bien decide utilizarlo para suplir otras necesidades igualmente apremiantes o al ahorro.

Cuadro 3

Relación del Promedio de Precios de Ropa Nueva con Precios de Ropa Usada según Tipo de Prenda

Tipo de Prenda	Precios Promedios en Quetzales			Relación
	Ropa Nueva (RN)	Ropa Usada (RU)	Diferencia Precio (DP)	DP /RU
Camisa Manga Corta	43.57	13.14	30.43	2.32
Pantalón de Lona p/Hombre	57.14	18.57	38.57	2.08
Playera Lisa	17.57	7.43	10.14	1.36
Playera Estampada	30.43	9.29	21.14	2.28
Pantalón de Lona p/Mujer	77.14	15.00	62.14	4.14
Pantalón de Tela p/Mujer	46.29	16.43	29.86	1.82
Blusa	31.71	12.14	19.57	1.61

FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos en sondeo exploratorio de ventas prendas de vestir en la zona urbana de Villa Nueva, Guatemala.

Prosiguiendo con el análisis de las cifras del Cuadro 3, se aprecia que con el diferencial del precio no pagado al comprar prendas usadas de los tipos más comunes, es suficiente para adquirir más de una prenda adicional de la misma especie. Cabe destacar que para el caso de los pantalones de lona (también llamados “jeans”) para mujer, la relación DP/RU en el cuadro de referencia, es 4.14; lo que indica que con el dinero disponible para gastar, pero no es gastado al comprar un pantalón de lona usado (excedente del consumidor), las mujeres podrían comprarse 4 pantalones más en la venta de paca o bien destinar dicho excedente a la compra de otras mercancías.

Revisando el tema del beneficio real que obtiene el usuario de ropa de segunda mano en el rubro del gasto del vestuario y calzado, hace mucho sentido la definición de *el excedente del consumidor* cuando el usuario de ropa de segunda mano aprovecha el cambio de precio que sufre el bien “ropa” sobre la misma curva de demanda sin importar su calidad o procedencia, asumiendo que a determinado nivel de ingreso familiar, los bienes ropa de segunda mano y ropa nueva resultan ser perfectamente sustitutos.

Con las demostraciones ilustradas en este punto y haciendo a un lado el tema de la calidad de los bienes, los guatemaltecos que consumen ropa de segunda mano encuentran un alivio en su economía familiar cuando compran estas prendas, lo que es equivalente a tener una mayor disponibilidad de su ingreso para otras necesidades familiares.

En conclusión, los precios promedios de las prendas de segunda mano siendo menores a los precios de las prendas nuevas, van a ocasionar un efecto sustitución de una mercancía por otra en los estratos sociales con limitantes en su ingreso familiar.

3.2 EL ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE EL CONSUMO DE ROPA DE SEGUNDA MANO

A primera vista se percibe que los negocios de venta de ropa de segunda mano han proliferado en las áreas urbanas de mayor comercio y principalmente en los mercados de barrio. Algunas tiendas son ventas formales con licencia municipal y otros son puestos no registrados que podrían funcionar como ventas informales o de fin de semana en las plazas o lugares con mayor afluencia del público. Por ejemplo, la Municipalidad de Villa Nueva, Departamento de Guatemala, reportaba al mes de mayo de 2007 un total de 71 establecimientos comerciales registrados como ventas de ropa de segunda mano dentro de su jurisdicción municipal³⁶ (casco central de la ciudad y colonias aledañas como: Venecia, Ciudad del Sol, La Arada I y II, La Enriqueta y El Frutal para mencionar algunas). Sin embargo, haciendo un conteo físico en un fin de semana normal de los puestos de venta de ropa de segunda mano ubicados en el área del casco central de la ciudad villanovana y mercado (sin incluir colonias aledañas), el resultado fue de aproximadamente 70 establecimientos expendedores de prendas de vestir de segunda mano. Si se contaran los puestos de venta de ropa de segunda mano en las colonias aledañas a la ciudad, talvez arrojaría una cifra sorprendente, por lo que se deduce hay un sinnúmero de puestos de venta de dichas prendas en el área de estudio que funcionan sin registro municipal.

³⁶ Datos proporcionados por la Secretaría Municipal de Villa Nueva, Departamento de Guatemala, según adjuntos al oficio SM-198-2007 de fecha 25 de mayo de 2007.

Otro ejemplo de la proliferación de establecimientos no registrados de venta de ropa de segunda mano sería que en la zona de San José Villa Nueva (sin incluir puestos de venta ubicadas dentro de las colonias residenciales de la misma jurisdicción), el conteo físico fue de alrededor de 20 puestos; sin embargo, a la misma fecha la Municipalidad de Villa Nueva reportaba en sus registros únicamente 4 establecimientos inscritos en esa localidad.³⁷

Con estos datos podría asumirse que alrededor de un 25 por ciento del total de puestos de ventas de ropa de segunda mano que se encuentran en zona central y colonias de Villa Nueva está registrado en la Municipalidad respectiva. Las demás ventas de ropa de segunda mano resultarían ser negocios no registrados, que para tener la certeza del número de ellos tendría que hacerse un levantamiento general en el área de la jurisdicción municipal de Villa Nueva.

Partiendo de este juicio, la misma situación de la proliferación de tiendas de ropa de segunda mano podría darse en el área metropolitana de Guatemala, que marcarían la tendencia de la concurrencia del mismo fenómeno a nivel del interior del país, principalmente en los departamentos con mayor afluencia poblacional y comercial.

A ojos del observador pueda ser evidente el fenómeno del crecimiento de los puestos de ventas de ropa de segunda mano (formales e informales) que se forman alrededor de un mercado que obviamente hacen que éste expanda su radio de acción. Este fenómeno requiere un tema aparte de estudio para su evaluación. Lo que se destaca acá es que los puestos de venta de ropa de segunda mano se van multiplicando conforme la afluencia del público y así se va generando mayor competencia entre los oferentes que favorecen a los demandantes en un mercado libre.

El mercado de ropa de segunda mano o ropa de paca es un tema de moda en Guatemala, puesto que en la actualidad esta mercancía es muy popular dentro de las clases mayoritarias a nivel nacional. Aunque por diseño de este estudio no puedan generalizarse

³⁷ Idem.

sus hallazgos a todo el país, vale la pena tomar en consideración los planteamientos y resultados presentados en lo sucesivo.

3.2.1 EL TIPO DE ESTUDIO

Considerando que el consumo de ropa de segunda mano a nivel nacional se encuentra difundido por todo el país y ante la imposibilidad individual de hacer un estudio a nivel macro, se tomó la decisión de realizar un estudio exploratorio a nivel micro tomando como referencia geográfica el casco urbano y colonias aledañas del Municipio de Villa Nueva, Departamento de Guatemala, que registra una población total de 355,901 habitantes de acuerdo al último Censo de Población del INE realizado en el año 2002, incluyendo las áreas urbanas y rurales de todo el municipio.

El criterio de la delimitación del área de estudio se basó arbitrariamente en que este municipio además de ser un zona de mucho comercio, también combina una afluencia de personas de diversos estratos socioeconómicos por su cercanía a la ciudad capital de Guatemala que comprende zonas industriales, zonas residenciales, colonias populares, asentamientos y zonas rurales. Aunque este municipio por sí solo no representa la diversidad de estratos económicos que existen a nivel nacional, bien puede utilizarse para obtener resultados de estudio que puedan servir para estimar tendencias de mercado y/o comportamiento de consumo en el país respecto a este tema.

Los estudios exploratorios no siempre requieren una selección de muestra probabilística y por lo tanto se aplican muestras dirigidas que suponen un procedimiento de selección informal y arbitrario para elegir la muestra. La principal desventaja del uso de una muestra no probabilística es que al ser muestras dirigidas no hay un cálculo preciso del error estándar ni tampoco del nivel de confianza que se pueda aplicar a una inferencia estadística para la población. Aún así las muestras no probabilísticas se utilizan para hacer estimaciones de tendencias poblacionales sobre temas socioeconómicos.³⁸

³⁸ Hernández Sampieri, Roberto y Otros. Metodología de la Investigación. Págs. 224, 225 y 226.

Los estudios relacionados con temas de consumo y de mercadotecnia que utilizan las empresas investigadoras para identificar tendencias de consumo de ciertas mercancías en determinados estratos de una población se basan por ejemplo, en muestras dirigidas.

3.2.2 EL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para la selección del tamaño de la muestra se tomó la referencia de las Tablas Sudman³⁹ que fueron construidas con base en una compilación de artículos de investigación publicados en revistas especializadas sobre temas sociales y económicos. Precisamente estas tablas dan referencia del tamaño de muestras que han escogido otros investigadores en temas similares para hacer inferencias poblacionales. Frecuentemente las Tablas Sudman se utilizan para determinar las muestras típicas de estudios sobre poblaciones humanas y organizaciones aplicadas a grupos y subgrupos a nivel nacional o regional dependiendo del tema o área de estudio.

En la selección del tamaño de la muestra para temas económicos a nivel regional, las Tablas Sudman sugieren tomar por lo menos 100 casos de estudio. Cuando se toman en consideración temas de estudio sobre poblaciones humanas y organizaciones por regiones, las Tablas Sudman sugieren tomar una muestra entre 200 y 500 sujetos u hogares.⁴⁰ Si este requisito se cumple, el investigador podrá decidir si los resultados serán útiles para hacer inferencias en toda la población.

Para el caso del estudio exploratorio aplicado a la investigación sobre el consumo de la ropa de segunda mano en la jurisdicción de la Ciudad de Villa Nueva, se eligió una muestra de 300 casos con base a la sugerencia de las Tablas Sudman sobre el estudio de temas económicos regionales. La muestra estimó la participación del 50 por ciento de cada género (150 hombres y 150 mujeres) con la intención de recolectar información socioeconómica en general de cada hogar, explorar la tendencia del consumo de ropa de

³⁹ Ob. Cit.

⁴⁰ Ob. Cit.

segunda mano a nivel de los hogares de cada caso entrevistado, y documentar opiniones o percepciones de los sujetos sobre el tema en estudio.

La distribución de la muestra se hizo seleccionando seis zonas para levantamiento de los casos con la intención de recolectar opiniones de distintos puntos del área delimitada para el estudio. Para las entrevistas de campo en las colonias se eligieron aleatoriamente 25 individuos por género de cada grupo muestral para que totalizaran 50 entrevistas por zona. Las condicionantes para levantar las entrevistas de cada caso fueron dos: que el sujeto fuera mayor de edad y que obviamente perteneciera a un hogar de la zona o sector geográfico delimitado. El Cuadro 4 ilustra la forma como fueron distribuidos los casos de entrevistas para la recolección de los datos.

Cuadro 4

Áreas de Muestreo y Número de Casos para Recolección de Datos

(M = Masculino; F = Femenino)

I			II			III			IV			V			VI			TOTALES		
Zona Central			Venecia			Ciudad del Sol			La Arada			La Enriqueta			El Frutal			Total por Género		TOTAL
M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	
25	25	50	25	25	50	25	25	50	25	25	50	25	25	50	25	25	50	150	150	300

Con la distribución de la muestra geográfica por grupos o colonias también se consideró la cobertura de las entrevistas por lo menos en cinco calles o avenidas diferentes para ensanchar el radio de cobertura.

La razón por la cual se eligió entrevistar personas (que sin duda representan a un hogar del área de muestreo) en la puerta de sus hogares o en la calle, fue porque se experimentó una resistencia a obtener información de las personas cuando se preguntaba por cualquiera de los padres en la casas; probablemente esta reacción se relaciona con factores de la seguridad ciudadana en dichas localidades.

Las colonias aledañas al casco urbano de la cabecera municipal de la ciudad de Villa Nueva tienen características muy similares en cuanto a servicios e infraestructura

urbana que prácticamente se fusionan en una sola zona urbana, aunque algunas tengan categoría de zonas residenciales.

