

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA ECONOMÍA**



**TESIS DE GRADO**

**“LA IMPORTANCIA PARA LA MUJER DEL  
TRABAJO A DOMICILIO EN SU INSERCIÓN  
LABORAL Y SU IMPACTO EN EL INGRESO  
FAMILIAR”**  
**(ESTUDIO DE CASO: SECTOR VENTAS POR CATÁLOGO)**

**POSTULANTE: PAOLA PATRICIA JIMENEZ  
GONZALES**

**TUTOR: Lic. SONIA LEGUIA ZUAZO**

**La Paz – Bolivia**  
**2004**

### QUIÉN MUERE? (Pablo Neruda)

Muere lentamente quien se transforma en esclavo del hábito, repitiendo todos los días los mismos trayectos, quien no cambia de marca, no arriesga vestir un color nuevo y no le habla a quien no conoce.

Muere lentamente quien hace de la televisión su gurú.

Muere lentamente quien evita una pasión, quien prefiere el negro sobre el blanco y los puntos sobre las "ies" a un remolino de emociones, justamente las que rescatan el brillo de los ojos, sonrisas de los bostezos, corazones a los tropiezos y sentimientos.

Muere lentamente quien no voltea la mesa cuando esta infeliz en el trabajo, quien no arriesga lo cierto por lo incierto para ir detrás de un sueño, quien no se permite por lo menos una vez en la vida, huir de los consejos sensatos.

Muere lentamente quien no viaja, quien no lee, quien no oye música, quien no encuentra gracia en sí mismo.

Muere lentamente quien destruye su amor propio, quien no se deja ayudar.

Muere lentamente quien pasa los días quejándose de su mala suerte o de la lluvia incesante.

Muere lentamente quien abandona un proyecto antes de iniciarlo, no preguntando de un asunto que desconoce, o no respondiendo cuando le indagan sobre algo que sabe.

Evitemos la muerte en suaves cuotas, recordando siempre que estar vivo exige un esfuerzo mucho mayor que el simple hecho de respirar.

*Cuando lejos se esfuma la esperanza y pensamos que Dios se va y nos deja alguien camina siempre a nuestro lado, despacio, convertido a su manera en peregrino, sin decirnos nada, derramados sus ojos en la tierra. Silencioso siguiendo nuestros pasos nos acompaña por la larga senda, y sentiremos que anda más por dentro cuanto más nos creemos que se aleja. (Vicente Marrero)*

*A Dios, gracias por mostrarme las respuestas a mis plegarias en los detalles más simples de la vida, y por brindarme el más precioso de los regalos...*

*Un agradecimiento especial a la Lic. Sonia Leguía  
por su dedicación y paciencia, por la ayuda y consejos brindados para la  
realización de este trabajo.*

*Un agradecimiento especial al Lic. Alberto Quevedo por ser docente relator  
de la presente tesis,  
A los docentes parte del tribunal , a todos ellos gracias por las enseñanzas  
impartidas en estos cinco años*

*Todo mi amor y gratitud a mis padres,*

*A mi papá Gonzalo Jiménez, por su sacrificio, cariño y comprensión  
A cada momento.*

*A mi mamá Nilda Gonzales, por todos sus cuidados, amor y consejos,  
enseñándome lo maravilloso de la vida.*

*Gracias a su confianza puedo culminar esta labor.*

*Gracias,  
A mi hermana Karla por su apoyo y cariño.  
Y a mis hermanos Rubén y Christian.*

*A mi bebe Giuliana Belén por brindarme una sonrisa y un abrazo en el momento preciso, gracias a Dios por regalarme su presencia.  
A ti Tomy, por acompañarme en este camino,  
A los dos por ser la luz que me permite ver la belleza de la vida.*

**LA IMPORTANCIA PARA LA MUJER DEL TRABAJO A DOMICILIO EN SU  
INSERCIÓN LABORAL Y SU IMPACTO EN EL INGRESO FAMILIAR  
(ESTUDIO DE CASO: SECTOR VENTAS POR CATÁLOGO)**

**INDICE**

CAPITULO I . ASPECTOS GENERALES.....	1
1.1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.3.FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS.....	5
1.4.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.4.1.OBJETIVO GENERAL.....	5
1.4.2.OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	5
1.5.JUSTIFICACIÓN .....	6
1.6. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	6
1.6.1.TIPO DE ESTUDIO.....	6
1.6.2 FUENTES Y TECNICAS PARA RECOLECCIÓN DE.....	7
INFORMACIÓN.	
1.6.3. METODOLOGÍA. ....	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	8
2.1. ANTECEDENTES.....	8
2.1.1.DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO.....	8
2.2. MARCO TEÓRICO.....	11
2.2.1. ENFOQUE CLÁSICO.....	11
2.2.1.1. JOHN STUART MILL (1806 – 1873).....	14
Y HARRIET TAYLOR (1807 – 1858).	
2.2.1.2.BARBARA LEIGH SMITH BODICHON (1827 – 1891).....	15
2.2.2. ENFOQUE NEOCLÁSICO.....	15
2.2.3. ENFOQUE MARXISTA.....	16
2.2.4. LA TEORÍA DE LA OFERTA DE TRABAJO DEL INDIVIDUO.....	18
2.2.4.1. Las curvas de indiferencia.....	18
2.2.4.2. La Restricción Presupuestaria.....	23
2.2.4.3. La maximización de la utilidad.....	24

2.2.5. EL MODELO DE BECKER.....	25
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	28
2.3.1. EL TRABAJO A DOMICILIO.....	30
2.3.2. EMPLEO PRECARIO.....	32
2.3.3. EL SUBEMPLEO.....	33
2.3.4. SEGREGACIÓN POR SEXO DEL MERCADO DE TRABAJO.....	34
2.3.5. TRABAJO REPRODUCTIVO y TRABAJO DOMÉSTICO.....	35
2.3.6. LOS TIEMPOS Y SUS CARACTERÍSTICAS.....	36
CAPITULO III. FLEXIBILIZACIÓN LABORAL.....	40
3.1 ANTECEDENTES.....	40
3.2. FLEXIBILIZACIÓN LABORAL.....	40
CAPITULO IV. CASO DE ESTUDIO.....	44
4.1. ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL.....	44
4.2. ANÁLISIS DE LA POBLACIÓN EN BOLIVIA.....	45
4.2.1. CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.....	45
4.3. OFERTA DE TRABAJO.....	48
4.3.1. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN.....	48
4.4. DEMANDA DE TRABAJO.....	59
4.4.1. DETERMINANTES DE LA PARTICIPACIÓN.....	61
DE LA MUJER EN EL MERCADO DE TRABAJO BOLIVIANO	
4.5. EL TRABAJO A DOMICILIO DE LA MUJER.....	69
SECTOR: VENTAS POR CATÁLOGO.	
4.5.1. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.....	70
4.5.2. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	71
4.5.2.1. SELECCIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE MUESTREO.....	71
4.5.3. DETERMINACIÓN DEL NIVEL SOCIOECONÓMICO.....	72
4.5.4. APLICACIÓN AL ESTUDIO.....	73
4.6. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA.....	74
4.6.1. EDAD Y ESTADO CIVIL.....	75
4.6.2. NUMERO DE HIJOS.....	76
4.6.3. NIVEL DE ESTUDIOS.....	78
4.6.4. ACTIVIDAD SECUNDARIA.....	79
4.6.5. TRABAJO DOMÉSTICO.....	80
4.6.6. NIVEL SOCIOECONÓMICO.....	81

4.6.7. NIVEL DE INGRESOS FAMILIAR.....	82
4.6.8. ACTIVIDAD ANTERIOR.....	83
4.6.9. ACTIVIDAD DE PROMOTORA.....	86
4.6.10. SITUACIÓN ACTUAL.....	94
4.6.11. EXPECTATIVAS.....	95
4.7. EL APOORTE DE LA MUJER EN EL CONTEXTO DEL HOGAR(Am).....	97
4.8. FACTOR DE RIESGO LABORAL E INCERTIDUMBRE.....	98
DE INGRESOS.	
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	100
5.1. CONCLUSIONES.....	100
5.2. RECOMENDACIONES.....	101
ANEXOS.....	102
BIBLIOGRAFÍA.....	121

# LA IMPORTANCIA PARA LA MUJER DEL TRABAJO A DOMICILIO EN SU INSERCIÓN LABORAL Y SU IMPACTO EN EL INGRESO FAMILIAR (CASO DE ESTUDIO: SECTOR VENTAS POR CATÁLOGO)

## RESUMEN EJECUTIVO

En el **capítulo I** se realiza el planteamiento del problema, tomando como punto de partida la implementación del D.S. 21060, decreto con el cual se establecen varias medidas importantes: la política de libre contratación de personal tanto en el sector público como en el sector privado, la liberalización del comercio exterior principalmente la libre importación de bienes, la disolución y descentralización de Empresas estatales, la desregulación del mercado

De esta manera las empresas del sector privado y las instituciones del sector público, tienen la absoluta libertad para la contratación de personal. Las primeras entonces buscan formas de reducir los costos que ocasionan las obligaciones laborales (Bono de antigüedad, desahucio, subsidio de lactancia, aguinaldos, aportes a la seguridad social, recargos por horas extras, vacaciones, etc.) y de esta manera mejorar su competitividad.

En este marco surge un “*sector subempleado*” ligado a estas empresas (en nuestro caso de cosméticos), empresas que capturan a la fuerza laboral, particularmente, la femenina. Para la promoción y venta de sus productos, las empresas les brindan capacitación, catálogos y entrenamientos regulares para un mejor desempeño y mayores niveles de venta, que es en última instancia lo que reportara la comisión a la “promotora” y las ganancias a las Empresas.

En el **capítulo 2** tomamos en cuenta, antes de analizar el marco teórico y conceptual, la división sexual del trabajo, donde se menciona el reparto de las tareas o actividades según el sexo de las personas. Tal reparto variará según el tiempo y las sociedades.

Dentro del **marco teórico** tomaremos en cuenta los trabajos que tomaron en cuenta a la mujer como un agente económico: dentro del enfoque clásico tenemos a John Stuart Mill que junto con Harriet Taylor, consideraron a la mujer como un agente económico capaz de tomar decisiones de forma racional.

Recientemente se tiene el trabajo de Becker que toma en cuenta el hogar como unidad de decisión y por lo tanto reconoce el papel de la mujer. La participación en el mercado de trabajo de la mujer es discontinua o puede verse interrumpida por su papel en el hogar – procreación y crianza de los hijos – lo que implica que el stock de capital humano que poseen las mujeres puede deteriorarse cuando abandonan la población activa, con una menor productividad.

Según la teoría de la oferta de trabajo del individuo tenemos que la decisión de un individuo de oferta de trabajo dependerá de diferentes determinantes; por ejemplo, una persona que disponga de experiencia laboral, un determinado nivel de estudios, su situación conyugal, etc.

Dentro del **marco conceptual** identificamos los conceptos a utilizar, considerando que la competencia entre empresas, se ha vuelto y será más dura. Por lo que se busca maneras de reducir los costos... y lo que consecuentemente ha desembocado en las nuevas modalidades atípicas de trabajo, como es el trabajo a domicilio; ahora, no todo trabajo atípico será un empleo precario, pero si, todo empleo precario es un trabajo atípico.

Un empleo precario, se considera como tal , cuando pierde la “calidad” del mismo, y no ofrece ningún tipo de seguridad.

En el **capítulo 3** se menciona el proceso de flexibilización laboral que se ha venido gestando.

En el caso de América Latina la flexibilización laboral fue introducida después de que, como consecuencia de la crisis de la deuda y los programas de ajuste estructural a comienzos de los años noventa, el régimen laboral fuera desarticulado por la drástica caída de los salarios reales y el desempleo masivo en gran parte de los países. Esta situación fue particularmente severa, por la magnitud de la crisis y del ajuste estructural, en algunos países pioneros en la introducción de reformas, como Bolivia, Chile, y México, donde la flexibilización se asoció a las fórmulas para superar la crisis con éxito.

La Flexibilización Laboral fue concebida con el objeto de dar fin al desempleo, mediante la liberación del mercado laboral formal.

En el **capítulo 4** tomamos en cuenta la evolución demográfica en nuestro país, así como la oferta de trabajo y las determinantes para que las mujeres se vean insertas dentro del mercado laboral.

Debemos tomar en cuenta que la participación de la mujer en el mercado de trabajo está condicionada por un conjunto de determinantes que definen tanto la decisión de incorporarse como la forma de insertarse en el mercado laboral. Dentro de estos determinantes podemos citar: los determinantes individuales y sociales, los individuales y familiares o en individuales familiares y contextuales.

En lo que refiere al trabajo de promotoras, las barreras de ingreso son menores, también se cuenta con una mayor flexibilidad horaria, que permite a las mujeres el cumplimiento de las labores domésticas y la oportunidad de cumplir con un trabajo que les remita ingresos.

Se realizó una encuesta, destinada a conocer la situación socioeconómica de las mujeres inmersas en esta actividad, además de sus expectativas y antecedentes dentro del mercado laboral.

La presente encuesta se realizó en la “zona central” de una empresa de cosméticos conocida. Es decir, se tomó como universo sólo a esta filial, con una muestra de 70 casos de estudio.

Se realiza el análisis de los datos demográficos es decir, la edad, estado civil, número de hijos; ya que de esta manera tendremos los referentes del papel desempeñado por la mujer en el hogar.

Posteriormente se hará mención del tiempo destinado al trabajo doméstico, obteniendo la información respecto al doble rol de la mujer.

El nivel de estudios alcanzado, la existencia de un trabajo secundario, el nivel de ingresos familiar, el nivel socioeconómico, estos dos últimos nos mostrarán si las mujeres insertas en esta ocupación, cuentan con sustitutos a las labores realizadas en el hogar.

También consideraremos como un antecedente la ocupación y remuneración anterior al trabajo de promoción de ventas.

Dentro de la actividad de promoción de ventas, se toma en cuenta el tiempo invertido en el mismo, el número de clientes, el monto de pedido, el motivo por el cual se dedican a esta modalidad. Por último se preguntó por las expectativas en relación al empleo.

Es evidente que el aporte de la mujer a lo largo de los años se ha incrementado notablemente. Para nuestro estudio dicho aporte es del 16%.