3.2.3 EL MODELO ESTADISTICO

Debido a que para este tema de estudio se está usando una muestra dirigida (no probabilística), el modelo estadístico para la prueba de hipótesis no aplica como tal. Los resultados que se obtengan de los datos recolectados únicamente se utilizarán para dar estimados de las tendencias que reflejen los parámetros medidos en base a su frecuencia de ocurrencia o proporción.

No obstante la desventaja del uso de un muestreo no probabilístico para la obtención de datos sobre este tema de estudio, puede aplicarse el criterio de Teorema del Límite Central para hacer inferencias poblacionales. El Teorema del Límite Central establece que *“la distribución de muestras de 100 o más elementos tienden a ser normales y, por lo tanto, estas sirven para hacer inferencias sobre los valores de una determinada población”*.⁴¹

En este estudio se aplicó el principio del teorema del límite central para el análisis de los datos obtenidos de la muestra, por lo tanto los resultados sólo son aplicables a la población local y no se pretende hacer inferencia en la población guatemalteca en general.

Tomando en consideración que la totalidad de los datos bajo el área de la distribución normal obtenidos de una muestra representativa de la población encajan dentro de 6 desviaciones estándares (3 desviaciones estándares a la derecha del promedio, y 3 desviaciones estándares a la izquierda), entonces los resultados serán analizados partiendo del siguiente principio: el 68 por ciento de los casos caerán aproximadamente a dos desviaciones estándares; alrededor del 95 por ciento de los casos caerán a cuatro desviaciones estándares; y probablemente el 99 por ciento de los casos caerán dentro de las seis desviaciones estándares bajo el área de la curva normal. Partiendo de esta teoría los

análisis de los datos se harán en base a las proporciones de las frecuencias que se obtengan de cada parámetro considerado. Las conclusiones entonces se harán conforme los porcentajes obtenidos más que de un modelo estadístico propiamente dicho.

3.2.4 RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE CAMPO

- El Género de los Entrevistados:

El total de los casos entrevistados fue de 300 y la proporción de género fue escogida de manera arbitraria considerando el 50 por ciento masculino y 50 por ciento femenino para la muestra no probabilística. Aunque la expectativa de la proporción de género es encontrar la mitad de cada uno, durante el levantamiento de la encuesta hubo que hacer más esfuerzos para coleccionar datos de las mujeres dado que no todas estaban anuentes a dar información del hogar. Lo que se experimentó es que durante la realización de la encuesta varias mujeres se negaron a responder con soltura a las preguntas supuestamente por temor a su seguridad; otras se mostraron cohibidas al escuchar el tema de las preguntas de la encuesta.

- La Ocupación de los Entrevistados:

Referente a la pregunta sobre su ocupación, los entrevistados respondieron como se detalla en la Gráfica 5. Analizando la gráfica mencionada se puede ver que un 57 por ciento de la muestra eran empleados; un 12 por ciento respondió que eran amas de casa (en el caso de las mujeres); un 10 por ciento se catalogó como estudiante; un 9 por ciento respondió que tenían negocio propio; un 8 por ciento respondió que estaban desempleados; y el 4 por ciento restante respondió que se dedicaban a actividades informales.

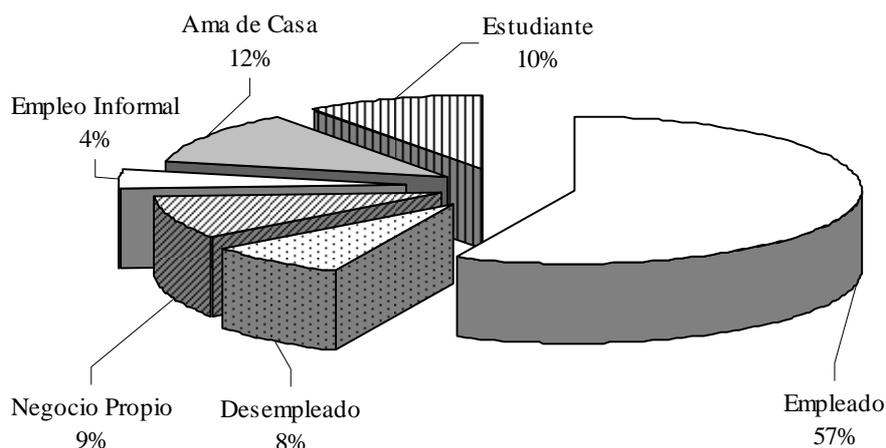
Considerando los resultados de los grupos entrevistados por colonias o área geográfica, las proporciones según ocupación se mantienen muy parejas aunque hay que

⁴¹ Hernández Sampieri, R. y otros. La Metodología de la Investigación. Pág. 224, 225 y 226.

hacer la salvedad que para las mujeres que se identificaron como amas de casa obviamente prevaleció esa ocupación sobre el calificativo de desempleadas.

Gráfica 5

Ocupación de los Entrevistados



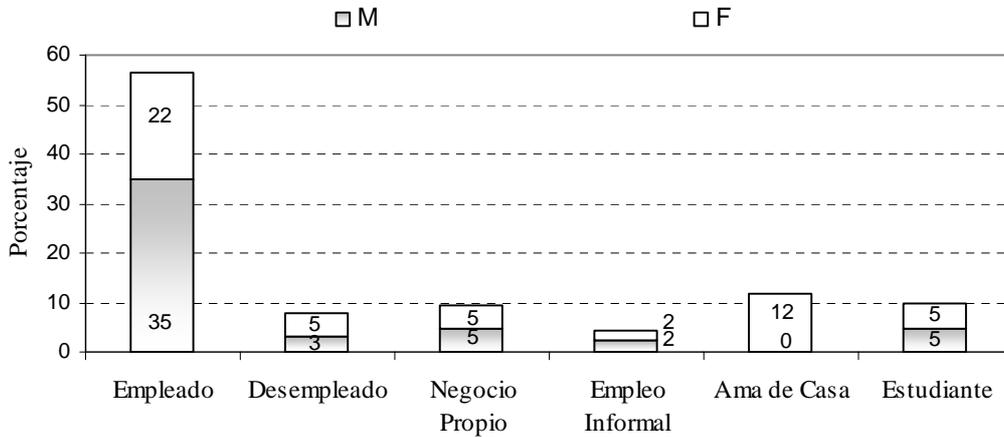
FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

Las proporciones de cada ocupación por género, se puede analizar en la Gráfica 6. Por ejemplo, del 57 por ciento de los entrevistados que dijeron ser empleados, 35 por ciento eran hombres y el 22 por ciento eran mujeres. Ese mismo criterio prevalece en la gráfica de referencia en relación al 100 por ciento de los entrevistados.

Bajo el esquema de estas proporciones por género, se demuestra que naturalmente los hombres son más a menudo quienes se dedican a trabajar como “empleados” para llevar el ingreso al hogar en relación a las mujeres; al mismo tiempo esta división natural del trabajo se ve reflejada en que las amas de casa componen el 12 por ciento del total de los entrevistados. El resto de las proporciones de cada ocupación están coincidentemente muy parejas.

Gráfica 6

**ENCUESTA: Proporción de Género por Ocupación
(Cifras Porcentuales)**



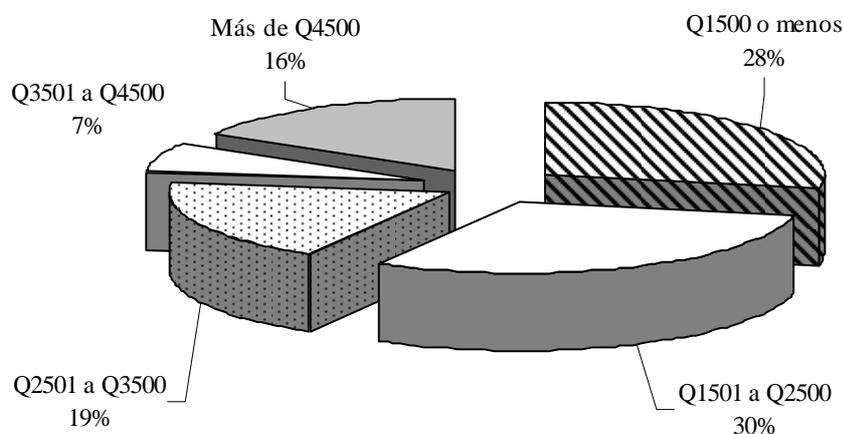
FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

- El Nivel de Ingresos de los Entrevistados:

La Gráfica 7 muestra que de todos los casos entrevistados el 28 por ciento afirmó tener ingresos menores a 1500 quetzales, lo cual muestra que existe un porcentaje considerable de la población con ingresos abajo del salario mínimo que se convierte en una limitante para satisfacer las necesidades básicas familiares.⁴² La estructura del gasto familiar según la ENIGFAM, muestra que en el área Metropolitana el gasto destinado al rubro de vestuario y calzado es menor al 6 por ciento; entonces una familia con ingresos abajo de 1500 quetzales gastaría alrededor de 90 quetzales para satisfacer sus necesidades de vestuario y calzado. Asimismo el bloque de casos con ingresos de 1501 a 2500 quetzales conformó el 30 por ciento del total de los casos entrevistados. Si para este bloque el ingreso fuera de 2500 quetzales, entonces la familia destinaría 150 quetzales para vestirse y calzarse.

Gráfica 7

Nivel de Ingresos de los Entrevistados



FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

Este razonamiento matemático entonces supone que comparado con los precios corrientes de la ropa y calzado nuevo en los mercados populares, la familia dispondría alrededor de 90 o 150 quetzales al mes para la compra de estos satisfactores. Aplicado a la realidad del costo de las mercancías, estos montos alcanzarían solamente para comprar prendas de segunda mano, pues los precios de la ropa y calzado nuevo irían más allá del monto disponible destinado al gasto en este rubro yendo en detrimento del margen de satisfacción de otras necesidades básicas.

Si se agrupan las proporciones de los dos primeros bloques de los niveles de ingreso mostrados en la Gráfica 7, estos conformarían entonces el 58 por ciento del total de los casos con ingresos menores a 2500 quetzales. Asumiendo lógicamente que por el alto costo de los satisfactores básicos este ingreso resulta insuficiente para una familia típica guatemalteca (5 o más miembros),⁴³ entonces esta proporción hace mucho sentido con el

⁴² A la fecha de efectuadas las entrevistas de campo el salario mínimo diario para actividades no agrícolas era de Q45 más una bonificación incentivo de Q250, que totalizaba un ingreso mensual de Q1600.

⁴³ Al momento del estudio de campo, el costo de la canasta básica de alimentos era de Q1563.68 y el costo de la canasta básica vital de era de Q2853.44, según el panfleto Índice de Precios al Consumidor al mes de Febrero 2007, publicado por el INE.

54.3 por ciento de la población que vive en algún grado de pobreza a nivel nacional según las cifras del Mapa de Pobreza.⁴⁴

Continuando con el análisis de la Gráfica 7, el bloque de ingresos de 2501 a 3500 quetzales agrupa al 19 por ciento de los casos entrevistados; el 7 por ciento conforma el bloque de casos con ingresos entre 3501 a 4500 quetzales; y el 16 por ciento de los casos entrevistados afirmaron tener ingresos arriba de 4500 quetzales. Para las familias ubicadas dentro de estos bloques tendrían mayores alternativas de decidir si compran o no ropa de segunda mano dado el nivel de ingreso que perciben.

- ¿Usted o alguien en su hogar usa o ha usado ropa de segunda mano?

Ante la pregunta sobre el uso de la ropa de segunda mano (de paca) en el hogar, en la Gráfica 8 se ilustra que del total de casos entrevistados un 69 por ciento respondió que sí utilizaba ropa de segunda mano para vestirse; el 18 por ciento respondió que no utilizaba dichas prendas. Por otro lado, el 11 por ciento de los casos respondió a la pregunta que “tal vez” sí utilizaban prendas de vestir de segunda mano en su hogar; presuntamente la elección de esta respuesta fue para no declarar abiertamente que sí utilizaban dichas prendas. El restante 2 por ciento de los casos prefirió no responder a la pregunta directa.

Asimismo cabe resaltar que los individuos entrevistados que respondieron negativamente a esta pregunta mostraron cierta incomodidad o cohibición al momento de dar su respuesta, pues probablemente fue porque se sintieron avergonzados.

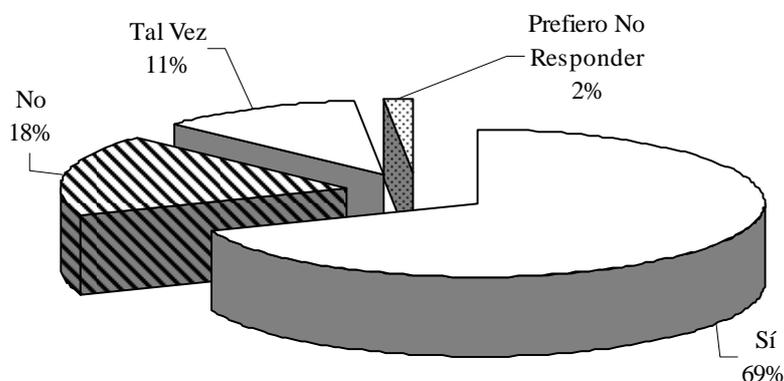
El uso de la ropa de segunda mano se encuentra generalizado partiendo del hecho de que si se agregan las proporciones de los casos que respondieron que “sí” y los que respondieron “tal vez” suman el 80 por ciento de los casos entrevistados. Si se relaciona el 58 por ciento de los casos que devengaban ingresos menores a 2500 quetzales con la proporción del 80 por ciento de los casos que utilizaban ropa usada, entonces podría

⁴⁴ Mapa de Pobreza y Desigualdad Según Departamento y Municipio combinando información de ENCOVI 2000 y XI Censo de Población y VI de Habitación 2002.

afirmarse con certeza que un grueso considerable de estos hogares usa ropa de segunda mano. Es necesario aclarar que el hecho de que una familia se encuentre ubicada entre estos parámetros, puede optar en no consumir ropa de segunda mano por factores derivados de decisiones personales, conflictos mentales o bien por sus gustos y preferencias que puedan prevalecer sobre los niveles de ingreso.

Gráfica 8

ENCUESTA: Usted o alguien en su hogar usa o ha usado ropa de segunda mano?



FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

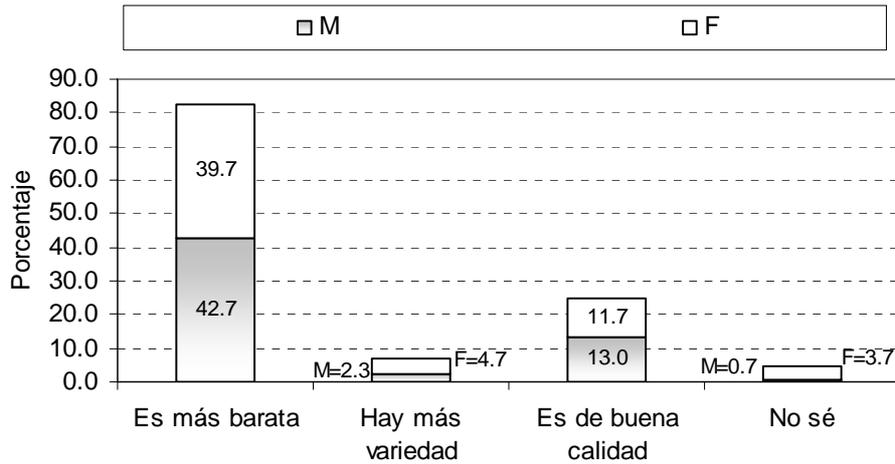
Los casos que respondieron que no usaban ropa de segunda mano probablemente se encuentran dentro de las proporciones de hogares con mayores ingresos pero esto no necesariamente es una regla para dar una respuesta negativa. Una familia con niveles altos de ingresos puede ser también consumidora de ropa de segunda mano simplemente por sus gustos y preferencias que no afectan su posición social ni su autoestima.

Revisando los números de las proporciones por género sobre las preferencias de consumo de ropa de segunda mano, estas muestran que las respuestas fueron muy parejas de los hombres respecto a las mujeres (36 y 33 por ciento respectivamente) que totalizan el 69% de casos que opinaron abiertamente que sí usaban ropa de segunda mano según la Gráfica 9. Lo mismo sucedió con la respuesta que “tal vez” sí usaban ropa de segunda mano, pues el 8 por ciento de los casos fueron hombres y el 10 por ciento fueron mujeres,

para totalizar el 18 por ciento de todos los casos entrevistados. El resto de respuestas por género realmente no merece mayor relevancia.

Gráfica 9

ENCUESTA: Proporción de las respuestas sobre el uso de la ropa de segunda mano



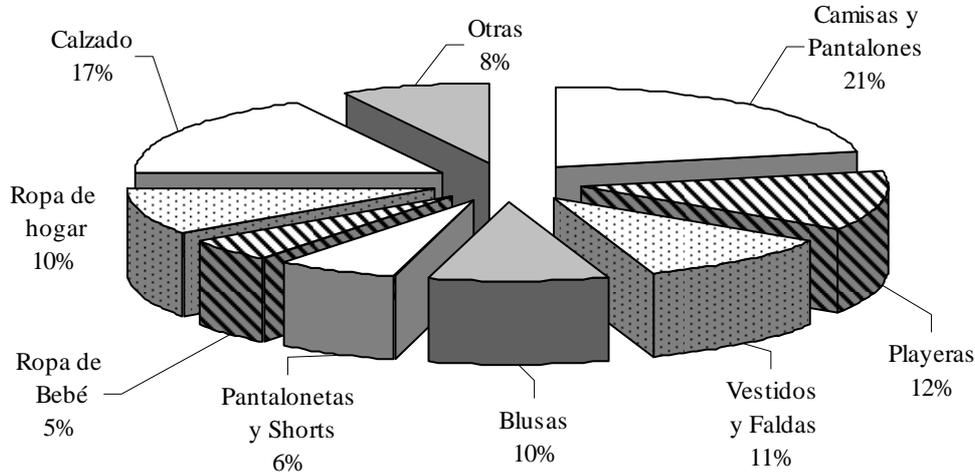
FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

- ¿Qué tipo de prendas de paca son más demandadas por los usuarios?

La pregunta para este caso se planteó de tal manera que el entrevistado pudiera responder con todas las respuestas que aplicaban a su condición para establecer frecuencias por tipo de prendas más demandadas. El comportamiento de la demanda de las prendas de segunda mano más preferidas por los usuarios se aprecia en la Gráfica 10. Destacan principalmente con mayor frecuencia: las camisas y los pantalones con un 21 por ciento; el calzado (zapatos y sandalias) con un 17 por ciento; luego las playeras con un 12 por ciento; los vestidos y faldas destacan con un 11 por ciento; y detrás de ellas, las blusas y la ropa de hogar (cortinas y toallas) con un 10 por ciento para cada una. Asimismo con menor proporción se mencionan las pantalonetas y shorts con un 6 por ciento; la ropa de bebé con un 5 por ciento; y un grupo de prendas misceláneas identificadas como “otras” destacan con el 8 por ciento de preferencia de los casos entrevistados.

Gráfica 10

Proporción de demanda de prendas de segunda mano según su tipo



FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

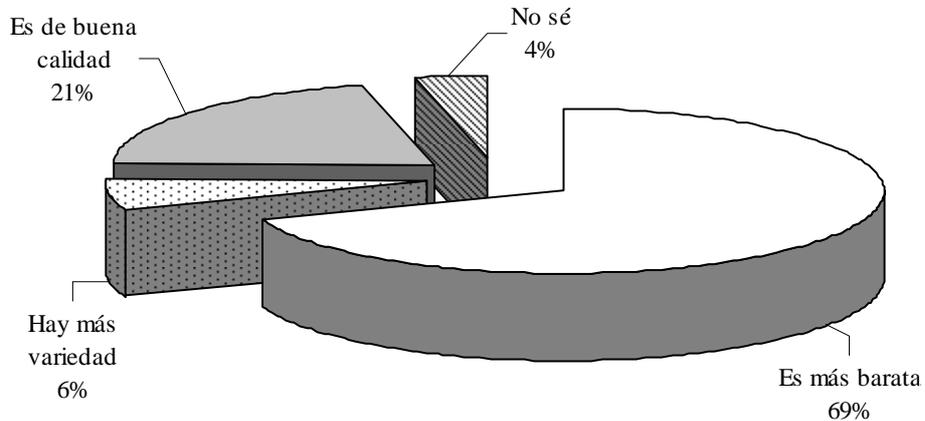
Existe una demanda muy variada de los consumidores que compran una diversidad de prendas de vestir de segunda mano que se ofrecen en el mercado, aunque destacan aquellas de mayor uso como el calzado (zapatos y sandalias), los pantalones, las playeras, las camisas y las blusas. Estas prendas por ser de uso diario y que prácticamente son parte del atuendo de presentación de las personas ante la sociedad, vienen a representar una proporción significativa dentro de la oferta de los comerciantes y para el consumidor de escasos ingresos representa una manera muy accesible de adquirir vestuario a precios cómodos para la familia.

- ¿Por qué las personas compran ropa de paca en lugar de ropa nueva?

Ante la insuficiencia del ingreso y el destino del gasto, las familias podrían ver mermadas sus posibilidades económicas de comprarse ropa nueva, y por lo tanto ven en la oferta de ropa de segunda mano una buena oportunidad de satisfacer sus necesidades de vestuario a bajo costo.

Gráfica 11

Proporción de respuesta: ¿Por qué las personas compran ropa de segunda mano en lugar de ropa nueva?



Fuente: Encuesta de campo. Febrero 2007.

En la Gráfica 11 se aprecia que el 69 por ciento de los casos entrevistados creían que las personas compran la ropa de segunda mano porque es más barata que la ropa nueva. Esta opinión da lugar a pensar que la porción del ingreso destinado a la compra de prendas usadas tal vez estaría sobre los gustos y preferencias de los usuarios dada su restricción presupuestaria. Por otro lado, el 21 por ciento de los casos dijo creer que las personas compran ropa de segunda mano porque dichas prendas son de buena calidad. Un 6 por ciento dijo creer que compran la ropa de segunda mano porque hay más variedad de prendas para elegir; y apenas un 4 por ciento no sabía por qué las personas tomaban la decisión de comprar prendas de segunda mano para vestirse en lugar de las prendas nuevas.

Tomando en consideración la respuesta de mayor proporción dentro de este caso es razonable pensar que la motivación mayor que tienen las familias o individuos para consumir ropa de segunda mano, es simplemente porque es más barata que la ropa nueva. Las respuestas para esta pregunta en cuanto a género del entrevistado, las proporciones se mantuvieron muy similares entre uno y otro, por lo consiguiente no se merece ningún comentario adicional.

El hecho de que las personas se inclinen por la compra de ropa de segunda mano porque es más barata que la ropa nueva, no viene a ser una sorpresa para este estudio. Si se analizan otros indicadores de la población además de los niveles de ingresos, como el desempleo y el analfabetismo entre otros, puede considerarse que la precaria situación del nivel de vida de los guatemaltecos les empuja a consumir artículos rebajados o de menor precio para subsistir dentro de una sociedad con desigualdad de oportunidades.