Tenemos, entonces que el ingreso percibido por la actividad de promoción complementa el ingreso familiar de manera importante, considerando que la mujer no descuida su labor en el hogar.

El efecto ingreso es de 29.45%, lo que significa que el ingreso por preceptor ha crecido más rápido entre las mujeres que en el promedio del hogar; de la misma manera la participación de la mujer creció más rápidamente que el promedio del hogar, en un 49.55%. Dando un incremento en el aporte al hogar de 79.01%.

Por lo que podemos decir que esta actividad se ha convertido en una importante forma de inserción laboral para la mujer e incrementando su aporte en el ingreso del hogar.

La inseguridad en términos de ingresos es una característica de esta modalidad de empleo.

Por otro lado la mujer inmersa en esta actividad, no cuenta con seguro social ni pago de beneficios, ni seguro de salud; lo que nos muestra una situación de dependencia, debido a que su cobertura de riesgos dependerá de otra persona de su familia que sí esté incorporado al mercado laboral y cuente con dichos beneficios; de lo contrario su situación será aún peor. Este factor denota un riesgo laboral, que significa una pérdida en la calidad del empleo.

En el **capítulo 5** tenemos las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó.

Se concluye que el trabajo a domicilio – sector ventas por catálogo - se constituye en una vía importante para ingresar y/o permanecer en el mercado laboral. Es decir, que permite a las trabajadoras asalariadas que debieron dejar sus empleos a causa de sus obligaciones familiares, seguir contribuyendo al presupuesto familiar sin dejar de lado sus responsabilidades domésticas. Por otro lado permite a las personas que no trabajaron anteriormente una vía de ingreso al mercado laboral por medio de esta actividad.

La inseguridad en términos de ingresos y la falta de algún tipo de beneficio social, hacen de esta modalidad un empleo precario.

Se hace necesario y urgente conocer con mayor detalle y precisión la magnitud del trabajo a domicilio en el país, además de las diferentes modalidades que existen dentro de una misma categoría de trabajo.

Se debe tomar en cuenta que el diseño de políticas que ayuden a una mejor compaginación del trabajo con la familia, ayudará a obtener una mayor productividad de las mujeres, además de lograr el mejoramiento de los niveles de ingresos a largo plazo.

LA IMPORTANCIA PARA LA MUJER DEL TRABAJO A DOMICILIO  
EN SU INSERCIÓN LABORAL Y SU IMPACTO EN EL INGRESO  
FAMILIAR  
(ESTUDIO DE CASO: SECTOR VENTAS POR CATÁLOGO)

CAPITULO I  
ASPECTOS GENERALES

**1.1. INTRODUCCIÓN**

El tema de la presente tesis, es el trabajo a domicilio de la mujer y en especial el caso de las ventas por catálogo; por ser un tema tan específico no existen investigaciones o posturas conocidas al respecto. Se tienen trabajos desarrollados en Latinoamérica en un sentido más amplio de la situación de la mujer en el mercado de trabajo, su incorporación y el comportamiento que presentan a través de los años. En investigaciones de los países europeos se cuentan con trabajos más específicos de las actividades desarrolladas por las mujeres dentro de la economía. Pero cabe resaltar que el comportamiento de la mujer en el mercado de trabajo, varía en las distintas economías –economías de los países desarrollados, economías en transición y las economías de los países en vías de desarrollo- tal variación es también resultado de las diferentes culturas.

Las reformas estructurales realizadas durante las dos últimas décadas del siglo pasado, en los países de América Latina; obligan a preguntarnos ¿Cuál la evolución o el cambio en la condición femenina en sus diferentes aspectos, como son el cultural, legal, económico y político?, aunque cabe resaltar que dichos cambios se fueron gestando con anterioridad, pero el aumento de la participación laboral femenina durante 1980 – 2000 determinó que se tome la relación mujer – trabajo, (por diferentes organizaciones e instituciones), como un movimiento por la equidad de género.

Durante el período que se llevaron a cabo las reformas estructurales, tiene como principal característica una insuficiente generación de empleos además de la precariedad de los mismos.

El acceso al mercado de trabajo, ha tenido principalmente para las mujeres, características discriminatorias, debido a su condición de “ama de casa”.

La flexibilización laboral que fue introducida a raíz de la crisis de la deuda y los programas de ajuste estructural, condujeron a una desarticulación del régimen laboral, debido al desempleo masivo y la drástica caída de los salarios reales.

El nuevo régimen laboral tiene vigencia para la fuerza de trabajo asalariada, es decir, dependiente de un empleador, y deja de lado o influye indirectamente en el trabajo por cuenta propia; posibilitando una serie de nuevas modalidades de trabajo, el trabajo atípico que supera la relación empleador – trabajador, creando nuevas formas de relación sin que se tenga una relación de trabajo clara con la figura de un empleador y un empleado; por lo que la inexistencia de un contrato o si lo hay, un contrato atípico es la característica principal, obviando de esta manera las obligaciones en materia de seguridad social y cualquier otro beneficio.

Una forma de trabajo atípico es el trabajo a domicilio, a pesar de ser antiguo con relación a las demás formas, parece haberse adaptado al correr de los años y a las exigencias del mercado de trabajo.

No obstante, en algunos casos, dichas relaciones de trabajo atípicas, pueden brindar oportunidades e ingresos superiores, lo que llevaría a algunos trabajadores a preferir los mismos.

Una razón para dicha preferencia puede representar la flexibilidad de tiempo y el no descuidar las obligaciones del hogar, y aún así contar con un ingreso.

## **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

A nivel Internacional se tiene un proceso de “mundialización” de la economía que implica, inter alia, una competencia más aguda entre empresas, que se ven obligadas a flexibilizar

las formas tradicionales de organización de la producción y del trabajo, con miras a lograr una mayor eficiencia<sup>1</sup>.

A nivel Nacional con la implementación del D.S. 21060 se establecen varias medidas importantes:

- La política de libre contratación de personal tanto en el sector público como en el sector privado .
- La liberalización del comercio exterior principalmente la libre importación de bienes.
- Disolución y descentralización de Empresas estatales.
- Desregulación del mercado

Con la aplicación de estas medidas se consigue controlar la inflación mediante la contracción de la demanda agregada, presentándose así una mayor tasa de subutilización de la fuerza laboral.

En cuanto al empleo y a los ingresos, los elementos que se destacan son los siguientes: La tasa de desempleo se redujo, como efecto del crecimiento de las unidades económicas semiempresariales, debido a los bajos niveles de inversión privada y al escaso dinamismo de la inversión pública. Un aspecto significativo fue el aumento del empleo estatal. En el área de los ingresos, se advierte una disminución de los salarios reales aún considerando que la jornada de trabajo se extendió, fenómeno que puede explicarse por la inexistencia de remuneraciones a dichas jornadas laborales adicionales. También se debe considerar que la permanencia de una tasa inflacionaria de dos dígitos, deterioró los ingresos laborales<sup>2</sup>. En este sentido se hizo más difícil para las familias mantener a uno de sus miembros desempleado.

---

<sup>1</sup>. CUESTIONES DE DESARROLLO, documento de discusión 29 “El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa” 1999 por Manuela Tomei

<sup>2</sup> “Reflexiones sobre el crecimiento económico” “Apuntes sobre las transformaciones de la economía boliviana, 1986 – 1987”, Mario Napoleón Pacheco, pag. 87, FUNDACIÓN MILENIO, 1998.

De esta manera las empresas del sector privado y las instituciones del sector público, tienen la absoluta libertad para la contratación de personal. Las primeras entonces buscan formas de reducir los costos que ocasionan las obligaciones laborales (Bono de antigüedad, desahucio, subsidio de lactancia, aguinaldos, aportes a la seguridad social, recargos por horas extras, vacaciones, etc.) y de esta manera mejorar su competitividad.

En este marco surge un “*sector subempleado*”<sup>3</sup> ligado a estas empresas (principalmente de cosméticos), empresas que capturan a la fuerza laboral, particularmente, la femenina. Para la promoción y venta de sus productos, las empresas les brindan capacitación, catálogos y entrenamientos regulares para un mejor desempeño y mayores niveles de venta, que es en última instancia lo que reportara la comisión a la “promotora” y las ganancias a las Empresas.

Asimismo representa una forma de ahorrar en costos de instalaciones y los gastos que conlleva el hecho de mantener dichos centros (teléfono, alquileres, limpieza, luz, agua, etc.).

Por otro lado el mercado de los cosméticos no reporta grandes pérdidas en épocas de crisis, al contrario de los demás sectores.

### **1.2.1.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

***¿EN QUE MEDIDA EL TRABAJO A DOMICILIO ( VENTAS POR CATÁLOGO) SE CONSTITUYE EN UNA FORMA DE INSERCIÓN LABORAL - FLEXIBLE Y/O PRECARIO - PARA LA MUJER Y CUÁL EL IMPACTO EN EL INGRESO FAMILIAR?.***

---

<sup>3</sup>. En el libro “Flexibilización Laboral” 1998 de Luis Zegada Saavedra cita en la pag. 34 preg. 105. ¿Cuáles son los más significativos problemas del mercado laboral? ....Los elevados niveles de **subempleo** que reflejan la poca capacidad de la economía para observar en condiciones satisfactorias, la creciente oferta laboral y los desequilibrios entre los distintos estamentos del mercado de trabajo. Las importantes diferencias de las formas de organización del trabajo causan una **profunda segmentación** del mercado laboral.”

### **1.3.FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS**

**“ DEBIDO AL DOBLE ROL QUE LA MUJER DEBE DESEMPEÑAR, BUSCA NUEVAS FORMAS DE INSERCIÓN LABORAL, COMO ES EL TRABAJO A DOMICILIO – CARACTERIZADO POR EL ALTO RIESGO LABORAL Y LA INSEGURIDAD EN TÉRMINOS DE INGRESOS – CONSTITUYÉNDONSE EN UN IMPORTANTE APORTE A LA ECONOMÍA FAMILIAR”.**

*Variable Dependiente. Inserción laboral.*

*Variable Independiente. Doble rol de la mujer*

### **1.4.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

#### **1.4.1.OBJETIVO GENERAL.**

- Analizar el trabajo de ventas por catálogo, y cómo se convierte en una oportunidad para el ingreso o permanencia de la fuerza laboral femenina al mercado de trabajo.

#### **1.4.2.OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

- Determinar el impacto de los ingresos obtenidos por ventas, sobre el ingreso familiar.
- Analizar la estructura socioeconómica de la fuerza laboral inmersa en este sector.
- Explorar si se constituye en una forma de subempleo.
- Establecer cual es el tiempo de trabajo, y capital invertido.
- Determinar hasta qué punto hablamos de este tipo de trabajo como una forma de “ingreso” o “permanencia” en el mercado laboral, o se constituye más bien como un trabajo secundario.
- Analizar el impacto en el bienestar de la mujer.

- Determinar si este tipo de trabajo se constituye en un empleo flexible exento de condiciones de precariedad.

## **1.5.JUSTIFICACIÓN**

La dificultad de poder analizar el sector subempleado, por la escasa bibliografía y los datos a veces inexistentes sobre el tema, exigen una mayor investigación sobre el mismo<sup>4</sup>.

La amplia gama de actividades, dentro del trabajo a domicilio requieren de una investigación más desagregada, para poder conocer la estructura en la cual se desarrolla esta categoría.

El presente trabajo constituye un aporte para determinar la estructura socioeconómica y el impacto en el ingreso de los trabajadores a domicilio, que se encuentran en un sector de comercio que aparenta ser menos exigente que el sector productivo.

## **1.6. ASPECTOS METODOLÓGICOS.**

### **1.6.1.TIPO DE ESTUDIO.**

Para llevar a cabo el presente estudio se utilizará el método inductivo y el método de análisis.

- a)MÉTODO INDUCTIVO.- Proceso de conocimiento que se inicia por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusiones y premisas de carácter general que pueden ser aplicadas a situaciones similares a la observada.

---

<sup>4</sup> La multiplicidad de identidades ocupacionales en un mismo trabajador puede conducir a un subregistro del trabajo a domicilio, en la medida en que dicho trabajador se identifica con otra categoría de clasificación. La auto-identificación con una cierta categoría ocupacional resulta, a su vez, fuertemente condicionada por el genero, la experiencia laboral previa del trabajador y el estatus que este atribuye alas diferentes categorías ocupacionales. También se da el caso de trabajadores que, aunque no desempeñen un trabajo deliberadamente encubierto se declaran inactivos o desocupados por el temor a perder el trabajo o algún beneficio. (Dirección del trabajo, Dpto. de estudios, INE, "El trabajo a domicilio en Chile, un tema antiguo y actual resultados de una medición nacional", OIT, 1998.

b)MÉTODO DE ANÁLISIS.- Proceso de conocimiento que se inicia por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad. De esa forma se establece la relación causa-efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación.

### **1.6.2 FUENTES Y TECNICAS PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.**

Se hará uso tanto de fuentes secundarias como fuentes primarias.

a)FUENTES SECUNDARIAS.- Información escrita que ha sido recopilada y transcrita por personas que han recibido tal información a través de otras fuentes escritas o por un participante en un suceso o acontecimiento. Textos, revistas, documentos, prensa y otros.

b)FUENTES PRIMARIAS.- Información oral o escrita que es recopilada directamente por el investigador a través de relatos o escritos transmitidos por los participantes en un suceso o acontecimiento. Técnicas para recolectar información, Observación, entrevistas, encuestas, cuestionarios, sondeos<sup>5</sup>.

### **1.6.3. METODOLOGÍA.**

Se diseñará una encuesta que proporcione las principales características socioeconómicas, además de capturar la información sobre la trayectoria laboral de las personas entrevistadas, su nivel de educación, sus aspiraciones laborales, las características actuales del trabajo que desempeñan, la dependencia familiar que tienen, etc.

---

<sup>5</sup> “Metodología” editorial McGRAW – HILL pag. 103

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

#### **2.1. ANTECEDENTES.**

En lo que respecta a las posturas de las escuelas de economía se podría afirmar que pocas o casi ninguna, tomo en cuenta a la mujer como agente económico, más por el contrario se la relego a un papel pasivo, de tal manera que no se consideró el comportamiento de las mujeres en la economía, más propiamente en el mercado de trabajo. Por lo tanto se hará mención de las principales escuelas económicas y sus posturas sobre el funcionamiento de la economía y el mercado de trabajo, además de algunas menciones sobre la participación de la mujer en la economía.