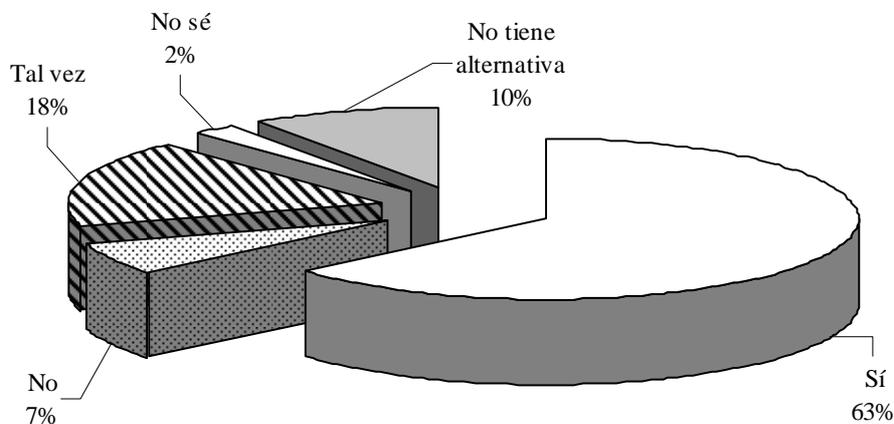
- El uso de la ropa de segunda mano ¿satisface realmente la necesidad de vestuario de sus consumidores?

En la Gráfica 12 se muestran los resultados de las respuestas que dieron los entrevistados cuando se les preguntó si creían que los usuarios de ropa de segunda mano satisfacían sus necesidades de vestuario al consumirla. Ante esta pregunta el 63 por ciento de los casos opinaron que los consumidores de ropa de segunda mano sí satisfacen sus necesidades de vestuario. Definitivamente el consumidor de ropa de segunda mano con mayor frecuencia compra estas mercancías cuando encuentra satisfacción a sus necesidades más apremiantes de vestuario, aunque también puede comprarlas inclinándose por sus gustos y preferencias.

Asimismo el 18 por ciento de los casos opinaron que “tal vez” los usuarios de ropa de segunda mano sí satisfacen sus necesidades de vestuario; esta respuesta intermedia deja entrever que de alguna manera hay inclinación a pensar que el uso de estas prendas sí satisface las necesidades de vestuario de los usuarios. Si se adicionan los casos que respondieron que “sí” y los “tal vez”, resulta que un 81 por ciento opinaría afirmativamente que las prendas de segunda mano sí satisfacen las necesidades de vestuario independientemente de la razón por la cual los usuarios las compran.

Gráfica 12

Proporción de respuesta: ¿El consumidor de ropa de segunda mano satisface sus necesidades de vestuario?



FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

Es interesante notar que también un 10 por ciento de los encuestados respondió que realmente las personas “no tienen alternativa” más que comprar la ropa de segunda mano para satisfacer sus necesidades de vestuario considerando sus niveles de ingreso. Esta respuesta tiene sentido nuevamente cuando se analiza la estructura del gasto familiar en relación a lo destinado a vestido y calzado, pues con una familia promedio de 5 miembros tendría que desembolsar un monto considerable de dinero para comprar ropa nueva para vestir a cada uno de sus integrantes.

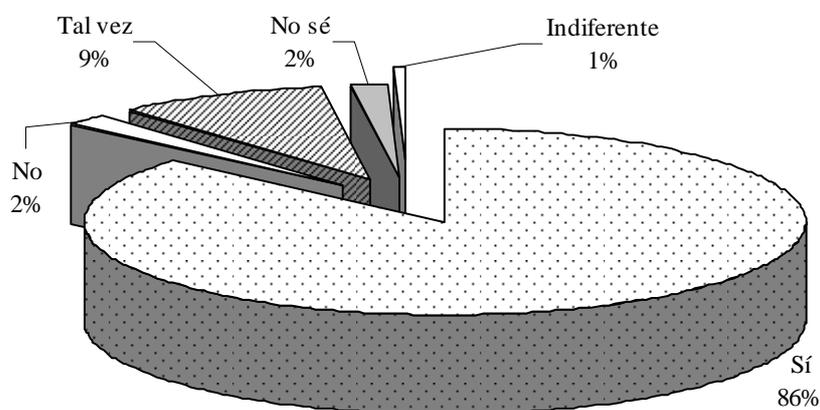
La Gráfica 12 también muestra que un 7 por ciento de los casos entrevistados respondieron que la ropa de segunda mano “no” satisface las necesidades de vestuario de aquellos que la consumen. Asimismo un 2 por ciento respondió “no sé” a la pregunta planteada. Las respuestas por género a esta pregunta mantuvieron una distribución muy pareja como esperado, y por lo tanto no vale la pena hacer ningún comentario a este comportamiento.

- ¿Beneficia la venta de ropa de segunda mano a la población de escasos ingresos?

A primera vista el observador podría pensar que la venta de la ropa de segunda mano beneficia a la población de escasos ingresos porque simplemente es más barata que la ropa nueva. Este razonamiento no puede afirmarse sólo por simple percepción, pues si no es demostrado estadísticamente no puede convertirse en una conclusión.

Gráfica 13

Proporción de respuesta: ¿La venta de ropa de segunda mano beneficia a la población de escasos ingresos?



Fuente: Encuesta de Campo. Febrero 2007.

Ahora bien, si se analiza la Gráfica 13, puede verse que el 86 por ciento de los casos entrevistados afirmaron que la venta de ropa de segunda mano sí beneficiaba a las personas de escasos ingresos; el 9 por ciento respondió “tal vez” a la misma pregunta. Si se hace la sumatoria de las proporciones, se tiene que el 95 por ciento de los casos estaría más inclinado a creer que la venta de ropa de segunda mano beneficia a la población con menores ingresos. Con esta respuesta se deja entrever un fenómeno económico muy interesante: el cambio de la demanda de ropa nueva por ropa de segunda mano (ropa de paca) en virtud de la restricción presupuestaria de la población. Entonces si se concluye que las ventas de ropa de segunda mano benefician a la población de escasos ingresos, es

aquí donde cabe el apelativo “la salvación del pueblo” que le han dado algunos mercados populares informales con el fin de atraer la atención del público.

Prosiguiendo con el análisis de la Gráfica 13, las respuestas obtenidas como “no”, “no sé” e “indiferente” apenas agrupan el 5 por ciento de los casos cuando se les preguntó si creían que las ventas de ropa de segunda mano beneficiaban a las personas de escasos ingresos. Precisamente hay que considerar que ante los gustos y preferencias de los consumidores de ropa de segunda mano se rompe el esquema de la limitante del ingreso ya que los consumidores pueden actuar simplemente como compradores compulsivos y no porque realmente carezcan de dinero para comprar ropa nueva.

- El uso de la ropa de segunda mano ¿disminuye la calidad de vida del usuario?

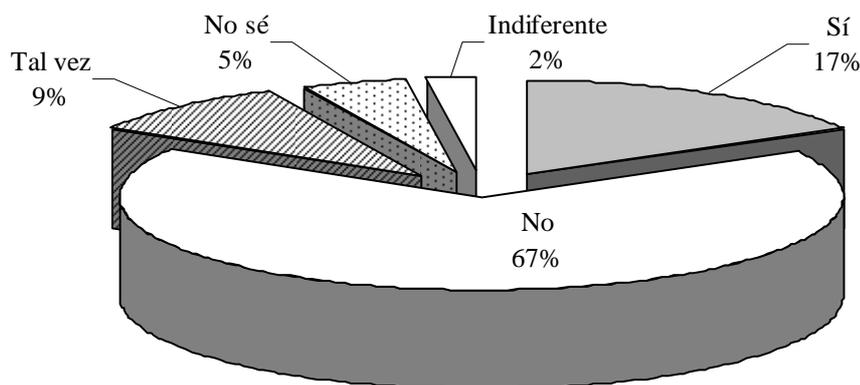
Al observar la Gráfica 14, se puede apreciar que ante el afán de satisfacer sus necesidades de vestuario a bajo costo, los usuarios de ropa de segunda mano poco se preocupan en que el uso de tal mercancía afecte su autoestima, pues el 67 por ciento de los casos entrevistados afirmó que el uso de ropa de segunda mano “no” disminuye su calidad de vida y hasta dijeron algunos que se sienten bien porque estas prendas tienen buenas características físicas que las hacen tan útiles y duraderas como si fueran prendas nuevas.

El resto de los casos ilustrados en la Gráfica 14 respondieron así: “tal vez”, 9 por ciento; “no sé”, 5 por ciento; y el 2 por ciento se mantuvo “indiferente”. O sea que este grupo que consolida el 16 por ciento no respondió abiertamente que la ropa de segunda mano en un momento dado podría disminuir su calidad de vida o provocarles algún conflicto mental.

Lo interesante es ver que el 17 por ciento de los casos entrevistados respondió con un “Sí” a la pregunta. Esta proporción deja claro que definitivamente aunque los usuarios de ropa de segunda mano sean de escasos ingresos, en un momento dado tienen conflictos mentales que afectan su autoestima por no estar en condición de adquirir prendas nuevas para vestirse.

Gráfica 14

Proporción de respuesta: ¿El uso de ropa de segunda mano disminuye la calidad de vida del usuario?



FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

- La venta de ropa de segunda mano ¿perjudica a los vendedores y a las fábricas de ropa nueva?

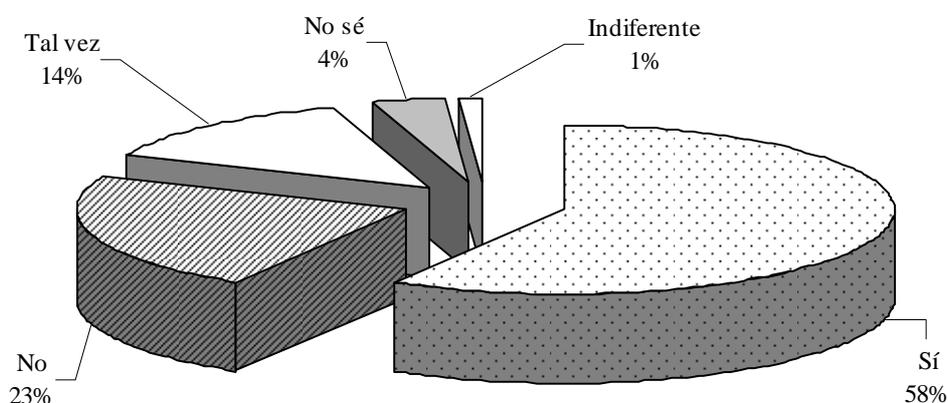
La demanda de ropa de segunda mano definitivamente va en detrimento de los productores y distribuidores de ropa nueva en los mercados locales, pues naturalmente ocurre que cada vez que se compra una prenda de segunda mano se deja de comprar una prenda nueva. En la Gráfica 15 se aprecia que del total de los casos entrevistados, al ser preguntados si creían que la venta de ropa de segunda mano perjudicaba a los vendedores o fábricas de ropa nueva, afirmaron en un 58 por ciento que sí causaba perjuicio a los fabricantes y vendedores porque les disminuía sus ventas y con ello sus ganancias.

Contrariamente el 23 por ciento del grupo se mostró insensible al daño que les pudiera causar la pérdida del nivel de ventas de la ropa nueva a los fabricantes y distribuidores, pues respondieron que “no” les causaba ningún perjuicio, argumentando que realmente lo que debiera interesarles a los fabricantes de ropa era favorecer a la gente pobre bajando los precios de sus prendas para poder ser competitivos con la ropa de segunda

mano. Obviamente esta es una respuesta sin fundamento económico puesto que ni fabricantes ni vendedores de ropa nueva podrían competir equitativamente cuando sus costos de producción y comercialización son completamente diferentes a los incurridos en la distribución y venta de la ropa de segunda mano.

Gráfica 15

Proporción de respuesta: ¿La venta de ropa de segunda mano perjudica a vendedores y fábricas de ropa nueva?



FUENTE: Encuesta de campo. Febrero 2007.