##### **2.1.1.DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO.**

Se toma en cuenta el reparto de las tareas o actividades según el sexo de las personas. Tal reparto variará según el tiempo y las sociedades.

La dominación masculina, se debe a razones de cultura, religión, lo que se traduce en la costumbre. El papel de la mujer se traduce en un papel de subordinación; ubicándola en el ámbito doméstico en los diferentes estratos sociales.

Según Castells. “el patriarcado es una estructura básica de todas las sociedades contemporáneas . se caracteriza por la autoridad, impuesta desde las instituciones, de los hombres sobre las mujeres y sus hijos en la unidad familiar. Para que se ejerza esa autoridad, el patriarcado debe dominar todas la organización de la sociedad, de la producción y el consumo a la política, el derecho y la cultura. Las relaciones interpersonales y, por tanto, la personalidad, están también marcadas por la dominación y la violencia que se originan en cultura las instituciones del patriarcado”<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Mujeres y trabajo: principales ejes de análisis. Garmuca Gómez Bueno, Universidad de Granada.

La producción capitalista identifica un factor de producción que es el hombre, y sólo analiza su función con relación a la obtención de beneficio, identificándolo como “algo” independiente y autosuficiente, sin tomar en cuenta que para la formación de ese hombre como “capital humano” se ha necesitado de cuidados, bienestar psicológico, etc. necesarios para su desarrollo como persona. Dichos cuidados han sido brindados en el hogar, aún al insertarse al mercado laboral necesita de los mismos cuidados y los necesitará posteriormente.<sup>7</sup>

El cuidado de niños, personas mayores, las labores del hogar, etc. parece haberse consolidado como una responsabilidad eminentemente femenina, ya que ha sido desplazada al ámbito doméstico.

Esta “responsabilidad femenina”, consolidada a lo largo del tiempo, - aunque tal vez más arraigada en siglos pasados – parece ser fruto de la costumbre ya que históricamente los sistemas socioeconómicos han dependido de la esfera doméstica, aunque no hayan sido valorizados por la importancia en el desarrollo de los mismos; otro factor y más antiguo es el patriarcado. Pero analicemos el marco histórico en el que se ha desarrollado la labor de la mujer.

Antes de la industrialización en Gran Bretaña el sector agrícola era el sector empleador que mayor número de mujeres albergaba, con la mecanización y el proceso de concentración de tierras, las mujeres se desplazaron hacia las manufacturas modernas, pero este sector, no acogía a todas estas mujeres, parte de ellas se dedicaron a realizar labores de servicio doméstico de las familias burguesas que iban surgiendo.<sup>8</sup>

Durante el siglo XIX, en relación al sector de la industria textil las mujeres pasaron de realizar las labores en sus hogares para llevarlos a cabo en las fábricas, por lo que se tuvo

---

<sup>7</sup> “mujeres y trabajo: cambios imposterables” Magdalena León T., comp., REMTE; CLACSO; ALI

<sup>8</sup> “Precusores: el trabajo de las mujeres”, Maribel Mayordomo Rico (UB)

un proceso de proletarización, que complico combinar los tiempos de las tareas del hogar y tiempos de la producción de mercancías.

Las manufacturas familiares continuaron siendo para muchas mujeres una fuente de empleo, además claro, de las actividades en el sector terciario – aunque no en gran cantidad – se debe tomar en cuenta que mientras estos trabajos se creaban en ciudades y regiones concretas, en otras los empleos desaparecían.

La mayoría de las mujeres que estaban empleadas en las actividades mencionadas anteriormente eran mujeres jóvenes y solteras; las mujeres casadas se encontraban relegadas al ámbito del hogar, salvo una gran demanda de mano de obra femenina o ya sea por los bajos salarios de los hombres, de todos modos la compatibilidad entre el trabajo y el cuidado del hogar era reducida por no decir nula, por lo que las mujeres debían buscar ocupaciones que les permitan realizar sus labores en el hogar.

La condición socioeconómica era notable, ya que, eran las mujeres de la clase baja las que necesitaban incorporarse al mercado laboral. Por otro lado, las mujeres de la clase burguesa y alta no significaron ante el total de la clase trabajadora femenina.

A pesar de la creciente incorporación de la mujer a la esfera mercantil, esto muy pocas veces significa el abandono del trabajo familiar, al contrario, hablamos de un doble papel el que realiza en el hogar (como cuidadora y gestora) y el laboral.

Ya que la responsabilidad del “sostenimiento de la vida humana” ha sido concebida como una responsabilidad femenina, la mujer realiza el papel de “variable de ajuste” para no dejar al abandono las necesidades del hogar y su participación en el mercado de trabajo.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Aquí podemos encontrar la razón histórica de la necesidad de la mujer de realizar varias actividades simultáneamente, la necesidad de cuidar la familia, los cuidados del hogar y la necesidad de una fuente de ingresos sin descuidar sus tareas en el hogar.

## 2.2. MARCO TEÓRICO.

Muy pocas escuelas económicas realizaron estudios acerca de la labor de las mujeres en la economía, generalmente se trabajan las teorías entorno a un agente económico – hombre – y se menciona a un agente improductivo o “no económico” – mujer - por no participar en el ámbito mercantil, a pesar de que su labor esta dedicada a los cuidados de la esfera privada o doméstica, donde se satisfacen las principales necesidades subjetivas, por llamarlas así, como son los lazos afectivos, cuidado del hogar, etc. Sin la cual no sería posible que el hombre pudiera desempeñar las labores en la esfera pública, como trabajador asalariado.

En lo que se refiere al enfoque clásico solo John Stuart Mill considero a la mujer como un agente económico, que debía ser considerado como tal.

Recientemente se tiene el trabajo de Becker que toma en cuenta el hogar como unidad de decisión y por lo tanto reconoce el papel de la mujer.

### 2.2.1. ENFOQUE CLÁSICO.<sup>10</sup>

Para los clásicos existe una esfera mercantil y una esfera familiar, Adam Smith reconoce una clara diferencia entre el ámbito de “lo público” y el de “lo privado”, asimismo establece la supremacía de lo primero considerado “lo económico” sobre “lo moral” que estaba asociado con el ámbito privado.

De esta manera los papeles que debían cumplir las mujeres y los hombres estaban dados por dichos ámbitos, es decir, el ámbito económico a los hombres y el moral a las mujeres.

---

<sup>10</sup> En el trabajo de Maribel Mayordomo Rico (Universidad de Barcelona), se analiza con mayor detalle el trabajo realizado por los clásicos, con relación al trabajo de la mujer y el rol económico que realizan. “Precursores: el trabajo de las mujeres y la Economía Política” (Borrador inicial) febrero de 2000.

Las mujeres de clase media estaban educadas para llegar a ser amas de casa ejemplares, se les inculcaba la modestia, la castidad y la economía, pero nada más allá de lo que iban a necesitar cuando se casen. En las clases sociales más pobres no se podía dar esta educación a las mujeres, pero su rol de cuidadoras era el mismo.

La mujer tenía el rol de cuidadora, por lo que sus oportunidades de empleo eran limitadas por no decir nulas. La responsabilidad del cuidado de la familia era una responsabilidad natural de las mujeres, siendo su limitación para formar parte del mercado de trabajo.

Y esta responsabilidad de cuidadoras o de tareas familiares eran consideradas de no-trabajo y no – productivo.

En su libro "La Riqueza" Smith no toma en cuenta las actividades con las que las mujeres contribuyen al sustento familiar (producción de objetos materiales), sólo se considera su condición reproductora y cuidadora.

La producción de bienes domésticos ocupaba la mayor parte del tiempo de las mujeres, actualmente las mujeres ocupan la mayor parte del tiempo a realizar actividades de servicios y el tiempo que ocupa la producción de bienes domésticos se ha reducido.

Smith consideraba que el salario como coste de reproducción tenía un significado distinto en función del sexo. Ya que al hombre le correspondía un salario de subsistencia familiar y a la mujer le correspondía un salario de subsistencia individual; esto basado en los roles que "naturalmente" eran propios de hombres y mujeres.

Adam Smith y Ricardo reconocen un fondo de salarios destinados a la subsistencia de los trabajadores.

Para Smith el poder de negociación de los patronos era superior con relación a los trabajadores, por lo que eran los primeros quienes determinaban los salarios.

Existía un límite para la determinación de este salario, pues era de esperarse que los patronos tratarían de apoderarse de una mayor parte, para obtener un mayor beneficio; ese límite era el salario natural o de subsistencia.

Este salario de subsistencia era posible por la existencia de un principio demográfico que regula la procreación y reproducción de los seres humanos.

Por lo tanto reconoce el carácter reproductivo no solo en la esfera mercantil sino su relación con la esfera humana, de esta manera se asegura la reproducción del sistema económico social.

Para Ricardo el salario era el precio de una “mercancía” ya que estaba determinado por su coste de producción, como el resto de las mercancías.

Los salarios eran salarios de reproducción familiar y capital, la reproducción de la familia era - para Ricardo - parte del proceso de reposición de capital.

Smith consideraba que el trabajo temporal para los hombres significaba que debían recibir un salario alto para compensar los períodos en que no tenía trabajo, pero era diferente para las mujeres, puesto que su ocupación principal era de criar y cuidar a sus criaturas. Dado que para la mujer era el amor y el cuidado de su familia el que determinaba su comportamiento.

En lo que refiere a la segregación por sexo del mercado de trabajo, Smith no tomó en cuenta este aspecto ya que su visión estaba sesgada por el comportamiento “natural” de las mujeres, por ejemplo el trabajo de las hilanderas o de las sirvientas, eran tareas de las que las mujeres se ocupaban en el hogar.

Obviamente para los clásicos los trabajadores eran considerados mercancías, las relaciones existentes entre ellos eran equiparadas a relaciones en cualquier proceso de producción de mercancías. Y aún así diferente para hombres y mujeres.

### **2.2.1.1. JOHN STUART MILL (1806 – 1873) Y HARRIET TAYLOR (1807 – 1858).**

“La subordinación legal de un sexo sobre otro es errónea en sí misma... y debería ser reemplazada por un principio de igualdad perfecta, que no admitiese poder o privilegio por parte de un sexo, ni desventaja por parte del otro”

Junto con Harriet Taylor, consideraron a la mujer como un agente económico capaz de tomar decisiones de forma racional.

Mill identificó las causas por las que las mujeres recibieran un salario inferior al del hombre:

- a. Muchas veces la costumbre se constituía en un factor preponderante para la diferencia salarial .
- b. Un segundo factor era que el hombre era tomado en cuenta como un agente cuyo salario debía ser para la subsistencia familiar, mientras que para la mujer el salario era tomado en cuenta a nivel individual.

Por ejemplo en el primer factor, se incurre en una “discriminación” en términos laborales, por el solo hecho de la costumbre, al ver a la mujer relegada a un plano secundario.

En el segundo factor, podemos ver que no se tomaba en cuenta el caso de que una mujer fuera cabeza de familia y debía por lo tanto percibir un salario que abastezca para el sustento familiar. O en otro caso, era absurdo, que por el simple hecho de ser mujer obtenga un salario inferior.

Pero la razón principal para que las mujeres recibieran un salario inferior al de los hombres radicaba en que las mujeres se encontraban sobreconcentradas en pocos empleos.

### **2.2.1.2. BARBARA LEIGH SMITH BODICHON (1827 – 1891)**

Cuyo postulado principal reclamaba una remuneración para las mujeres que trabajan.

Fue una de las primeras en trabajar la noción de la “sobreconcentración”, determinado por la segmentación del mercado laboral entre hombres y mujeres.

La concentración de las mujeres en pocos empleos no se debía, por lo tanto, a la competencia entre ellas, sino, a relegarlas a un segmento del mercado laboral. Entonces debía crearse nuevas oportunidades de empleo.

Rechazó que no se reconozca un salario para las mujeres de las clases media y alta y que este quede restringido a las mujeres de las clases bajas y se opuso a aquellos que consideraban que las mujeres realizaban un trabajo filantrópico y gratuito y que no debían aceptar dinero por el mismo.

Las mujeres debían ser consideradas como agentes económicos racionales, que podían trabajar y ganarse un sustento.

### **2.2.2. ENFOQUE NEOCLÁSICO.**

- En su teoría del capital humano, consideran el tiempo humano como un recurso escaso, “el límite económico último de la riqueza no está en la escasez de bienes materiales, sino en la escasez de tiempo humano” (Schultz 1980:642).
- El desarrollo económico va depender del capital humano y este último dependerá del tiempo humano.
- La teoría neoclásica tradicionalmente ha considerado a la familia como algo “exógeno” al sistema económico.
- Asumen que un jefe de familia es representativo de todas las preferencias del hogar, determinando el uso óptimo del tiempo, por tanto la oferta de trabajo de los miembros de su familia.

- Para que haya libre mercado va existir flexibilidad de precios ( $w$ ,  $i$ ,  $p$ ) en los tres mercados.
- Asignación eficiente de recursos reales y financieros.
- Se considera la economía a corto plazo y largo plazo, está a una oferta agregada inelástica curva vertical.
- No admite el desempleo involuntario, si no solamente hay desempleo friccional. Los agentes económicos están transando de acuerdo a los precios de equilibrio.
- La economía está en equilibrio, significa que no va existir factores desocupados en la economía.
- Los agentes económicos individuales son racionales, optimizan su rendimiento, tienen una conducta maximizadora, por lo que toman decisiones óptimas.
- Los individuos forman sus expectativas racionales con la información disponible que existe en el mercado.

### **2.2.3. ENFOQUE MARXISTA.**

Para Marx existe una interrelación entre economía e historia, la producción por tanto es un acto tanto histórico como económico.

Marx ve un conflicto de intereses como resultado de la división del trabajo, ya que en determinado momento la división será tal, y la especificidad de cada trabajo llegará a tal punto que los intereses de los trabajadores distarán de los intereses comunitarios.

Las “fuerzas productivas” (tierra, trabajo, capital y tecnología) están sujetas a una dinámica, por los diferentes cambios de población, invenciones, descubrimientos, etc. Estas fuerzas productivas están sujetas a su vez por las relaciones de propiedad y las relaciones humanas.

El trabajo es para Marx la esencia de todo valor y el valor viene determinado por la producción.

Marx identificó el “trabajo socialmente necesario” que es en última instancia el que determina el salario; por otro lado la “plusvalía” que es lo que se apropia el capitalista. Esta plusvalía surge en la producción, porque el trabajador produce más de lo que vale.

Aquí es donde surge la “explotación del trabajo”. En el Capitalismo siempre hay un sector que se apropia de esta plusvalía y por el otro lado un sector que vende su fuerza de trabajo para su subsistencia. De esta manera los conflictos sociales y la constante polarización de clases son inherentes al capitalismo.

En la teoría de Marx se presenta una “gran contradicción” que sería postulada por los críticos de Marx. Si el trabajo es la principal fuente de todo valor, ¿cómo es que los beneficios no son mayores en las industrias intensivas en trabajo?. Marx explica que la competencia entre las industrias llevará a que se establezca una tasa uniforme de beneficio.

Las leyes del movimiento Capitalista.

Primera. Ley de la Acumulación y la Tasa Decreciente de Ganancia, los empresarios buscan incrementar sus ganancias.

Segunda. Ley de Centralización de la Industria, transformación de la industria de pequeña escala a industria de gran escala.

Tercera. Ley Creciente del Ejército Industrial de Reserva, desplazamiento de los trabajadores por las máquinas → Ley de la Miseria Creciente.

Cuarta. Ley de la Miseria Creciente del proletariado. Incorporación de mujeres y niños a la fuerza de trabajo, jornadas de trabajo más largas.

Quinta. Ley de las Crisis y depresiones. Sustitución de máquinas por hombres generando crisis periódicas.

El desempleo por lo tanto - para Marx - se origina por la sustitución del hombre por la máquina, a su vez el incremento del uso de la maquinaria y con el afán de obtener una mayor plusvalía obliga el ingreso de la mujer y los niños a mercado laboral.

Ya que la maquinaria no puede estar ociosa se establecen jornadas laborales mayores, que llevan a la clase trabajadora a una “misericordia creciente” relacionada directamente con el desempleo.

#### **2.2.4. LA TEORÍA DE LA OFERTA DE TRABAJO DEL INDIVIDUO.**

La decisión de un individuo de oferta de trabajo dependerá de diferentes determinantes; por ejemplo, una persona que disponga de experiencia laboral, un determinado nivel de estudios, su situación conyugal, etc.

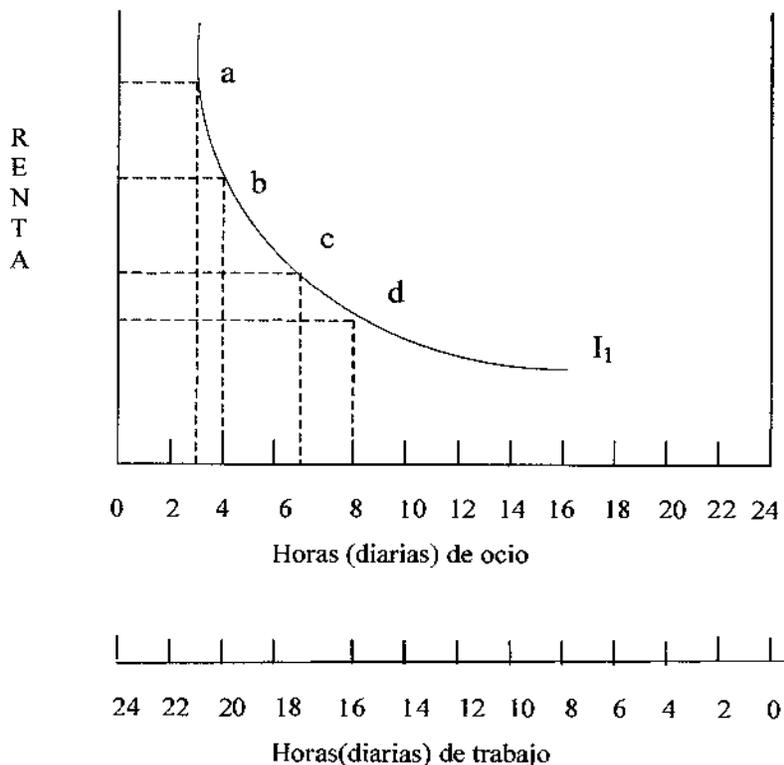
El trabajo será el tiempo dedicado a un empleo remunerado . por otro lado el “ocio” será entendido como el tiempo dedicado a realizar cualquier actividad no remunerada, como ser: el trabajo doméstico, la educación, el descanso, etc.

Cada persona tendrá una distribución óptima del tiempo diferente, para lo cual se necesita conocer sus preferencias por el trabajo y el ocio, que estará representado en las curvas de indiferencia. Por otro lado se necesita la información objetiva del mercado representado en la restricción presupuestaria.

##### **2.2.4.1. Las curvas de indiferencia.**

La curva de indiferencia muestra las distintas combinaciones de renta y ocio que generan un determinado nivel de utilidad total; es decir que todos los puntos de la curva reportan el mismo nivel de utilidad al individuo.

GRÁFICO 1



Las curvas de indiferencia tienen las siguientes propiedades:

- a) Pendiente negativa.

Ya que el trabajo y el ocio son fuentes de satisfacción, para obtener una utilidad total constante a medida que nos trasladamos a cualquier punto de la curva, se debe renunciar a alguna cantidad de uno a favor de otro, es decir, que a medida que un individuo obtiene una cantidad mayor de un “bien” (ocio), debe renunciar a alguna cantidad de otro (renta real) para mantener el mismo nivel de utilidad.

- b) Convexas desde el origen.

La pendiente de la curva refleja la disposición del individuo a sustituir ocio por renta y viceversa; además de que la disposición del individuo a sustituir ocio por

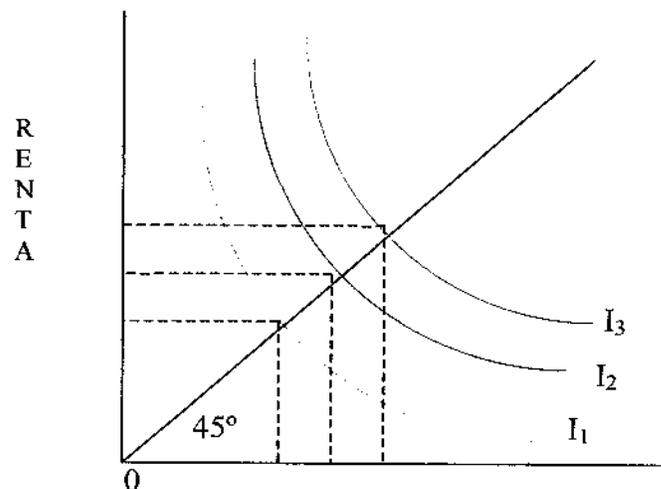
renta, o viceversa, varía dependiendo de la cantidad de ocio y renta que tenga inicialmente.

La pendiente de la curva de indiferencia se mide por medio de la relación marginal de sustitución de renta por ocio (RMS, L,Y), en términos absolutos, la RMS L,Y es grande en el tramo superior de la curva, en el tramo ab es 4/1 , 4, debido a que la persona tiene mucha renta y muy poco ocio en este tramo del curva, los que indica que el individuo está dispuesto a renunciar a un elevado número de unidades de renta (4) para obtener 1 unidad adicional de ocio. En el tramo cd de la curva de indiferencia, la persona está dispuesta a renunciar a una pequeña cantidad de renta (1 unidad) a cambio de una hora adicional de ocio, es decir que la pendiente es de 1. Por lo tanto la pendiente en el tramo ab es (4) mayor a la pendiente en el tramo cd (1), por lo que , la pendiente disminuye a medida que descendemos por la curva, de esta manera cualquier curva cuya pendiente disminuya a medida que nos desplazamos a lo largo de ella es, por definición, convexa desde el origen.

c) El mapa de curvas de indiferencia.

Un mapa de curvas de indiferencia está formado por una serie de curvas de indiferencia. Las curvas más alejadas del origen indican mayores niveles de utilidad.

GRÁFICO 2



Al trazar una diagonal de 45° que parte del origen, cuando intersectan las diferentes curvas de indiferencia, representan mayores cantidades de renta y de ocio.

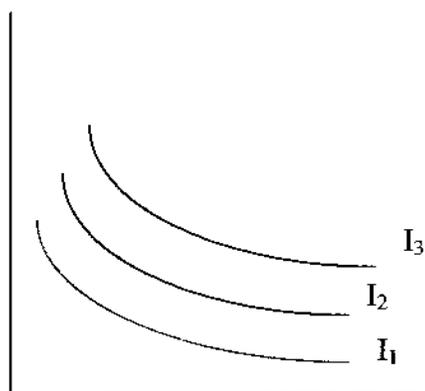
d) Preferencias por el trabajo y el ocio.

Así como las preferencias o gustos por un bien o servicio son diferentes para cada individuo, las preferencias por el trabajo o el ocio varían también.

A continuación tenemos las curvas de indiferencia de un “adicto al trabajo” que está dispuesto a renunciar a sus horas de ocio a cambio de un pequeño incremento en la renta. Por otro lado la curva de indiferencia de un “amante del ocio”, que exige de un gran incremento de la renta para sacrificar una hora de tiempo fuera del mercado.

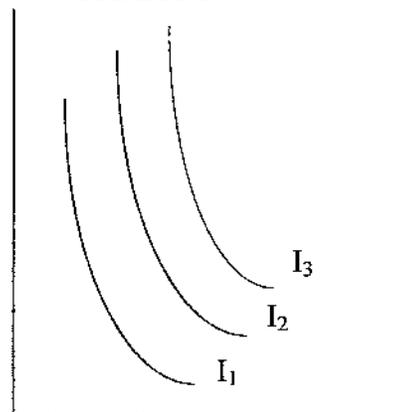
Las diferencias de estos dos casos pueden darse por una cuestión de gustos o preferencias de cada individuo, o por las ocupaciones que varían de una persona a otra, o las circunstancias personales del individuo.

GRÁFICO 3



Horas (diarias) de ocio  
a) Un “adicto al trabajo”

GRÁFICO 4



Horas (diarias) de ocio  
b) Un “amante del ocio”

R  
E  
N  
T  
A

Por ejemplo<sup>11</sup>, una madre joven que tenga dos o tres hijos en edad preescolar o un estudiante universitario pueden tener unas curvas de indiferencia relativamente inclinadas (caso b), ya que el “ocio” (tiempo fuera del mercado de trabajo) es muy valioso para atender a los hijos y para estudiar.

En el caso a, puede tratarse de una persona casada con obligaciones financieras, por lo tanto su curva de indiferencia es relativamente mas plana, esta dispuesto a renunciar a ocio a cambio de renta.

Por lo tanto: la personalidad, el tipo de trabajo en cuestión y las circunstancias personales pueden influir en la forma de las curvas de indiferencia de una persona.

Según la evidencia empírica, manteniendo todo lo demás constante, los estudios universitarios a tiempo completo disuaden de participar en la población activa; lo mismo sucede con factores como el deseo personal de atender a los hijos en edad preescolar. En otras palabras, las personas conceden una gran utilidad marginal al tiempo no remunerado muestran una tendencia mayor a no participar de la población activa. Además manteniendo todo lo demás constante, cuanto mayor es la renta no laboral de que dispone una persona gracias a sus padres , su cónyuge, pensiones públicas, pensiones privadas, y otras fuentes, menos probable es que participe en la población activa. Por último, manteniéndose todo lo demás constante, cuanto mayor sea el coste de oportunidad de no trabajar más probable es que una persona participe en la población activa.<sup>12</sup>

#### **2.2.4.2. La Restricción Presupuestaria.**

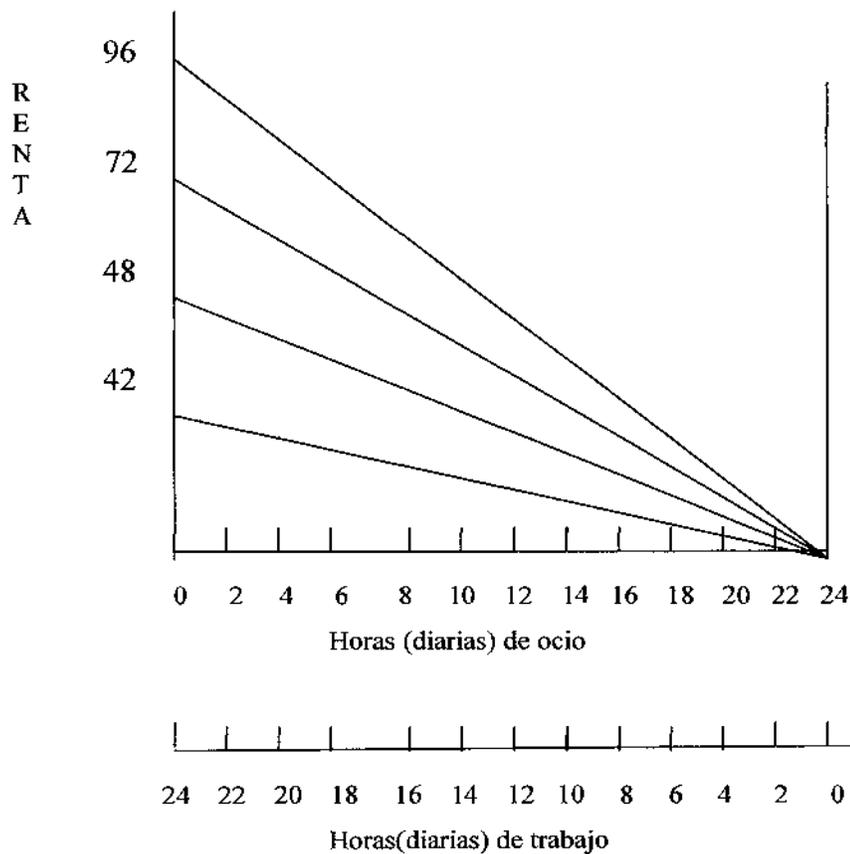
La recta de restricción presupuestaria, muestra todas las combinaciones de renta y ocio a las que podría acceder un trabajador, dado el salario.