Asimismo un 14 por ciento de los casos entrevistados respondió que “tal vez” si les perjudicaba, y un 4 por ciento respondió “no sé”; y el uno por ciento se mostró “indiferente” ante la pregunta.

Como dicho en párrafos anteriores, la oferta de ropa de segunda mano viene a favorecer de sobremanera a una población de bajos recursos económicos, pero que al mismo tiempo podría afectar al sector productivo de ropa para el mercado doméstico (fábricas y talleres artesanales) que podría verse obligado a cambiar de actividad productiva o comercial dentro de la cadena económica nacional. Las industrias manufactureras de ropa locales podrían irse extinguiendo y de algunas la proporción de su capacidad productiva podría dedicarse a la maquila de ropa para el mercado externo, pero

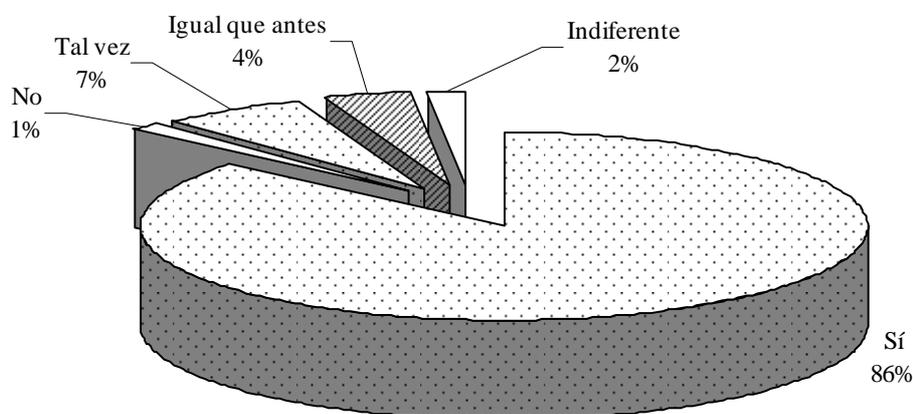
el panorama no sería muy alentador para los talleres artesanales o sastrerías de barrio cuya capacidad de reacomodo es muy limitada.

- ¿Han aumentado los puestos de venta de ropa de segunda mano en los últimos años?

De manera general se habla de la proliferación de los puestos de venta de ropa de segunda mano en el municipio de Villa Nueva. Efectivamente, al formular la pregunta que si los puestos de venta de ropa de segunda mano habían aumentado en los últimos años, según muestra la Gráfica 16, el 86 por ciento de los casos entrevistados respondió que “sí” cree que los puestos de venta de dichas prendas en los últimos años han aumentado significativamente, facilitando con ello más alternativas para los usuarios o demandantes de esta mercancía.

Gráfica 16

Proporción de respuesta: ¿Los puestos de venta de ropa de segunda mano han aumentado en los últimos años?



Fuente: Encuesta de campo. Febrero 2007.

El 7 por ciento de los casos entrevistados respondió que “tal vez” si han aumentado los puestos de venta de ropa de segunda mano, pero que no tiene memoria desde cuándo; un 4 por ciento respondió que según sus observaciones, los puestos de venta de ropa de segunda mano están igual que antes, lo cual contrasta con la opinión de la mayoría.

Prosiguiendo con el análisis de la Gráfica 16, un 2 por ciento se mostró indiferente a la pregunta y solamente el uno por ciento respondió rotundamente que “no” ha visto que los puestos de venta de ropa de segunda mano hayan aumentado en los últimos años.

Es posible que a nivel de cada municipio no se tenga un registro cronológico confiable donde se pueda determinar cuántos puestos de venta de ropa de segunda mano han ido registrándose año con año debido a que estos puestos se han multiplicado de manera informal y desordenada. Este evento reduce la posibilidad de demostrar estadísticamente el fenómeno del aumento de las ventas de ropa de segunda mano. En síntesis, el resultado de este estudio con base a la percepción de los casos entrevistados, encontró que en los últimos años las ventas de ropa de segunda mano han crecido significativamente.

CAPITULO IV

4. LA INDUSTRIA NACIONAL DEL VESTUARIO Y LAS POTENCIALES REPERCUSIONES DE LA IMPORTACION DE ROPA DE SEGUNDA MANO

4.1 LA INDUSTRIA DEL VESTUARIO Y TEXTILES EN GUATEMALA

Según La Comisión de La Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (VESTEX), la producción anual de la industria textil nacional es de 135 millones de libras, de las cuales aproximadamente el 35 por ciento son de tejido plano y el 65 por ciento son de tejido de punto.⁴⁵ En los últimos años la demanda del extranjero ha inclinado sus preferencias por las prendas confeccionadas con tejido de punto, siendo Los Estados Unidos de América el mayor demandante de estas prendas.

Según VESTEX, el sector está compuesto por más de 222 fábricas de vestuario, con una capacidad instalada de 83,593 máquinas y una fuerza de trabajo de 113,272 trabajadores. Además Guatemala cuenta con la industria textil más grande en la región centroamericana con 50 empresas textileras, las que generan alrededor de 18,500 empleos. Los sectores conexos que se favorecen de la actividad de confección de vestuario y la industria textil, suman alrededor de 260 empresas que proveen accesorios y servicios, generando paralelamente un estimado de 15,000 empleos a nivel nacional.⁴⁶

Según las encuestas a la Industria de Vestuario y Textiles llevadas a cabo entre los años 2003 al 2006 por La Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES)⁴⁷, la producción nacional del vestuario y textiles ha mantenido sus niveles de producción con una tendencia cíclica de altibajos en años alternos, aunque resalta su mayor dinamismo durante el año 2004.

⁴⁵ VESTEX, Agexpront. Guatemala, 2006.

⁴⁶ Idem.

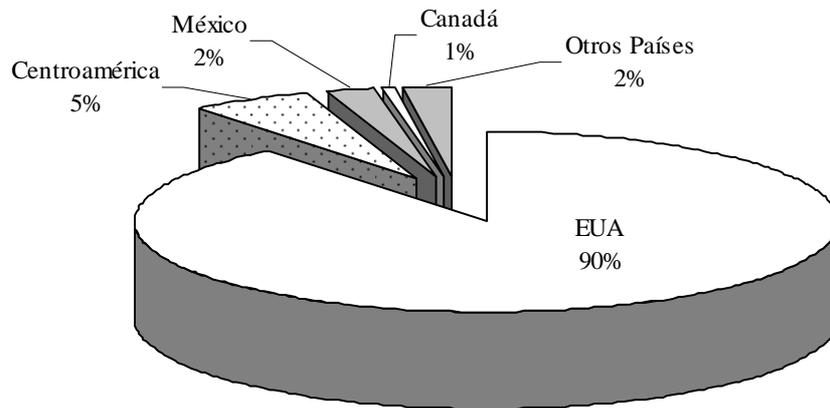
⁴⁷ Resumen ejecutivo V Encuesta a la Industria de Vestuario y Textiles. ASIES. Guatemala, julio de 2006.

4.2 PRINCIPALES MERCADOS PARA LA EXPORTACION DE TEXTILES

La industria nacional del vestuario y textiles está enfocada principalmente a la producción de prendas de vestir y tejidos para el mercado externo. El principal destino de las exportaciones de esta producción guatemalteca según se muestra en la Gráfica 17, se encuentra en Los Estados Unidos de América que acapara el 90 por ciento del volumen exportado de estas prendas y productos.

Gráfica 17

GUATEMALA: El Destino de las Exportaciones de Vestuario y Textiles (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de VESTEX. Guatemala, 2006.

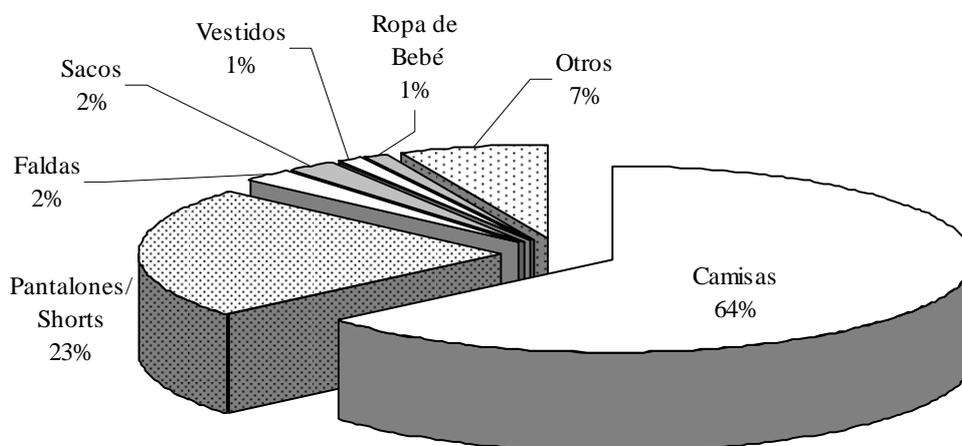
Para Centroamérica este rubro apenas abarca el 5 por ciento; y el 5 por ciento restante se reparte en destinos como México, Canadá y a otros países. La importancia que tiene el mercado estadounidense para la industria nacional de vestuario dedicada a la producción de textiles de exportación es muy notoria, pues la tendencia del destino de las exportaciones en años anteriores también ha reflejado un comportamiento muy similar para estos artículos.

4.3 PRINCIPALES PRODUCTOS TEXTILES DE EXPORTACION

Las prendas de vestir para exportación son confeccionadas con materiales textiles como fibra de algodón, fibra sintética y lana, destacando también en ellas el uso de tejido de punto y tejido plano.

Gráfica 18

GUATEMALA: Tipos de Prendas de Vestir Exportadas a EUA (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de VESTEX. Guatemala, 2006.

Si se analizan los volúmenes exportados por tipo de prenda, en la Gráfica 18 se aprecia que la producción de camisas ocupa la mayor proporción con un 64 por ciento del rubro, seguido por los pantalones y shorts con un 23 por ciento del total. La producción de faldas y sacos para exportación ocupa el 2 por ciento cada uno, mientras que los vestidos y la ropa de bebé ocupan también cada uno el 1 por ciento. En el rubro de “Otros”, que ocupa el 7 por ciento, se pueden mencionar la confección de prendas variadas para exportación como por ejemplo blusas, playeras, gorras, pijamas y otras prendas confeccionadas en cantidades menores.

4.4 EL INGRESO DE DIVISAS POR EXPORTACIONES DE TEXTILES

La actividad exportadora de la industria del vestuario juega un papel muy importante dentro de la economía guatemalteca como fuente generadora de divisas. Comparando la participación del rubro del vestuario en la generación de divisas durante el sexenio 2000-2006 con los productos tradicionales y no tradicionales de exportación, con los datos mostrados en el Cuadro 5 se calcula que el promedio por año fue de 15.3 por ciento.

Si se analiza la tendencia del porcentaje de participación del vestuario como generador de divisas durante el citado periodo se pueden apreciar valores bastante parejos, pues, en el año 2000 fue de 15.5 por ciento, al año 2002 descendió al 13.5 por ciento, y al año 2005 se incrementó al 16.2 por ciento. Esto indica la participación del rubro del vestuario dentro de los principales productos de exportación se ha mantenido constante, aunque con algunos altibajos en la parte central del periodo; pero al final del mismo su participación muestra una leve recuperación, lo cual podría proyectarse como una incertidumbre para los años siguientes.