---

<sup>11</sup> “Economía Laboral” Campbell R. Mc Connell, Stanley L. Brue, David A. Macpherson , Mc Graw Hill

<sup>12</sup> ibidem

GRÁFICO 5



Las rectas presupuestarias se abren en abanico en el sentido de las agujas del reloj desde el origen de la derecha a medida que sube el salario.

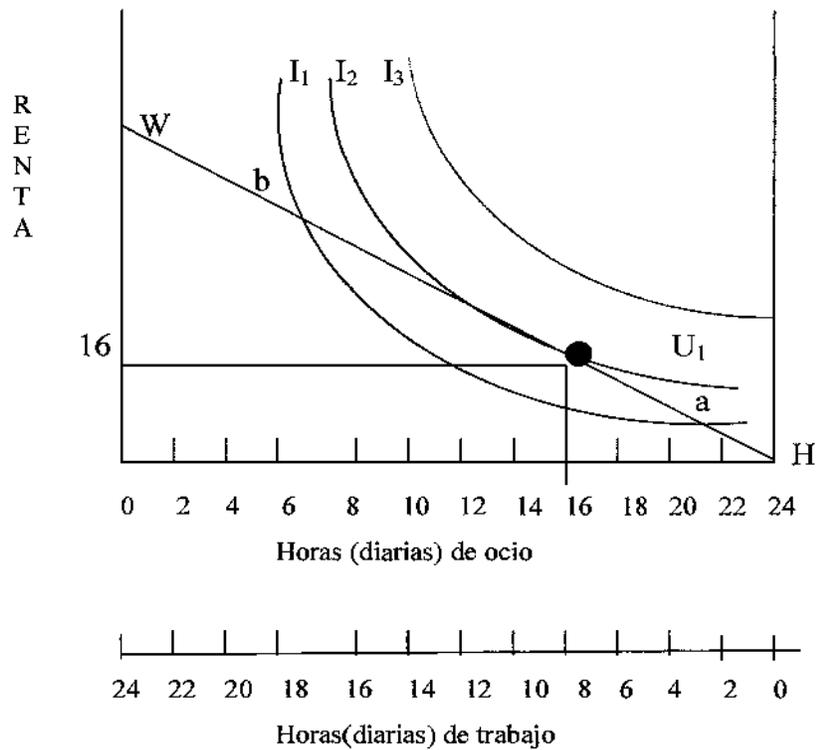
El salario determina la pendiente de la recta presupuestaria.

### 2.2.4.3. La maximización de la utilidad.

Al unir las preferencias subjetivas (las curvas de indiferencia) con la información objetiva de mercado (restricción presupuestaria), podemos hallar la posición óptima del individuo.

Es decir, la posición óptima de trabajo y ocio se alcanza en el punto en el que la RMS  $L, Y$  es igual al salario, ambas pendientes solo pueden ser iguales en el punto de tangencia.

GRÁFICO 6



El punto  $u_1$  representa un punto óptimo, ya que ambas pendientes, de la curva de indiferencias y de la recta presupuestaria son iguales; reporta el máximo nivel de utilidad total. El individuo está dispuesto a sustituir renta por ocio en la misma relación de intercambio que requiere la información objetiva del mercado de trabajo.

Ahora, bien, los puntos a y b no son óptimos:

En el punto a, la pendiente de la curva de indiferencia  $I_1$  es menor que la recta presupuestaria,  $RMS L, Y$  es menor que el salario. En este punto el individuo se sentirá “subempleado”; ya que puede aumentar su utilidad total trabajando más horas.

En el punto b, la pendiente de la curva de indiferencia  $I_1$  es mayor que la recta presupuestaria,  $RMS L, Y$  es mayor que el salario. En este punto el individuo se sentirá “sobrempleado”; ya que puede aumentar su utilidad total trabajando menos horas.

### 2.2.5. EL MODELO DE BECKER.

El modelo de la asignación del tiempo, es un modelo ampliado por Becker<sup>13</sup>; el modelo básico del trabajo y el ocio puede ampliarse en dos aspectos fundamentales:

#### A. Perspectiva del hogar.

Las decisiones sobre el tiempo que una persona toma están relacionadas con las del hogar, ya que al decisión de uno de sus miembros afectara a los demás, es decir, la toma de decisiones esta interrelacionada.

#### B. Múltiples usos del tiempo.

Según el modelo de Becker sobre la asignación del tiempo a la familia, se debe considerar a la familia como una unidad económica que produce mercancías que generan utilidad. De ese modo la familia puede decidir utilizar el tiempo de que dispone de tres formas básicas:

- 1) puede venderlo en el mercado de trabajo para obtener la renta monetaria necesaria para comprar bienes y servicios (tiempo de mercado de trabajo).
- 2) puede utilizarlo para la producción domésticas, y
- 3) puede emplearlo en el consumo real de bienes y servicios (tiempo de consumo).

Si tomamos en cuenta que en una familia ambos cónyuges trabajan dispondrán de menos tiempo para la producción doméstica y el consumo, que en una familia en la que uno de los cónyuges no trabaja.

#### *Características de las mercancías.*

Las mercancías tienen dos características, primero algunas mercancías son intensivas en tiempo mientras que otras son intensivas en bienes; una segunda característica es que las mercancías son sustituibles en su producción.

**Las mercancías intensivas en tiempo** que están formadas por una gran cantidad de tiempo y una pequeña de bienes. Por ejemplo contemplar una puesta de sol.

---

<sup>13</sup> para una mayor información ver anexo I.

Y las **mercancías intensivas en bienes** que requieren cantidades grandes de bienes y poco tiempo, por ejemplo un almuerzo en un restaurante de comida rápida.

*Las decisiones del hogar.*

En el hogar se debe decidir como repartir el tiempo entre trabajo de mercado, la producción doméstica, el consumo, etc. entre los diferentes miembros de la familia.

Para decidir como asignar el tiempo de cada miembro de la familia se utiliza el principio de la ventaja comparativa. Según el cual, una persona debe realizar la actividad en la cual sea más competente.

Si tomamos en cuenta que cada miembro de la familia posee características diferentes, ya sea en edad, sexo, nivel educativo, experiencia laboral y no laboral anterior, tenderán a diferenciarse en cuanto a la eficiencia relativa de la producción de mercancías mediante actividades en el mercado y fuera de él.

Por ejemplo, la mujer (debido a la definición de los papeles impuesta por la sociedad, o las preferencias, o a ambas cosas) tiene una ventaja comparativa en la producción doméstica, la limpieza, la preparación de alimentos y el cuidado de los hijos.

*Decisiones relacionadas con la actividad y con el capital humano.*

La participación en el mercado de trabajo de la mujer es discontinua o puede verse interrumpida por su papel en el hogar – procreación y crianza de los hijos – lo que nos lleva a las siguientes implicaciones.

- a) Como las mujeres trabajan menos horas a lo largo de toda su vida, el beneficio que esperan obtener por su inversión en capital humano es menor a la de los hombres, por lo que podrían decidir invertir menos en educación y formación. Lo que desencadena en una menor productividad y por ende menores ganancias.
- b) El stock de capital humano que poseen las mujeres puede deteriorarse cuando abandonan la población activa.

- c) La segregación ocupacional es el resultado de una elección racional por parte de las mujeres, ya que, preferirán ocupaciones que se conviertan en complemento de la actividad productiva en hogar.

Como veremos en el capítulo 4, se han ido dando grandes cambios en la economía, así como en lo que refiere a las características demográficas de la población; en particular el incremento en la participación de la mujer en el mercado de trabajo.

Los economistas y sociólogos han citado varias causas posibles para este rápido aumento:

- i) Los cambios de las preferencias y de las actitudes.

Es posible que el movimiento feminista de la década de 1960 influyera en las decisiones de las mujeres de participar en el mercado de trabajo; la generalización de las medidas legislativas antidiscriminatorias, el aumento del nivel de estudios de las mujeres, etc. Lo cierto es que la actitud de la sociedad hacia el trabajo de la mujer ha cambiado en gran manera.<sup>14</sup>

- ii) El aumento de la productividad del hogar

La tecnología ha permitido que las tareas del hogar se faciliten grandemente, reduciendo de esta manera el tiempo que se dedica a las labores del hogar. Se puede mencionar también el aumento del número de guarderías, restarurantes, etc.<sup>15</sup>

- iii) El descenso de las tasas de natalidad

El cuidado de los niños exige una mayor cantidad de tiempo que puede mantener alejadas a las mujeres de la población activa.

El control de la natalidad y el cambio de estilo de vida ha contribuido a la reducción de las tasas de natalidad.

---

<sup>14</sup> Antes estaba mal visto que una mujer trabajara, ya que , el hombre (padre o esposo) quedaba mal ante la sociedad.

<sup>15</sup> Es evidente que no todas las mujeres acceden a estos bienes, ya que no pueden adquirirlos, por lo tanto existen sectores de la población , donde las mujeres realizan una doble o incluso triple jornada laboral. O de lo contrario optan por conseguir trabajos que les dejen dedicarse a las labores del hogar o al estudio.

iv) El aumento de las tasas de divorcio.

Asumir la jefatura del hogar conlleva grandes responsabilidades, ya que muchas veces las mujeres que se divorcian no cuentan con ayuda para criar a los hijos.

v) El aumento de la facilidad para acceder a un empleo.

Se tienen tres tendencias:

La primera es el incremento de los “trabajo de mujeres”, el trabajo de secretaría, las ventas al por menor, la enfermería, etc.

La segunda es la emigración campo – ciudad , que abre posibilidades de empleo para las mujeres.

La tercera es la disminución de las horas trabajadas, el aumento de empleos a tiempo parcial, a domicilio, etc.

### **2.3. MARCO CONCEPTUAL.**

El proceso de “mundialización” de la economía ha ocasionado varios cambios sobre la estructura del trabajo, trayendo consigo nuevas “modalidades” de empleo.

Tales cambios en la estructura del trabajo, variaran en las distintas economías, afectando por lo tanto a los distintos sectores, tanto a hombres como a mujeres, según diferentes variables – nivel socioeconómico, nivel de educación , experiencia laboral, etc. - que pueden afectar a uno o a otro.

La competencia entre empresas, se ha vuelto y será más dura. Por lo que se busca maneras de reducir los costos... y lo que consecuentemente ha desembocado en las mencionadas nuevas modalidades atípicas de trabajo.

“El trabajo atípico, por consiguiente, configura una situación caracterizada por la existencia de relaciones de trabajo más tenues y no exclusivas, y por la ausencia de garantías y expectativas de continuidad en el empleo. En otras palabras, el trabajo atípico supera la dicotomía empleador - trabajador según la cual la identidad del trabajador se

construye únicamente a partir y en oposición a la figura del empleador. Dicha dicotomía impide además apreciar las diferencias existentes entre los propios trabajadores y que se derivan de la introducción de nuevas formas de organización del trabajo. Otras características del empleo atípico guardan relación con condiciones de trabajo, ingresos y prestaciones en materia de seguridad social generalmente inferiores a aquellos de los trabajadores de planta, que desempeñan tareas similares o equivalentes, y por la falta de sindicación.”<sup>16</sup>

La OIT (1996) prevé que la intensificación de la competencia mundial se plasmará en tres elementos. El primero es la reacción de las empresas ante una competencia más fuerte, para lo cual se emplearán medidas de reestructuración, de tal modo de reducir los costos al mínimo, lo que puede tener efectos negativos sobre los salarios y las condiciones de empleo. El segundo elemento es un debilitamiento de la posición negociadora de los trabajadores, y el tercero es un debilitamiento de la capacidad reglamentaria del estado ante una competencia económica más dura.<sup>17</sup>

De esta manera entendemos por empleo atípico, a lo que es contrario a un empleo normal en lo que refiere al horario, condiciones de contrato (si es que lo hay), previsión social, etc.

El informe de la OIT (1998) considera dentro de los empleos atípicos: El contrato por honorarios, el trabajo a domicilio, el trabajo a tiempo parcial y aquellos empleos que tienen una distribución de la jornada distinta del esquema tradicional.

A su vez las empresas recurren también a la subcontratación, de esta manera dejan de realizar las actividades que impliquen mayores gastos, y dejan para sí las actividades que desempeñan mejor y les reportan mayores utilidades.

---

<sup>16</sup> CUESTIONES DE DESARROLLO, Documento de discusión 29; “El trabajo a domicilio en países seleccionado de América Latina: una visión comparativa” por Manuela Tomei; OIT 1999

<sup>17</sup> SERIE mujer y desarrollo “El tiempo a tiempo parcial en Chile” ¿constituye empleo precario? Reflexiones desde la perspectiva de género. CEPAL Unidad Mujer y Desarrollo, Santiago de Chile, enero de 2000.



- A) Sector Productivo.- Se caracteriza fundamentalmente por los talleres de confección de prendas de vestir, tejidos, confección y armado de artículos de cuero, metal etc.
- B) Sector Comercio.- Caracterizado por la promoción o venta de bienes o servicios: seguros, cursos, viajes, artículos del hogar, alimenticios, cosméticos, etc.
- C) Sector Servicios.- Donde se toma en cuenta actividades como los trabajos técnicos, digitación, dactilografía, ingreso de datos, dibujo técnico, contabilidad y otros.

El caso de nuestro estudio se encuentra en el sector comercio, en particular las empresas de cosméticos parecen no exigir requisitos importantes (experiencia anterior, nivel de educación, etc.) para empezar a trabajar. Algunas de estas empresas varían sus requerimientos de un “capital inicial” que sería la inscripción de la postulante; por el cuál recibe un “material de trabajo” que comprenden: catálogos, muestras, etc. Y algunas promociones de los mismos productos, para iniciarse como “promotora de ventas”.

Por lo anteriormente mencionado deducimos que la “absorción laboral” de estas empresas es mayor y se convierte en un “trabajo” de fácil acceso y al que la mayoría de las mujeres recurre. A pesar de que no se ofrece un salario mínimo y tampoco ningún tipo de seguridad social.

El trabajo a domicilio, por ser un trabajo atípico que implica determinadas características:

- a) la incertidumbre, no se puede decir que los empleos atípicos cuente con la seguridad de un empleo fijo más bien se caracteriza por su “movilidad”.
- b) La flexibilización de los contratos, ya que existen empleados dentro de la misma empresa que son permanentes y los que son temporales o tienen un tratamiento diferente en lo que se refiere a contratos, modo de pago, etc.
- c) La prolongación de la jornada por términos de productividad.