Cuadro 5

GUATEMALA: Divisas por Exportaciones de los Principales Productos (%)

	Años					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Tradicional	36.8	37.6	40.4	40.0	38.7	37.3
No Tradicional	47.7	46.3	46.0	45.5	45.0	46.5
Vestuario	15.5	16.1	13.5	14.6	16.3	16.2

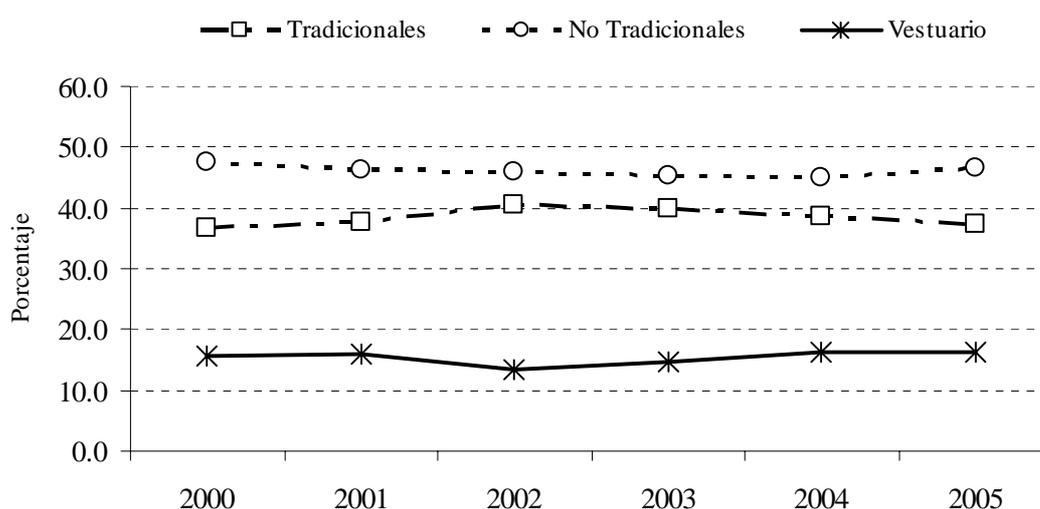
FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala. Estadísticas 2002 al 2005.

Según el informe final de la V Encuesta a La Industria del Vestuario y Textiles, al final del primer semestre 2006, sólo el 44 por ciento de los empresarios del ramo consideró que la producción se encontraba en una fase de recuperación,⁴⁸ lo que hace sentido con la tendencia mostrada en el sexenio analizado.

La Gráfica 19 ilustra la tendencia de los valores mostrados en el Cuadros 5. Se puede notar un comportamiento constante de los tres rubros analizados durante el período referido, que prácticamente podría interpretarse como una participación con minúsculos altibajos de lo cual se infiere que no hubo modificación significativa en ninguno de dichos rubros. El rubro del vestuario ilustrado con una línea gruesa continua en la gráfica de referencia, apenas muestra una pequeña deflexión en el año 2002, pero luego vuelve al mismo nivel en los años siguientes del período.

Gráfica 19

GUATEMALA: Ingreso de Divisas por Vestuario Vrs. el Total de Productos Tradicionales y No Tradicionales (%)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala. Estadísticas 2002 al 2005.

Los resultados de este análisis vienen a redundar con las mismas conclusiones presentadas de los estudios realizados por la Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES), donde se afirma que la industria del vestuario y textiles ha presentado altibajos en su producción en el último sexenio y que actualmente se percibe que está en una fase de recuperación, pero que los números presentados no lo confirman.

⁴⁸ Resumen Ejecutivo V Encuesta a la Industria de Vestuario y Textiles. ASIES. Guatemala, Julio de 2006.

4.5 POTENCIALES REPERCUSIONES DE LA IMPORTACION DE ROPA DE SEGUNDA MANO EN EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA DOMESTICA

A pesar que dentro de la economía familiar de la población guatemalteca la importación de ropa de segunda mano resulta ser un paliativo para aliviar las necesidades del vestuario al obtener prendas a bajo costo; este fenómeno podría tener un impacto negativo para los productores nacionales de prendas de vestir nuevas a nivel tanto industrial como artesanal.

En esta instancia, el estrato productor de prendas de vestir a nivel artesanal sería el más castigado por la importación de ropa de segunda mano, aunque acá no se muestran datos que lo puedan comprobar. Los talleres artesanales de costura no tendrían la capacidad productiva para competir dentro del mercado porque sus costos de producción estarían por encima del precio final de las prendas de segunda mano ofrecidas en el mercado local. Tampoco el capital de inversión individual de las empresas artesanales sería lo suficientemente fuerte como para cambiarse a producir prendas nuevas para el mercado exterior como contratistas de las empresas maquiladoras, pues se demandaría mayor capacidad de financiamiento, incremento de la productividad e implementación de sistemas de control de la calidad de la producción, entre otras. Prácticamente la subsistencia de estas empresas artesanales de confección de textiles estaría supeditada al orgullo, tradición familiar o conformismo de permanecer en el mercado con un margen de utilidad muy escaso.

Los efectos del incremento del volumen de prendas de vestir de segunda mano que ingresan al país repercutirían no sólo en la subsistencia de las empresas artesanales de confección de textiles, sino también en el desplazamiento de la fuerza de trabajo hacia el sector terciario como intermediarios o como parte del sector informal para sobrevivir.

Al no existir un gremio que agrupe a las empresas informales de confección dedicadas a satisfacer las necesidades de ropa nueva de la población demandante, es muy

difícil cuantificar el efecto que pueda causar la importación de ropa de segunda mano sobre este grupo. Lo que podría estar ocurriendo es que la entropía del mercado y la flexibilidad de su operación les marcan la pauta a seguir conforme lo demanden los consumidores. Los productores de prendas de vestir confeccionadas para el mercado nacional entonces verían su extinción muy cercana debido al repunte de la dinámica del mercado de ropa de segunda mano derivada de las condiciones económicas de la población que vive en algún grado de pobreza y de las bondades que ofrece el libre mercado para el ingreso de tales mercancías al país.

La segunda parte de la hipótesis principal enunciaba que “la oferta de ropa de segunda mano a muy bajo costo había provocado un decremento en la producción interna de prendas de vestir nuevas”, no pudo ser demostrada, puesto que no se encontró información suficiente para negar o aceptar el enunciado. El efecto que causa la oferta de la ropa de segunda mano en la producción interna de las prendas de vestir nuevas tendría que abordarse en un tema separado para su investigación.

CONCLUSIONES

1. Según el punto 1.8 del Capítulo I, que trata del concepto del excedente del consumidor dentro del contexto del tema de este estudio, al existir oferta de ropa de segunda mano a precios bajos en los mercados populares, el demandante de esta mercancía va a obtener un “beneficio tangible” equivalente a una ampliación de su ingreso familiar puesto que podría adquirir más prendas de vestir con la misma porción del ingreso destinada al gasto de vestido y calzado (6 por ciento según la ENIGFAM), o bien tener más disponibilidad económica para la satisfacción de otras necesidades alternas o al ahorro. Este razonamiento aprueba la primera parte de la hipótesis planteada al principio del estudio, que enunciaba que “la oferta de ropa de segunda mano importada a bajo costo ha aumentado la disponibilidad de ingreso de la familia guatemalteca para satisfacer necesidades alternas, pero al mismo tiempo ha provocado un decremento en la producción interna de prendas de vestir nuevas.” Sin embargo, la segunda parte de la hipótesis indicada, no pudo someterse a prueba puesto que en la investigación no se encontraron los elementos suficientes para someterla a prueba.
2. Tomando en consideración los resultados del estudio exploratorio del Capítulo III, las cifras obtenidas de la Comisión Nacional de Vestuario y Textiles de Guatemala (VESTEX) y los datos proporcionados por el Banco de Guatemala durante el periodo en estudio que se proporcionan en el Capítulo IV, los efectos de la importación de ropa de segunda aún no se muestran significativos para concluir que repercuten en la producción interna de prendas de vestir nuevas para el consumo local. Este razonamiento aun deja pendiente de prueba la hipótesis específica que plantea que la importación de ropa de segunda mano ha repercutido negativamente en la creación de nuevos empleos por parte del sector industrial dedicado a la confección de prendas de vestir para el mercado exterior.
3. La pobreza que padece más de la mitad de los guatemaltecos ante la escasez de las fuentes de ingreso y el alza de los precios de los artículos de la canasta básica, ha

ocasionado que se busquen alternativas más viables que les permitan satisfacer sus necesidades básicas de subsistencia. Esto implica el sacrificio de la calidad de los satisfactores esenciales y por lo tanto, la ropa de segunda mano o de paca viene a ser un paliativo para aliviar la necesidad del vestuario tanto a nivel individual como familiar. El estudio exploratorio efectuado en el casco urbano de Villa Nueva y colonias aledañas, encontró que el 69 por ciento de los casos entrevistados opinaron que compran ropa de paca porque es más barata más que por su calidad o por sus gustos y preferencias (ver capítulo III). Esta conclusión tiende a validar la hipótesis específica que plantea que los bajos salarios de las clases populares y su poder adquisitivo real han desplazado la demanda de ropa nueva por la demanda de ropa usada.

4. La multiplicación de los puestos de venta de la ropa de segunda mano es perceptible a los ojos del observador, pues según el estudio exploratorio del Capítulo III, un 86 por ciento de los casos entrevistados respondieron que sí habían notado que las ventas de ropa de segunda mano habían aumentado en los últimos años, y que también estos puestos de venta se estaban volviendo tan necesarios para los pobladores que no tienen alternativa más que comprar ropa usada para vestirse. Este hallazgo valida otra de las hipótesis específicas planteadas al inicio de la investigación, la cual enuncia que el aumento de los demandantes de ropa de segunda mano ha ocasionado la multiplicación de las tiendas o expendios de ropa usada en todo el país, y por lo tanto, la población dedicada a la venta de esta mercancía, también ha aumentado.
5. La importación de prendas de vestir “usadas” o “de segunda mano” procedente de países con economías desarrolladas como Los Estados Unidos de América a primera vista podría haber tomado un repunte dentro de la economía guatemalteca a tal grado que su incidencia podría representar una sustitución de la oferta y demanda de la producción de productos textiles nacionales por ropa de segunda mano importada, que no necesariamente sería de beneficio para todos los ciudadanos. Lo que queda plasmado en este contexto, es que la forma en que los

guatemaltecos buscan alternativas de satisfacer sus necesidades de vestuario comprando ropa de segunda mano importada, crea estímulos para la oferta de prendas usadas en el mercado castigando a las mismas fuentes nacionales de producción de vestuario para el consumo doméstico.

6. Existe una clara percepción que las ventas de ropa de segunda mano benefician a las familias de escasos ingresos, puesto que en el estudio exploratorio del Capítulo III, el 86 por ciento de los casos entrevistados opinaron afirmativamente a la pregunta. Por otro lado, el 67 por ciento de los casos entrevistados respondieron que el uso de ropa de segunda mano no disminuye la calidad de vida de los usuarios; sin embargo, el 17 por ciento que respondió afirmativamente deja ver que sí existe un conflicto mental sobre la autoestima de aquellos que la usan, aun sean catalogados éstos como “pobres”.
7. La demanda de ropa de segunda mano a nivel macroeconómico estimula el desarrollo de toda una infraestructura de distribución de esta mercancía a nivel nacional e internacional. En el mercado de la ropa de segunda mano o de los textiles de postconsumo lógicamente los más beneficiados resultan siendo los sectores con mayor capacidad económica dentro de esta cadena de producción y distribución. Según datos del Registro Mercantil, las empresas comercializadoras de pacas han tenido una tendencia al alza en los últimos años, triplicándose el registro durante el período 2003-2006.
8. El gremio de empresas estadounidenses que se dedican a la recolección, clasificación, empaque y distribución de textiles de postconsumo para su venta en países como Guatemala, sacan provecho económico de una actividad que no sólo genera ocupación para sus ciudadanos, sino también los coloca como empresas que contribuyen a la actividad ecológica en su nación a costa de la desigualdad económica que padecen los habitantes de los países tercermundistas.

9. El auge del fenómeno de la importación de ropa usada en Guatemala no ha sido precisamente por la expansión de las fronteras comerciales entre los vecinos norteros; sino más bien funciona como un calibrador del estancamiento de la economía nacional que marca la brecha entre el rico y el pobre. Sin duda este fenómeno tiende a crear distorsiones en el mercado local afectando a los productores nacionales, quienes se verían amenazados a quedar fuera de competencia ante un mercado con desigualdad de condiciones de oferta y de costos de producción.

RECOMENDACIONES

1. Para que el estudio de investigación sobre el uso de la ropa de segunda mano a nivel nacional pueda llegar a conclusiones aplicables a todo el país, es necesario seguir el modelo del muestreo por regiones. A las regiones habría que aplicarles el desglose por área rural y urbana ya que el comportamiento de los resultados de las entrevistas podría variar entre una y otra.
2. La segunda parte de la hipótesis planteada para este trabajo no fue sometida a prueba; por lo tanto se recomienda abordar en otro trabajo de investigación el tema que considere los efectos de la importación de ropa de segunda mano dentro del contexto de la producción interna de ropa nueva para el mercado local.
3. El gobierno guatemalteco a través de su infraestructura gubernamental debe cuantificar los volúmenes de la importación de ropa de segunda mano procedente del extranjero. El registro de estos datos podría mostrar la magnitud del impacto que causa la demanda de esta mercancía dentro de la población guatemalteca, y declarar abiertamente que el uso de la ropa de segunda mano viene a ser un problema socioeconómico a nivel nacional.
4. Es necesario que los poderes gubernamentales se enfoquen realmente en la articulación de las fuentes productivas que ayuden a generar empleo y por lo tanto, mejorar el nivel de ingreso de la población para que al mismo tiempo ésta tenga la capacidad de elegir entre consumir ropa nueva o ropa de segunda mano para satisfacer sus necesidades de vestuario.

BIBLIOGRAFIA

1. CALL, STEVEN T. y HOLAHAN, WILLIAM L. Principios de Microeconomía. Prentice-Hall; Traducción 1985. Grupo Editorial Iberoamericana. México. 595 págs.
2. CASE, KARL E. & FAIR, RAY C. Principios de Microeconomía. Prentice-Hall. 4ª Ed.; Traducido por Angel Carlos González Ruiz; México, 1997. 629 págs.
3. CHIASSON, JOHN y otros. El Progreso de las Naciones. Ed. Original: P&LA, Benson, Oxfordshire, Reino Unido; Ed. en español: J&J Asociados, Barcelona, España. Fondo de las Naciones Unidas para La Infancia (UNICEF). 1996. 54 págs.
4. Comisión Nacional de Vestuario y Textiles (VESTEX). AGEXPRONT: La Industria de Vestuario y Textiles. Folleto 18 págs. Guatemala, 2006.
5. Council for Textile Recycling. U.S. Department of Commerce. USA, 2003. <http://www.textilerecycle.org/ctrinfo.html>
6. Departamento de Estadística, Análisis y Programación Tributaria. Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). Guatemala, C. A. 2007.
7. Diccionario Enciclopédico Estudiantil OCEANO. Grupo Editorial Océano; Edición 1998. Barcelona, España.
8. Foreign Trade Statistics. U.S. Census Bureau, Department of Commerce. USA, 2003. <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/exports/c2050.html>
9. HERNANDEZ SAMPIERI, ROBERTO y otros. Metodología de la Investigación. 2ª Edición; Editorial McGraw Hill. México, 1999.
10. II Encuesta a la Industria de Vestuario y Textiles. Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES). Guatemala, julio de 2003. <http://www.vestex.com.gt>
11. III Encuesta a la Industria de Vestuario y Textiles. Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES). Guatemala, junio de 2004. <http://www.vestex.com.gt>
12. Informe de Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares (ENIGFAM) Marzo/98-Abril/99. Instituto Nacional de Estadística (INE). 1999. Guatemala, C. A.

13. Instituto Nacional de Estadística (INE) - Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE). Guatemala: Necesidades Básicas Insatisfechas, 1981-1994. Guatemala, abril de 1997. 40 págs.
14. Instituto Nacional de Estadística (INE). X Censo de Población y V de Habitación. Guatemala, marzo de 1996.
15. IV Encuesta a la Industria de Vestuario y Textiles. Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES). Guatemala, julio de 2005. <http://www.vestex.com.gt>
16. Memoria de Labores. Banco de Guatemala. Consulta de cuadros estadísticos de las ediciones de 1998 al 2002
17. Office of Trade and Economic Analysis, International Trade Administration, Department of Commerce, USA, 2002.
18. PESENTI, ANTONIO. Lecciones de Economía Política. Editorial Cultura Popular. México; 1978. 420pags.
19. PNUD. Desarrollo sin Pobreza. II Conferencia Regional sobre la Pobreza en América Latina y el Caribe, Quito Ecuador. 1990.
20. Principales Manifestaciones de la Problemática Socioeconómica del País. Curso de Problemas Socioeconómicos de Guatemala. Depto. de Publicaciones FACE/USAC. Guatemala, octubre de 1995. 145 págs.
21. SMITH, ADAM. Encyclopedia Britannica: “Great Books of the Western World”. Accumulation of Capital. Chapter III. U.K. 1958. Pag. 150.
22. Superintendencia de Administración Tributaria (SAT). Base de Datos de la Intendencia de Aduanas y del Banco de Guatemala. Departamento de Estadística, Análisis y Programación Tributaria. SAT. Guatemala. Abril del 2007.
23. V Encuesta a la Industria de Vestuario y Textiles. Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES). Guatemala, julio de 2006. <http://www.vestex.com.gt>
24. Website <http://www.textilerecycle.org/ctrinfo.html> , U. S. Department of Commerce. Council for Textile Recycling. Mayo 2003.
25. Website <http://www.textilerecycle.org/ctrfacts.html> , U. S. Department of Commerce. Council for Textile Recycling. Mayo 2003.
26. Website <http://www.tranclo.com/hp11.asp>, Secondhand clothing – used clothing.

ANEXOS

CUADROS DE REFERENCIA

Cuadro 6

GUATEMALA. Porcentaje de Pobreza Extrema por Departamento e Índice de Severidad.

DEPARTAMENTO	HABITANTES	POBREZA EXTREMA				
		% DE POBREZA	ÍNDICE DE BRECHA	VALOR DE BRECHA EN MILLONES DE Q.	% DEL VALOR DE BRECHA	ÍNDICE DE SEVERIDAD
TOTAL	11,184,286	16.8	4.4	939.5	100	1.7
Guatemala	2,527,387	1.6	0.4	18.4	2.0	0.1
El Progreso	138,888	8.6	1.9	5.0	0.5	0.6
Sacatepéquez	245,904	5.3	1.1	5.1	0.5	0.4
Chimaltenango	442,322	13.5	3.0	25.1	2.7	1.0
Escuintla	534,352	7.8	1.6	16.6	1.8	0.5
Santa Rosa	300,513	19.2	5.0	28.9	3.1	1.9
Sololá	306,681	29.2	8.2	47.8	5.1	3.3
Totonicapán	338,485	22.6	5.9	37.9	4.0	2.2
Quetzaltenango	621,991	11.2	2.6	31.3	3.3	0.9
Suchitepéquez	402,004	15.9	3.6	27.7	3.0	1.2
Retalhuleu	240,974	10.9	2.4	11.2	1.2	0.8
San Marcos	791,703	25.0	6.6	100.5	10.7	2.6
Huehuetenango	843,758	30.3	8.1	130.6	13.9	3.1
Quiché	653,109	33.2	8.7	108.2	11.5	3.3
Baja Verapaz	215,397	23.5	5.9	24.1	2.6	2.2
Alta Verapaz	775,328	41.2	12.2	181.2	19.3	5.1
El Petén	364,382	13.0	2.7	18.5	2.0	0.8
Izabal	312,475	8.2	1.7	10.0	1.1	0.5
Zacapa	198,210	7.0	1.5	5.6	0.6	0.5
Chiquimula	300,225	13.3	2.8	16.2	1.7	0.9
Jalapa	242,385	30.0	8.7	40.4	4.3	3.6
Jutiapa	387,813	24.0	6.6	49.1	5.2	2.6

Fuente: Mapa de Pobreza y Desigualdad Según Departamento y Municipio combinando información de ENCOVI 2000 y XI Censo de Población y VI de Habitación 2002. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.

Cuadro 7

GUATEMALA. Porcentaje de Pobreza por Departamento e Índice de Severidad.

DEPARTAMENTO	HABITANTES	POBREZA GENERAL				
		% DE POBREZA	ÍNDICE DE BRECHA	VALOR DE BRECHA EN MILLONES DE Q.	% DEL VALOR DE BRECHA	ÍNDICE DE SEVERIDAD
TOTAL	11,184,286	54.3	23.0	11,111.0	100.0	12.3
Guatemala	2,527,387	14.2	4.1	442.0	4.0	1.7
El Progreso	138,888	45.4	16.0	96.2	0.9	7.6
Sacatepéquez	245,904	36.1	11.7	123.8	1.1	5.2
Chimaltenango	442,322	59.4	22.7	434.1	3.9	11.2
Escuintla	534,352	47.6	16.1	372.2	3.3	7.4
Santa Rosa	300,513	63.2	26.5	343.6	3.1	14.1
Sololá	306,681	77.5	35.8	474.1	4.3	20.1
Totonicapán	338,485	73.7	31.4	459.1	4.1	16.7
Quetzaltenango	621,991	50.8	19.0	510.6	4.6	9.3
Suchitepéquez	402,004	64.7	25.6	443.9	4.0	12.8
Retalhuleu	240,974	55.3	20.0	207.7	1.9	9.5
San Marcos	791,703	73.1	32.5	1,110.4	10.0	17.8
Huehuetenango	843,758	78.3	36.7	1,335.7	12.0	20.6
Quiché	653,109	84.6	40.3	1,136.5	10.2	22.6
Baja Verapaz	215,397	73.2	31.8	296.0	2.7	17.0
Alta Verapaz	775,328	84.1	43.7	1,461.7	13.2	26.2
El Petén	364,382	62.6	23.5	370.1	3.3	11.3
Izabal	312,475	47.9	16.7	224.7	2.0	7.7
Zacapa	198,210	42.4	14.4	123.6	1.1	6.6
Chiquimula	300,225	56.5	22.1	286.2	2.6	10.9
Jalapa	242,385	72.0	34.5	360.9	3.2	19.9
Jutiapa	387,813	66.2	29.8	498.9	4.5	16.6

Fuente: Mapa de Pobreza y Desigualdad Según Departamento y Municipio combinando información de ENCOVI 2000 y XI Censo de Población y VI de Habitación 2002. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.

Cuadro 8

GUATEMALA: Población Total por Departamento Según Grupo Étnico General
(Cifras Absolutas y Relativas al Año 2002)

DEPARTAMENTO	POBLACION TOTAL	GRUPO ETNICO			
		INDIGENA		NO INDIGENA	
		POBLACION	%	POBLACION	%
Total País	11,237,196	4,610,440	41.0	6,626,756	59.0
Guatemala	2,541,581	343,154	13.5	2,198,427	86.5
El Progreso	139,490	1,250	0.9	138,240	99.1
Sacatepéquez	248,019	104,802	42.3	143,217	57.7
Chimaltenango	446,133	352,903	79.1	93,230	20.9
Escuintla	538,746	40,297	7.5	498,449	92.5
Santa Rosa	301,370	8,373	2.8	292,997	97.2
Sololá	307,661	296,710	96.4	10,951	3.6
Totonicapán	339,254	333,481	98.3	5,773	1.7
Quetzaltenango	624,716	338,055	54.1	286,661	45.9
Suchitepéquez	403,945	208,200	51.5	195,745	48.5
Retalhuleu	241,411	54,811	22.7	186,600	77.3
San Marcos	794,951	248,639	31.3	546,312	68.7
Huehuetenango	846,544	551,295	65.1	295,249	34.9
El Quiché	655,510	581,996	88.8	73,514	11.2
Baja Verapaz	215,915	127,061	58.8	88,854	41.2
Alta Verapaz	776,246	720,741	92.8	55,505	7.2
El Petén	366,735	113,462	30.9	253,273	69.1
Izabal	314,306	73,151	23.3	241,155	76.7
Zacapa	200,167	1,574	0.8	198,593	99.2
Chiquimula	302,485	50,427	16.7	252,058	83.3
Jalapa	242,926	46,766	19.3	196,160	80.7
Jutiapa	389,085	13,292	3.4	375,793	96.6

FUENTE: INE, Censos 2002: XI de Población y VI de Habitación.