Ahora bien, no siempre el trabajo atípico, implicara un condición de precariedad, muchas veces puede convertirse en una oportunidad y es preferible a un empleo formal.

Para determinar o precisar si el caso de nuestro estudio, trae consigo rasgos de precariedad pasamos a ver lo que se entiende por un empleo precario.

### **2.3.2. EMPLEO PRECARIO.**

Según la definición de la OIT, consideran al empleo precario como una “Relación laboral donde falta la seguridad de empleo, es uno de los elementos principales del contrato de trabajo. Este término comprende el contrato temporal y el contrato a tiempo fijo, trabajo a domicilio y la subcontratación”.

Se cuentan con otras definiciones sobre el empleo precario, que toman en cuenta otros aspectos, además de la falta de seguridad de empleo.

Rodgers toma en cuenta cuatro criterios más.:

- a. Un empleo que cuente con un reducido horizonte de tiempo o cuando se tiene un gran riesgo de perder el mismo.
- b. Cuando los trabajadores no tienen posibilidades de controlar las condiciones de empleo.
- c. Cuando no existe protección o seguridad social.
- d. Cuando los bajos ingresos están relacionados con condiciones de pobreza.

En un estudio de empleo precario en el Uruguay, Ameglio y varios autores, distinguen dentro del empleo precario, el empleo precario formal, donde se encuentra la subcontratación, el empleo por tiempo determinado, trabajo a tiempo parcial, etc. y dentro del empleo precario informal, el trabajo por cuenta propia, la organización familiar del trabajo y la pequeña empresa.

Un empleo precario, se considera como tal , cuando pierde la “calidad<sup>20</sup>” del mismo, y no ofrece ningún tipo de seguridad.

---

<sup>20</sup> El término de “calidad” en el empleo será entendido como aquellos empleos con niveles aceptables de remuneraciones y condiciones contractuales, además de la protección adecuada.

Esta precarización del empleo se vio acrecentada, a partir de la crisis económica durante principios de la década de los ochenta; donde se acrecentó la pérdida de calidad del trabajo, con el crecimiento del sector informal y el aumento del desempleo, se vieron nuevas formas de empleo: empleo a tiempo parcial<sup>21</sup>, por temporadas, a domicilio, etc.

### **2.3.3. EL SUBEMPLEO.**

El análisis del subempleo generalmente considera dos componentes importantes.

El primero de ellos se relaciona con la cantidad de trabajo que una persona realiza siendo su insuficiencia involuntaria evidencia de la existencia de subempleo visible (SV). El segundo tipo de subempleo se vincula con al calidad de trabajo, y sus deficiencias expresan la presencia de una forma menos manifiesta del mismo fenómeno vale decir, el subempleo invisible (SI)<sup>22</sup>.

**Subempleo Visible.-** En donde la jornada de trabajo es involuntariamente inferior a la normal ya que el ocupado estaría dispuesto a trabajar más horas. Es decir, no se logra un empleo pleno en términos de horas de trabajo.

**Subempleo Invisible.-** Donde se considera la utilización plena de la capacidad y calidad del trabajo.

### **2.3.4.SEGREGACIÓN POR SEXO DEL MERCADO DE TRABAJO.**

El reparto diferenciado de hombres y mujeres en el mercado laboral, da cuenta de dos formas de segregación: la segregación “horizontal” y la segregación “vertical”.

Dicho reparto se ha convertido en una característica importante, a través del tiempo y para todas las economías.

---

<sup>21</sup> Según el primer Convenio de trabajo a tiempo parcial, dictado por la OIT, considera al trabajador a tiempo parcial “...a todo trabajador asalariado cuya actividad laboral tiene una duración normal inferior a la de los trabajadores a tiempo normal en situación comparable”.

<sup>22</sup> “La Subutilización de la Fuerza de Trabajo, sus Características y Comportamiento en el Marco de Ajuste Estructural” Huascar Eguino, CEDLA,1993, SERIE: AVANCE S DE INVESTIGACIÓN.

- **LA SEGREGACIÓN HORIZONTAL.** En una gama de ocupaciones y en el mismo nivel, tanto hombres como mujeres se distribuyen de manera diferente.

Existe un reparto en los tres sectores de la economía: el sector primario (agricultura, actividades mineras), el sector secundario (producción industrial y manufacturada) y el sector terciario (servicios).

En los últimos tiempos el sector terciario ha albergado a la mayoría de las mujeres, ya que es el sector que mayor número de nuevos empleos ha creado.

Convencionalmente se consideran como trabajos femeninos, aquellos que son realizados por las mujeres, en la esfera doméstica (confección textil, enseñanza, enfermería, etc.).

- **LA SEGREGACIÓN VERTICAL.** Se da dentro de cualquier actividad, pero en diferentes niveles de jerarquía ocupacional.

Es decir, las mujeres se concentran en un determinado nivel de la jerarquía ocupacional.

Muchas veces es difícil el acceso a niveles de mando, por la lenta promoción de las mujeres en sus carreras profesionales.

### **2.3.5. TRABAJO REPRODUCTIVO y TRABAJO DOMÉSTICO**

Aunque las mujeres ingresen al mercado de trabajo, esto no significa que dejen de lado sus “obligaciones” o tareas domésticas y por otro lado tampoco dejan de lado su condición “reproductora”.

Más aún al incorporarse la mujer al trabajo de mercado, continúan realizando esta actividad muchas veces intensificando el tiempo de trabajo total, o recurriendo a algún servicio de

cuidados, ya sea de algún familiar (generalmente mujer: mamá, hermana, cuñada, etc.) o contratando los servicios de alguna persona, el pago de dicho cuidado recae sobre la mujer. En lo que respecta al carácter reproductor que se le asigna a la mujer – en términos biológicos – ya que es la que lleva en su vientre a un ser, parece que esa responsabilidad la lleva consigo después del nacimiento del hijo, ya que muchas veces es la única responsable de su educación y su crianza; esto en un matrimonio “normal”, cuando existe la disolución del contrato matrimonial es la que asume en la mayoría de los casos la custodia de los hijos.

Dicha responsabilidad parece ir en perjuicio de la participación en el mercado de trabajo, para las mujeres, ya que se tienen prioridades distintas.

En ocasiones este rol se convierte en un tema de discriminación.

En investigaciones de CEPAL y OIT:

- Discriminaciones en el acceso al mercado de trabajo: las tasas de participación de las mujeres siguen siendo mucho más bajas que la de los hombres, a pesar de los innegables avances realizados.
- Mayor incidencia del desempleo entre las mujeres, en particular las más jóvenes. En varios países aumentó, en los noventa, la diferencia entre las tasas de desempleo de hombres y mujeres.
- Mayores proporciones de mujeres en empleos de mala calidad, sin protección de la seguridad social, un proceso que está vinculado a la flexibilización y tercerización.
- Pocos cambios en la división sexual del trabajo dentro del trabajo remunerado. Las investigaciones muestran que persiste la segregación de las ocupaciones en ocupaciones femeninas y masculinas. Por un lado, ocupaciones de altos ingresos, fundamentalmente desarrolladas por hombres, y por otro, aquellas que presentan los más bajos ingresos y que son desempeñadas fundamentalmente por mujeres, como es el caso de las empleadas domésticas y de las trabajadoras en los servicios personales.

Según la OIT: “Los actores del mercado de trabajo funcionan de conformidad con reglas y normas que se han ido moldeando durante un largo período de tiempo, pero que no siempre se adaptan de inmediato a los nuevos patrones de conducta. Por ejemplo, las estructuras salariales y los sistemas de fijación de salarios pueden seguir reflejando esquemas tradicionales de relaciones de género en el mercado de trabajo, por mucho que se haya puesto en entredicho la organización doméstica, el papel asignado por razón de sexo y las relaciones de género tradicionales .en cambio ,en aquellas sociedades donde la imagen del hombre como principal sostén de la familia, y la de la mujer como fuente secundaria de ingreso es menos habitual, o donde el sistema salarial es más igualitario, la diferencia de sueldos por razón de sexo suele ser menor”<sup>23</sup>

### **2.3.6.LOS TIEMPOS Y SUS CARACTERÍSTICAS.**

Para el presente trabajo se considera importante tomar en cuenta las características del tiempo, por considerarlo un factor determinante en lo que se refiere al uso del mismo ya que muestra las desigualdades entre mujeres y hombres.

Las necesidades son sin duda importantes, y lo es mas el tiempo que dedicamos a la satisfacción de las mismas.

Las necesidades a satisfacer pueden ser humanas y sociales, por lo tanto, el tiempo destinado a satisfacerlas variará para cada persona.

Por ejemplo, el tiempo que se destina para dormir , para trabajar, para cuidar a alguien enfermo, etc.

Después de la industrialización, el tiempo de trabajo se constituye en el principal factor, ya que en adelante no se tendrá en cuenta la estación, ni si es de día ni de noche, será la

---

<sup>23</sup> LA HORA DE LA IGUALDAD EN EL TRABAJO. Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. CONFERENCIA INTERNACIONAL DEL TRABAJO 91ª reunión 2003, informe I (B), OIT GINEBRA.

jornada del trabajo la que determine la vida familiar , debiendo esta última adaptarse a la primera.

Por lo que se considera el tiempo de trabajo como un “recurso escaso” que por ende asume la forma de dinero.

La productividad o la eficiencia significan un ahorro en tiempo por lo que será el principal objetivo a seguir.

Tomaremos en cuenta a las personas en edad activa, ya que se considera que es ahí donde se tiene un mayor conflicto para organizar el tiempo.

Entonces, tenemos que:

- **Tiempo de Necesidades personales.** Principalmente destinado a dormir, comer y realizar el aseo personal. Podemos decir que este tiempo es rígido ya que dichas actividades son indispensables y necesarias.
- **Tiempo de trabajo familiar doméstico.** Donde tenemos una división: primero el tiempo dedicado a la *relación afectiva* que no tiene sustituto de mercado ni sustituto público o en su defecto tiene malos sustitutos. Segundo el tiempo que se usa para *producir bienes y servicios* que cuentan con sustituto de mercado, dependiendo esta sustitución del nivel de ingresos y de la oferta de servicios públicos de cuidados.
- **El tiempo de trabajo de mercado.** Impuesta por las condiciones laborales, por lo que consideramos este tiempo bastante rígido. Si existe algún grado de flexibilidad, ésta vendrá desde la empresa o empleador.
- **El tiempo de participación ciudadana.** Que es mucho más flexible, aquí tomamos en cuenta a cualquier tipo de trabajo voluntario, participación en asociaciones, partidos políticos, iglesia, etc. asimismo este tiempo cuenta con una participación femenina bastante reducida.
- **Tiempo de ocio.** También con un alto grado de flexibilidad, usado como “variable de ajuste”, para con los otros tiempos, principalmente el tiempo de trabajo de mercado y el tiempo de trabajo familiar doméstico.

En este sentido, es el tiempo de trabajo de mercado el que es reconocido, por su capacidad de ser transformado en dinero, por ende es el tiempo de trabajo visible.

El dinero guarda relación con el poder, las relaciones de poder en la familia están sujetas al aporte de dinero a la economía familiar. La persona que provee los recursos económicos en el hogar, es reconocida sin duda su autoridad.

Por otro lado el tiempo de trabajo que se dedica al cuidado del hogar, se torna en un tiempo invisible, por no tener un referente mercantil.

Son generalmente las mujeres, quienes realizan el trabajo destinado al cuidado del hogar, y cuando estas, deciden entrar a formar parte del mercado laboral, es en ellas que recae la intensificación del trabajo total, es decir, el trabajo que realizaban en el hogar y el trabajo de mercado. Por lo que tienden también a sacrificar el tiempo de ocio, para hacer frente a su nueva responsabilidad.

Dentro del tiempo de trabajo mercantil, las personas destinan diferentes cantidades de tiempo al mismo y dentro del mismo.

Según la OIT: “Las estadísticas del tiempo de trabajo son importantes para analizar la aplicación de las normas relativas al tiempo de trabajo y también como herramientas para el análisis económico. Su fin es estimar el volumen del trabajo y calcular indicadores económicos tales como salario promedio por hora, costo de la mano de obra promedio por unidad de tiempo y productividad del trabajo. Comparar las horas que trabajan hombres y mujeres es útil para medir con mas exactitud su participación en el mercado laboral. Las estadísticas de las personas ocupadas han sido frecuentemente criticadas por ser demasiado amplias y por darle igual peso a las personas que trabajan a tiempo completo y a los que solo trabajan unas horas por semana. Las mujeres trabajan en promedio menos horas que los hombres en actividades económicas, porque una medida del volumen del empleo basada en las horas que trabajan, disminuye su participación relativa en el mercado laboral,

en comparación con una medida basada en conteos por cabeza, y por tanto proveen un reflejo mas valido de la realidad.”

Ahora, bien, Tocante a cuales componentes del tiempo de trabajo deben incluirse es importante saber si la definición abarca todo el tiempo en que se esta presente en el lugar de trabajo; si se incluye el tiempo pagado, el tiempo que se utilizo en espera y el tiempo que se utilizo en pequeños descansos o en grandes descansos tales como el almuerzo, o si se incluye el tiempo trabajado fuera del lugar del trabajo y en actividades particulares, tales como capacitación profesional, trabajo en casa, asistencia a reuniones, o viajes hacia, desde y en relación con el trabajo. Muchos de esos periodos de tiempo los experimentan mas comúnmente los trabajadores independientes y en general los trabajadores que trabajan en su casa o cerca de ella, realizando sus actividades personales en forma intermitente o simultanea con las actividades del trabajo. Puesto que estas situaciones del trabajo pueden ser experimentadas en distintos grados por hombres y mujeres, se puede esperar que su inclusión o exclusión tendrá un efecto importante en las diferencias de género<sup>24</sup> que se observen.

---

<sup>24</sup> El genero es una calidad que se puede atribuir a lo que llamamos sujeto: masculino y femenino, y en ciertos idiomas neutro, siendo que se ocupa de relaciones, de masculino y femenino, es comprensible que la noción de genero haya sido traspuesta al estudio de los hechos sociales. Scott, Joan, El Género: una categoría útil para el análisis histórico, en Amelang, James y otros (eds.), Historia y Género: Las mujeres en Europa moderna y contemporánea, Ediciones Alfons el Magnánim, Valencia, 1986.

La perspectiva de género es una herramienta conceptual, metodológica y política , que posibilita evidenciar las diferencias existentes entre mujeres y hombres en ámbitos políticos, económicos, sociales, familiares y culturales y busca la construcción de una sociedad mas equitativa para ambos.

## **CAPITULO III**

### **FLEXIBILIZACIÓN LABORAL**

#### **3.1 ANTECEDENTES.**

El conjunto de reformas estructurales y en particular la reforma en materia laboral que se ha llevado a cabo en Latinoamérica, tiene nombre propio, la flexibilización laboral; cuya meta es la eliminación del proteccionismo empresarial, al privarlo de la ayuda del estado se hace necesario que pueda ajustar sus costos laborales en función de su rentabilidad.

En el caso de América Latina la flexibilización laboral fue introducida después de que, como consecuencia de la crisis de la deuda y los programas de ajuste estructural a comienzos de los años noventa, el régimen laboral fuera desarticulado por la drástica caída de los salarios reales y el desempleo masivo en gran parte de los países. Esta situación fue particularmente severa, por la magnitud de la crisis y del ajuste estructural, en algunos países pioneros en la introducción de reformas, como Bolivia, Chile, y México, donde la flexibilización se asoció a las fórmulas para superar la crisis con éxito<sup>25</sup>.

#### **3.2. FLEXIBILIZACIÓN LABORAL.**

La flexibilización laboral debe entenderse como la adecuación de la legislación del trabajo a la situación de crisis, modificando su rigidez con el objeto de lograr una solución estructural al problema social del desempleo<sup>26</sup>.

Los objetivos que persigue la flexibilización laboral son :

- Adaptabilidad en la producción .
- Aptitud de los trabajadores para cambiar de puestos específicos laborales.
- Flexibilizar la rigidez normativa para disminuir las tasa de desocupación.
- Incrementar valor agregado del trabajo

---

<sup>25</sup> Mujer y trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980 y 1990, CEPAL – SERIE Mujer y desarrollo, Francisco León ,Santiago de Chile, septiembre de 2000

<sup>26</sup> Flexibilización laboral, Luis Zegada Saavedra, Análisis crítico; Santa Cruz de la Sierra - Bolivia

- Que no se desarticulen los derechos e institutos consagrados por el Derecho del trabajo.
- Racionalizar los salarios en base a la Productividad laboral y Competitividad empresarial.
- Que las empresas regulen su gestión institucional.

Dentro de la flexibilización laboral tenemos<sup>27</sup>:

- La flexibilidad interna. Que procura modificar los esquemas rígidos del Derecho del Trabajo en lo que concierne a los modos que el trabajador puede ingresar a un puesto de trabajo o salir del mismo.
- La flexibilidad externa. Tiende a evitar cualquier limitación al empleador en la elección de sus trabajadores, y la consolidación del uso indiscriminado del contrato laboral de naturaleza eventual, en actividades propias y permanentes de las organizaciones empresariales.

El 29 de agosto de 1985, a raíz de la profunda crisis económica, social y política que sufría el país, se implantó el decreto supremo N° 21060; con el objeto de estabilizar la economía realizando un proceso de reestructuración productiva y de crecimiento económico.

De esta manera se establece la libre contratación, principalmente, para reducir los gastos excesivos que el estado mantenía; además de las empresas sumergidas en esta crisis y que no podían despedir al personal, podían realizar una reestructuración. Dicha medida provoca también una reducción de los ingresos laborales en ambos sectores.

El desempleo es un problema estructural, no sólo de las economías de los países en vías de desarrollo sino también en los países industrializados. La Flexibilización Laboral fue concebida con el objeto de dar fin al desempleo, mediante la liberación del mercado laboral formal.

De esta manera la creciente población desempleada, necesita conseguir un ingreso rápidamente, si no lo hace la persona que anteriormente proveía de recursos económicos al

---

<sup>27</sup> ibidem.

hogar, se hace necesario incorporar a los otros miembros de la familia al mismo, ya que el costo de mantener la cesantía de uno de los miembros debe ser compensado.

La mujer es la primera en incorporarse al mercado de trabajo, incorporación que variará según el estrato social y económico de la misma.

En los estratos bajos, la mujer busca realizar tareas que tengan que ver con el trabajo doméstico, el trabajo por cuenta propia en el sector informal, las microempresas, el trabajo familiar<sup>28</sup>, etc.

En los estratos medio a alto, la creciente escolarización de las mujeres permitirá su incorporación dentro del sector empresarial, por cuenta propia, etc.

La necesidad de las mujeres de no descuidar las responsabilidades familiares, obligan a recurrir a empleos que ofrecen flexibilidad de horarios, trabajar con los hijos, o desarrollar el trabajo en el mismo hogar.

Otra consecuencia del Programa de Ajuste Estructural, se tradujo en una mayor tasa de subutilización global de la fuerza de trabajo, una menor calidad del trabajo, por consiguiente un proceso de precarización de los mismos.

Según análisis de muchos investigadores y de la OIT, la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo se da principalmente en los sectores por cuenta propia o como asalariadas informales, debido a la insuficiente creación de empleos por parte de las empresas, por lo tanto hay una inhibición no solo en la creación de empleos, sino también en la calidad de los mismos.

---

<sup>28</sup> El crecimiento de las actividades organizadas bajo formas familiares, en gran medida se explica por el aumento de la participación de las mujeres de bajos ingresos en la actividad económica. En un marco de abundancia de la oferta laboral disponible, el capital opta por la población más joven, la mejor educada y sin cargas sociales para favorecer aumentos en la productividad sin incurrir en mayores costos laborales. La concepción cultural de género, nuevamente juega en contra de las posibilidades de acceso de la mujer a empleos asalariado, ampliando la precarización en que transcurre la inserción laboral. "Mujer y Trabajo en pequeñas Unidades Económicas" Silvia Escobar de Pabón, CEDLA, La Paz, agosto 1993, Serie: Avances de Investigación.

En el trabajo de Francisco León para la CEPAL:

En muchos países, se hayan o no realizado reformas jurídicas al régimen laboral, las preferencias se han inclinado por modificar la interpretación de las normas, cambiar la reglamentación que las rige o, simplemente, ampliar el uso de las modalidades de relaciones de trabajo ya normadas. Así por ejemplo, **el trabajo a comisión, modalidad bajo la cual la remuneración y las contribuciones a la seguridad social de los trabajadores dependen de las ventas, visitas o contactos realizados, tradicionalmente poco regulado en las legislaciones laborales latinoamericanas, ha experimentado un auge extraordinario tanto por el mayor incremento relativo del comercio y algunos servicios en los que esta modalidad era la más frecuente, como por su extensión a otras ramas de actividad (sistema financiero, turismo y otras). En esas áreas en las que el trabajo a comisión ha tenido un mayor incremento, la fuerza de trabajo es predominantemente femenina.**

## CAPITULO IV CASO DE ESTUDIO

### 4.1. ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL

Las economías de América Latina han atravesado por cambios estructurales, como resultado de las reformas neoliberales introducidas con las políticas y programas de ajuste estructural, donde podemos mencionar : la liberalización del comercio exterior, la privatización de las empresas, la reorganización de la tributación, etc.

Se habilitan nuevas modalidades de contratación, a las cuales recurren las empresas para poder reducir sus costos. Consecuentemente se tiene un incremento de la informalidad<sup>29</sup> y del sector terciario, siendo el primero el sector que alberga la mayor cantidad de empleos generados. Cabe resaltar las dimensiones de género que surgen inherentes a dicho fenómeno.

Paralelamente, el aumento de la informalidad y la tercerización contribuyeron a una pérdida en la calidad del empleo; según la OIT<sup>30</sup> de cada cien nuevos puestos de trabajo creados entre 1990 y 1996, noventa correspondieron al sector de servicios, donde se destaca, servicios sociales, personales, comunales, y de comercio, de éstos el 90 % se ubicó en el sector informal.

La inserción femenina al mercado laboral, en América Latina, se define como un proceso polarizado entre puestos de trabajo de alto y bajo nivel, con un notable predominio de estos últimos.

---

<sup>29</sup> Según la OIT, seis de cada diez de los nuevos empleos generados en la década de los noventa, corresponden al sector informal, siendo los trabajadores por cuenta propia la mayoría con un 51.7% (Panorama Laboral, 1999).

<sup>30</sup> De cada 10 puestos de trabajo generados sólo 3 – ubicados en el sector formal – se pueden calificar de “buenos” (OIT 1999)

Las mujeres ingresaron masivamente al mercado de trabajo en la década de 1990, como resultado del ajuste estructural. Su inserción fue mayoritariamente precaria, en tareas de baja calificación dentro del mercado informal y, por consiguiente, sin cobertura previsional.

El ingreso de las mujeres se dio en un contexto en que los sistemas de seguridad social sufrían mayores restricciones y pérdidas de cobertura. La tendencia ascendente de la participación laboral de las mujeres se explica, en parte, por el aumento de los niveles de escolarización, los cambios en las configuraciones familiares y la búsqueda de independencia económica, pero responde mayormente al deterioro de las condiciones de trabajo del “jefe de hogar”.<sup>31</sup>

## **4.2. ANÁLISIS DE LA POBLACIÓN EN BOLIVIA.**

### **4.2.1. CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.**

La población total se clasifica en dos categorías, la Población en edad de no trabajar (PENT) y la Población en edad de trabajar (PET) que en el caso de Bolivia es a partir de los 10 años de edad, que es cuando se considera que una persona es capaz de trabajar.

Dentro de la Población en edad de trabajar, hay una segunda clasificación donde se encuentra la Población económicamente activa (PEA) que es la fuerza de trabajo y la Población económicamente inactiva (PEI). Dentro de la PEA existen dos grupos que son los Ocupados y Desocupados, mientras que la PEI está compuesta por Inactivos Temporales y Permanentes.

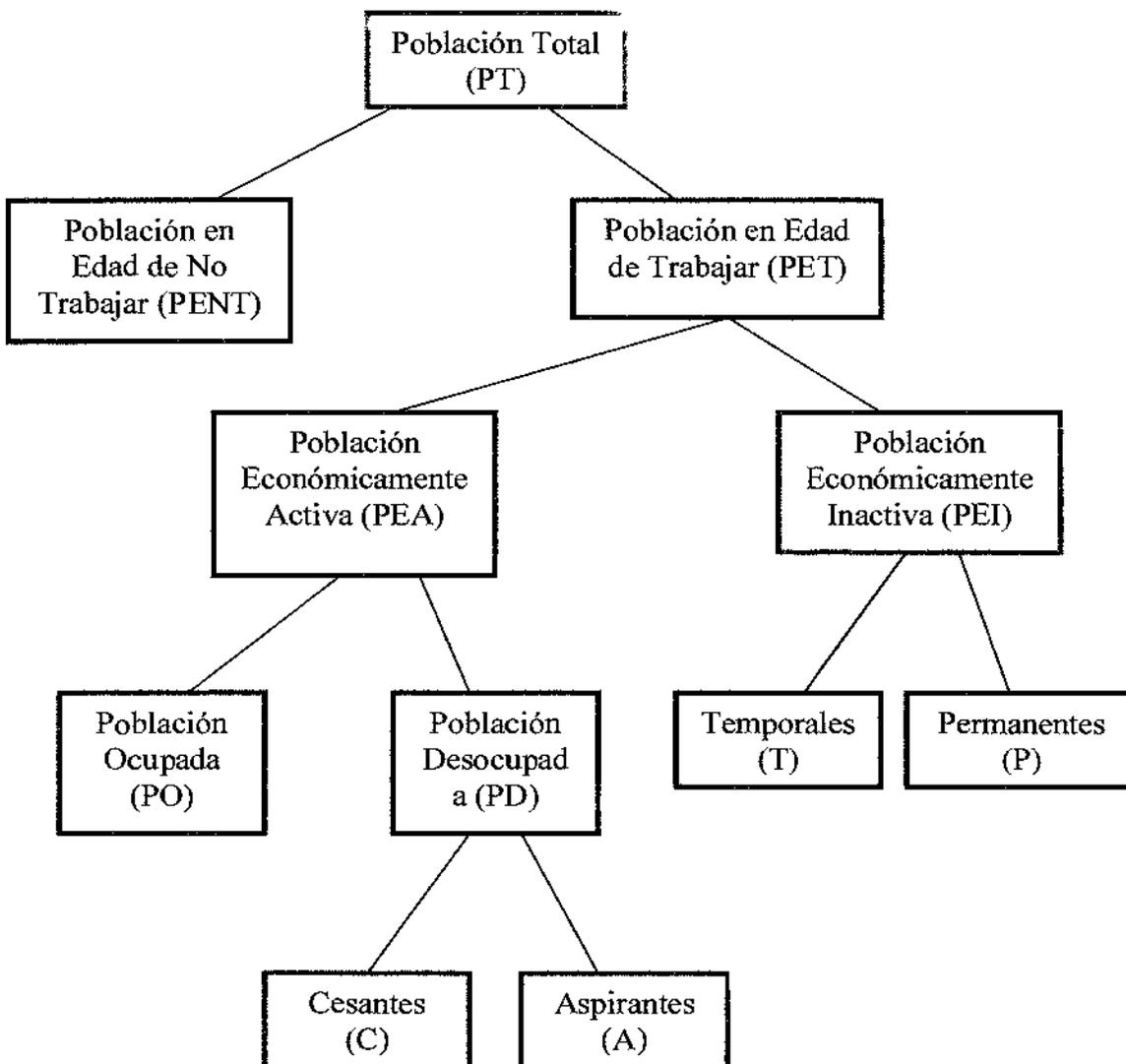
La clasificación de la población según el enfoque de la fuerza de trabajo consiste en distinguir tres categorías básicas: empleados, desempleados y población inactiva, con un criterio prioritario implícito. Según este criterio, cualquier trabajo remunerado por breve que sea tiene primacía sobre las otras actividades y, a su vez, la actividad de buscar empleo

---

<sup>31</sup> SERIE mujer y desarrollo 36, ¿Género en la reforma o reforma sin género? Haydeé Birgin, Laura Pautassi, Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL; Santiago de Chile, junio de 2001.

se antepone a la inactividad, ayudando a lograr que las tres categorías sean mutuamente excluyentes. Para clasificar a una persona como miembro de la fuerza de trabajo, es decir como empleada o desempleada, ésta debe encontrarse trabajando activamente o buscando trabajo remunerado.<sup>32</sup>

### ESQUEMA 1



<sup>32</sup> Instituto Nacional de Estadística, INE, Encuesta Nacional de Empleo.