Cuadro 9

GUATEMALA: Divisas por Exportaciones de los Principales Productos

(Miles de Millones de Dólares Americanos)

	Años					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL	2,957.73	2,513.67	2,173.63	2,630.55	3,216.84	3,903.80
Tradicional	1,088.83	944.76	878.54	1,051.05	1,244.86	1,456.64
No Tradicional	1,409.51	1,165.00	1,000.78	1,196.04	1,446.79	1,816.32
Vestuario	459.39	403.91	294.31	383.46	525.19	630.84

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala. Estadísticas 2002 al 2005.

**RESULTADOS DEL SONDEO DE PRECIOS DE LAS PRENDAS DE VESTIR EN
LAS VENTAS POPULARES DE VILLA NUEVA**

Cuadro 10

Precios Unitarios de las Prendas de Ropa Nueva

TIPO DE PRENDA	PRECIOS REDONDEADOS EN QUETZALES							PRECIO PROMEDIO
	40	50	35	40	55	45	40	
Camisa Manga Corta	40	50	35	40	55	45	40	43.57
Pantalón de Lona p/Hombre	70	80	55	40	50	45	60	57.14
Playera Lisa	15	20	18	15	15	22	18	17.57
Playera Estampada	35	25	30	20	25	28	50	30.43
Pantalón de Lona p/Mujer	50	100	75	65	60	55	135	77.14
Pantalón de Tela p/Mujer	33	52	50	47	62	45	35	46.29
Blusa	25	35	50	35	27	20	30	31.71

Cuadro 11

Precios Unitarios de Prendas de Ropa Usada

TIPO DE PRENDA	PRECIOS REDONDEADOS EN QUETZALES							PRECIO PROMEDIO
	10	15	15	10	20	12	10	
Camisa Manga Corta	10	15	15	10	20	12	10	13.14
Pantalón de Lona p/Hombre	20	15	25	15	20	20	15	18.57
Playera Lisa	5	10	8	6	5	8	10	7.43
Playera Estampada	10	8	12	10	10	5	10	9.29
Pantalón de Lona p/Mujer	20	10	10	5	15	20	25	15.00
Pantalón de Tela p/Mujer	15	10	20	20	25	10	15	16.43
Blusa	10	5	10	10	15	20	15	12.14

RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE EL USO DE LA ROPA DE PACA EN EL CASCO URBANO DE VILLA NUEVA Y COLONIAS ALEDAÑAS

Total de Entrevistas: 300

1. Características del entrevistado:

a) Género

Masculino	150
Femenino	150

b) Ocupación

OCUPACION	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	300	M	F
Empleado	23	10	33	18	16	34	15	13	28	18	9	27	15	9	24	16	8	24	105	65	170	35	22
Desempleado	1	1	2	0	4	4	2	2	4	4	1	5	1	2	3	2	4	6	10	14	24	3	5
Negocio Propio	0	0	0	3	1	4	6	2	8	0	4	4	1	5	6	4	2	6	14	14	28	5	5
Empleo Informal	1	0	1	3	1	4	1	1	2	1	3	4	0	1	1	1	0	1	7	6	13	2	2
Ama de Casa	0	5	5	0	2	2	0	6	6	0	7	7	0	7	7	0	8	8	0	35	35	0	12
Estudiante	0	9	9	1	1	2	1	1	2	2	1	3	8	1	9	2	3	5	14	16	30	5	5

2. ¿Cuál es el nivel de ingresos de su hogar?

Nivel de Ingresos	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	300	M	F
Q1500 o menos	4	15	19	4	6	10	2	10	12	3	7	10	6	11	17	5	11	16	24	60	84	8.0	20.0
Q1501 a Q2500	10	4	14	6	5	11	8	8	16	8	8	16	9	11	20	8	6	14	49	42	91	16.3	14.0
Q2501 a Q3500	5	2	7	4	5	9	6	1	7	7	6	13	6	2	8	7	5	12	35	21	56	11.7	7.0
Q3501 a Q4500	3	0	3	0	4	4	4	0	4	3	2	5	2	0	2	2	0	2	14	6	20	4.7	2.0
Más de Q4500	3	4	7	11	5	16	5	6	11	4	2	6	2	1	3	3	3	6	28	21	49	9.3	7.0

3. ¿Usted o alguien en su hogar USA o HA USADO ropa de paca o ropa americana?

Respuesta	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	300	M	F
Sí	18	15	33	18	8	26	20	18	38	15	18	33	18	19	37	19	21	40	108	99	207	36	33
No	2	6	8	6	11	17	2	2	4	6	4	10	5	5	10	3	2	5	24	30	54	8	10
Tal Vez	4	4	8	1	5	6	2	5	7	4	2	6	2	1	3	2	2	4	15	19	34	5	6
Prefiero No Responder	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	3	2	5	1	1

4. Si usan ropa de paca, ¿qué tipo de prendas de vestir son las que más compran? (Marcar todas las que apliquen)

Tipo de Prenda	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	445	M	F
Camisas	5	3	8	15	2	17	6	6	12	6	6	12	9	9	18	12	4	16	53	30	83	17.7	10.0
Pantalones	10	8	18	10	5	15	13	9	22	5	10	15	9	6	15	16	7	23	63	45	108	21.0	15.0
Playeras	13	2	15	11	3	14	14	4	18	8	9	17	15	13	28	9	6	15	70	37	107	23.3	12.3
Vestidos	2	2	4	2	3	5	2	1	3	1	6	7	3	9	12	2	7	9	12	28	40	4.0	9.3
Faldas	1	2	3	2	1	3	3	5	8	0	8	8	3	12	15	3	12	15	12	40	52	4.0	13.3
Pantalóneta/Short	5	4	9	5	1	6	2	1	3	6	5	11	9	5	14	3	9	12	30	25	55	10.0	8.3
Ropa de Bebé	6	4	10	2	1	3	4	4	8	1	3	4	5	3	8	1	8	9	19	23	42	6.3	7.7
Blusas	4	8	12	1	9	10	2	12	14	1	11	12	4	17	21	1	13	14	13	70	83	4.3	23.3
Ropa Interior	1	0	1	0	0	0	2	1	3	0	1	1	1	1	2	0	3	3	4	6	10	1.3	2.0
Trajes de Baño	2	0	2	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	0	1	1	2	3	5	4	9	1.7	1.3
Ropa de Cama	2	2	4	2	0	2	2	4	6	0	6	6	4	7	11	0	8	8	10	27	37	3.3	9.0
Toallas	3	2	5	3	1	4	4	0	4	0	7	7	2	7	9	1	4	5	13	21	34	4.3	7.0
Cortinas	2	2	4	2	5	7	4	6	10	1	7	8	4	5	9	1	7	8	14	32	46	4.7	10.7
Zapatos	15	5	20	10	3	13	9	7	16	8	10	18	9	14	23	12	13	25	63	52	115	21.0	17.3
Sandalias	2	2	4	1	1	2	3	2	5	0	7	7	2	4	6	3	9	12	11	25	36	3.7	8.3
Otras	0	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	3	2	1	3	2	2	4	7	8	15	2.3	2.7

5. ¿Por qué cree usted que las personas compran ropa de paca en lugar de ropa nueva?

Respuesta	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	355	M	F
Es más barata	19	22	41	23	22	45	22	22	44	23	17	40	21	19	40	20	17	37	128	119	247	42.7	39.7
Hay más variedad	4	0	4	2	3	5	0	2	2	0	4	4	0	3	3	1	2	3	7	14	21	2.3	4.7
Es de buena calidad	10	2	12	7	1	8	7	4	11	3	10	13	6	8	14	6	10	16	39	35	74	13.0	11.7
No sé	0	3	3	1	3	4	0	2	2	0	2	2	1	0	1	0	1	1	2	11	13	0.7	3.7

6. ¿Cree usted que las personas que compran ropa de paca satisface sus necesidades de vestuario?

Respuesta	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	291	M	F
Sí	21	12	33	13	12	25	12	20	32	15	22	37	13	14	27	15	17	32	89	97	186	29.7	32.3
No	0	3	3	1	0	1	3	2	5	1	0	1	3	1	4	4	1	5	12	7	19	4.0	2.3
Tal vez	2	9	11	2	5	7	7	1	8	5	2	7	7	5	12	1	5	6	24	27	51	8.0	9.0
No sé	0	0	0	1	1	2	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	2	3	4	7	1.0	1.3
No tiene alternativa	2	1	3	3	7	10	3	1	4	4	1	5	1	0	1	4	1	5	17	11	28	5.7	3.7

7. ¿Cree usted que la venta de ropa de paca beneficia a las personas de escasos ingresos?

Respuesta	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	300	M	F
Sí	22	20	42	23	21	44	24	22	46	21	22	43	20	21	41	21	22	43	131	128	259	43.7	42.7
No	0	2	2	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	2	4	6	0.7	1.3
Tal vez	3	3	6	1	3	4	1	1	2	4	2	6	2	4	6	2	2	4	13	15	28	4.3	5.0
No sé	0	0	0	1	1	2	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	3	5	0.7	1.0
Indiferente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2	0	0	0	2	0	2	0.7	0.0

8. ¿Cree usted que el uso de ropa de paca disminuye la calidad de vida de los usuarios?

Respuesta	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	300	M	F
Sí	6	5	11	6	1	7	4	9	13	3	4	7	2	2	4	7	2	9	28	23	51	9.3	7.7
No	15	15	30	16	19	35	18	13	31	20	18	38	18	15	33	14	19	33	101	99	200	33.7	33.0
Tal vez	4	4	8	1	1	2	2	2	4	2	1	3	2	6	8	2	1	3	13	15	28	4.3	5.0
No sé	0	1	1	0	4	4	1	1	2	0	1	1	2	1	3	1	2	3	4	10	14	1.3	3.3
Indiferente	0	0	0	2	0	2	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	1	2	4	3	7	1.3	1.0

9. ¿Cree usted que la venta de ropa de paca perjudica a los vendedores y a las fábricas de ropa nueva?

Respuesta	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	300	M	F
Sí	11	13	24	16	13	29	16	19	35	12	16	28	15	17	32	16	12	28	86	90	176	29	30
No	11	6	17	5	5	10	4	3	7	9	5	14	6	3	9	7	4	11	42	26	68	14	9
Tal vez	2	5	7	3	5	8	3	3	6	4	3	7	3	4	7	2	5	7	17	25	42	6	8
No sé	1	1	2	1	2	3	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	4	4	3	8	11	1	3
Indiferente	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	2	0	0	0	2	1	3	1	0

10. ¿Cree usted que los puestos de venta de ropa de paca han aumentado en los últimos años?

Respuesta	I			II			III			IV			V			VI			Totales			Proporcione s	
	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	Total	M	F	300	M	F
Sí	24	22	46	24	20	44	22	21	43	17	22	39	19	22	41	24	22	46	130	129	259	43	43
No	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	2	0	2	0	0	0	3	1	4	1	0
Tal vez	0	2	2	0	4	4	1	3	4	3	3	6	1	1	2	0	2	2	5	15	20	2	5
Igual que antes	1	1	2	1	0	1	1	0	1	2	0	2	3	1	4	1	1	2	9	3	12	3	1
Indiferente	0	0	0	0	1	1	1	0	1	2	0	2	0	1	1	0	0	0	3	2	5	1	1