*Donde:*

*Población en edad de no trabajar (PENT).* Son los menores de 10 años y personas cercanas a la vejez (60, 70 u 80 años de edad, no existiendo un límite en este segundo tramo) que , tanto desde el punto de vista fisiológico como histórico social, se consideran inhabilitadas para trabajar.

*Población en edad de trabajar (PET).* Comprende la población de 10 años y más de edad formalmente apta para realizar alguna actividad productiva. Esta aptitud entendida como capacidad físico - intelectual, obviamente tiene un alto grado de actividad condicionada por la situación de desarrollo material en su conjunto y de los grupos sociales interactuantes en la Pirámide de Población Económicamente Activa (PEA) y Población Económicamente Inactiva (PEI).

*Población Económicamente Activa (PEA).* Comprende a la población disponible en la economía que está en condiciones de contribuir al aparato productivo de forma inmediata, que de acuerdo a la semana calendario anterior a la fecha de la encuesta, se encontraban Ocupado o Descocupados.

*Población Económicamente Inactiva (PEI).* Comprende a la población que pese a tener aptitudes físico – intelectuales para insertarse al universo laboral , no lo hace ni desea hacerlo porque se encuentran en condición de estudiantes, amas de casa, rentistas, jubilados, etc. La PEI comprende a los Temporales y Permanentes.

*Población Ocupada (PO).* Son las personas que al menos trabajaron una hora en el período de referencia (semana calendario anterior a la fecha de la encuesta). Se incluyen en esta categoría a todas aquellas personas que a cambio del trabajo que realizaron recibieron o no un sueldo o salario u otro tipo de retribución. A esta categoría también pertenecen aquellos trabajadores que se encuentran en vacación, licencia o baja médica que se aleja de su puesto de trabajo en forma transitoria a la (PO) .

*Población Desocupada (PD)*. Es el conjunto de personas, que durante el período de referencia no trabajaron pero se encontraban buscando trabajo activamente. Comprende a los Cesantes y Aspirantes.

*Cesantes*. Aquellos desocupados que trabajaron alguna vez y procuran nuevamente reinsertarse en el universo laboral. Los ejemplos más típicos son los relocalizados y/o mujeres que por el cuidado de sus hijos, dejaron su fuentes de trabajo y que al cabo de un cierto tiempo intentan trabajar nuevamente.

*Aspirantes*. Son aquellas personas que buscan trabajo por primera vez. El ejemplo más ilustrativo es el recién graduado, o el del dependiente que busca ingresos adicionales para los gastos del hogar.

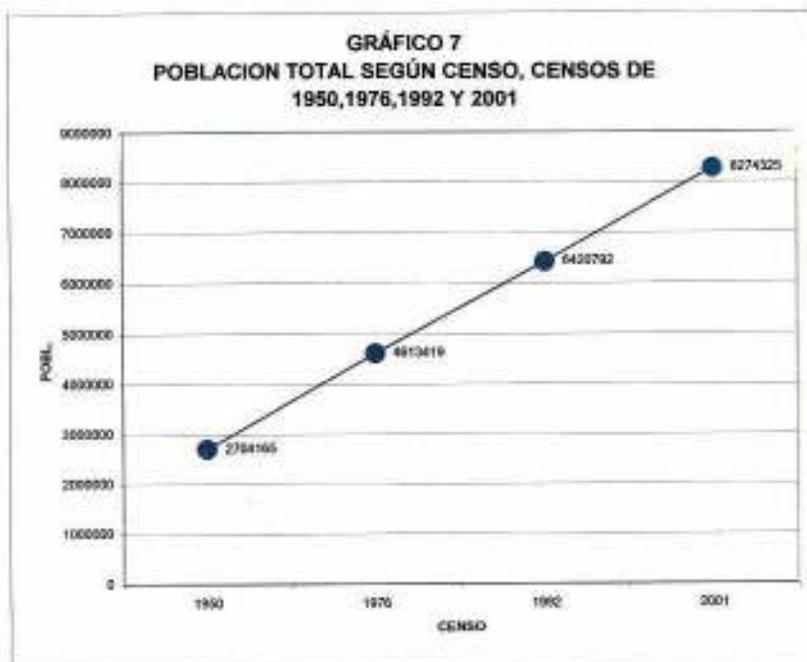
### **4.3. OFERTA DE TRABAJO**

Para analizar la oferta de trabajo debemos referirnos a la evolución demográfica, es decir, se debe tomar en cuenta el crecimiento de la población. Por lo tanto se debe mencionar la tasa de crecimiento de la población tanto urbano como rural, para analizar la dinámica demográfica nos referiremos a la tasa global de fecundidad, la migración.

#### **4.3.1. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN.**

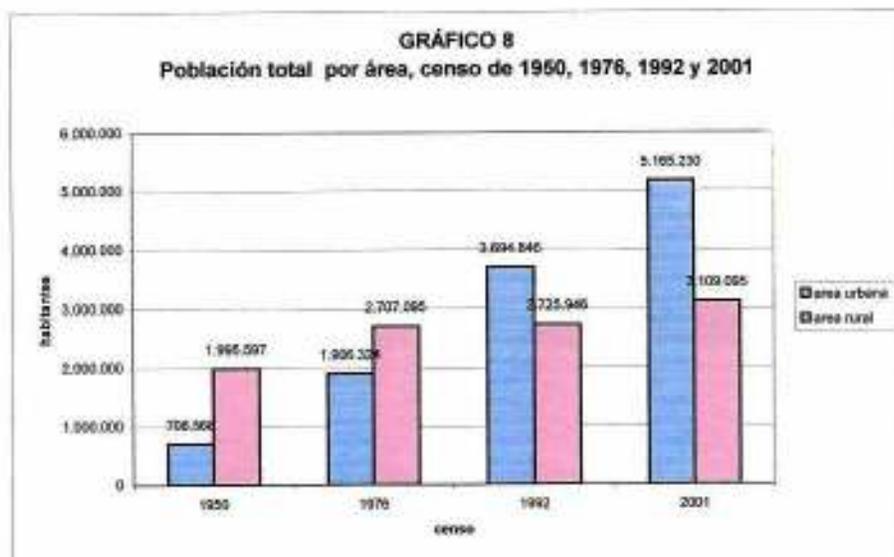
La evolución de la población en el transcurso de los años, tomando en cuenta la estructura por sexo y por zona geográfica. Nos remitiremos a los censos de 1950, 1976, 1992 y 2001.

En el gráfico 7, tenemos la evolución de la población total, en 1950 el número de habitantes era de 2,7, incrementándose este número a 4,6 millones en 1976 y a 6,42 millones de habitantes en el censo de 1992. en el último censo ( Censo 2001) la población en el país alcanza a 8,274,325 habitantes.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

En el área urbana, la población en 1976 alcanzaba a 1,906,324 millones, en el censo de 1992 se aumentó a 3,694,846 millones y para el censo de 2001 la población aumentó a 5,165,230 habitantes, en tanto que en el área rural la población ascendía a 2,725,946 millones en 1992, incrementándose a 3,109,095 habitantes para el 2001.



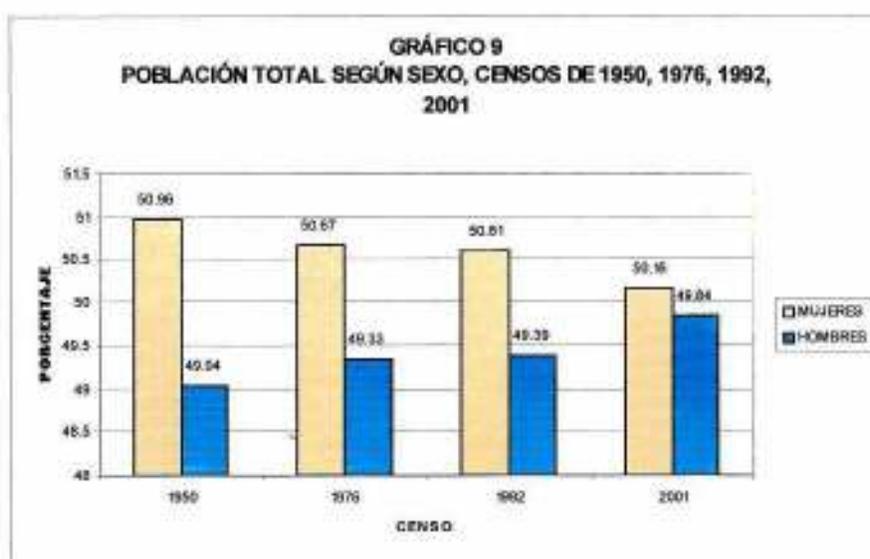
Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

Podemos observar claramente el crecimiento sostenido de la población en el área urbana, mientras que en el área rural, que para 1950 y 1976 representaba un mayor número de habitantes con relación al área urbana; para los censos de 1992 y 2001 mantiene un rezago en su crecimiento con relación a la población en el área urbana.

Esto se debe principalmente al fenómeno de la creciente migración campo – ciudad , por lo que el comportamiento demográfico en Bolivia muestra una creciente tendencia hacia la urbanización<sup>33</sup>.

En 1950, 50.96% de la población es femenina y 49.04 es masculina, con una diferencia porcentual de 1.92. En 1976 se mantiene la mayoría porcentual femenina, pero la diferencia porcentual disminuye 0 1.34, para 1992 se tiene una diferencia de 1.22 puntos porcentuales.

En el censo 2001 el porcentaje de mujeres alcanza a 50.16%, pero el diferencial alcanza a 0.32 puntos porcentuales; la superioridad numérica de las mujeres se ha mantenido a lo largo de los últimos 53 años, pero se debe resaltar que la brecha entre mujeres y hombres se acorta cada vez más.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

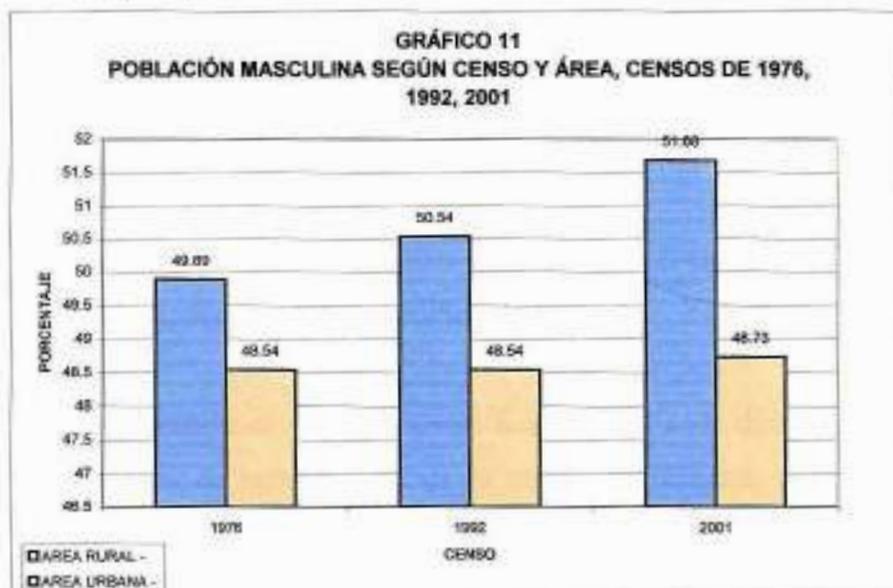
<sup>33</sup> La alta migración campo ciudad observada, se encuentra muy ligada al funcionamiento de los mercados laborales. Las decisiones de migrar entre los varones están relacionadas en un 47% a razones vinculadas al trabajo. Entre las mujeres, las "razones familiares" constituye el motivo más citado como causa de migración (World Bank, 1996).

La evolución de la población femenina en el área urbana tiene un comportamiento igual que a nivel nacional, donde el número de mujeres es mayor a los hombres, en los últimos tres censos un 51% de la población es femenina y 49% es masculina.<sup>34</sup>

En el área rural la población masculina se ha incrementado a partir del periodo intercensal 1976 – 1992.



Elaboración propia de gráficos en base a datos tomados del INE.



<sup>34</sup> No se tienen datos de la población por sexo desagregados por área para el año 1950, por lo que se usan los últimos tres censos.

En Bolivia, la tasa anual de crecimiento intercensal<sup>35</sup>, para el periodo 1950 – 1976 la tasa de crecimiento intercensal para las mujeres alcanza a 2.03%, es decir, que para cada año la población femenina aumentó en dos mujeres por cada cien, en dicho periodo; en el periodo intercensal 1976 – 1992 la tasa anual de crecimiento llega a 2.10 % y en el periodo 1992 – 2001 a 2.64%.

En la población masculina, la tasa de crecimiento está por encima de las mujeres, en los mismos periodos intercensales; y son de 2.07%, 2.12% y 2.84% respectivamente. Presentándose en el último período una brecha mayor entre ambas poblaciones.

En el área urbana, la tasa de crecimiento intercensal en 1976 – 1992 es de 4.22 % tanto para las mujeres como para los hombres; para el período intercensal 1992 – 2001 el crecimiento de los hombre alcanza a 3.66% y el de las mujeres disminuye a 3,58 % siendo menor al ritmo de la tasa de crecimiento de los hombres.

En el área rural para el período intercensal 1976 – 1992 la tasa de crecimiento intercensal es de -0.04 % para las mujeres, lo que significa que el ritmo de crecimiento fue menor en 1992; para 1992 – 2001 la tasa de crecimiento intercensal aumenta a 1.17%. La tasa anual de crecimiento de los hombres aumenta de 0.13% en el periodo 1976 – 1992 a 1.66% para el periodo intercensal 1992 – 2001.

Tomando en cuenta la dinámica demográfica, para analizar el crecimiento de la población se tienen tres variables : fecundidad, mortalidad y migración.

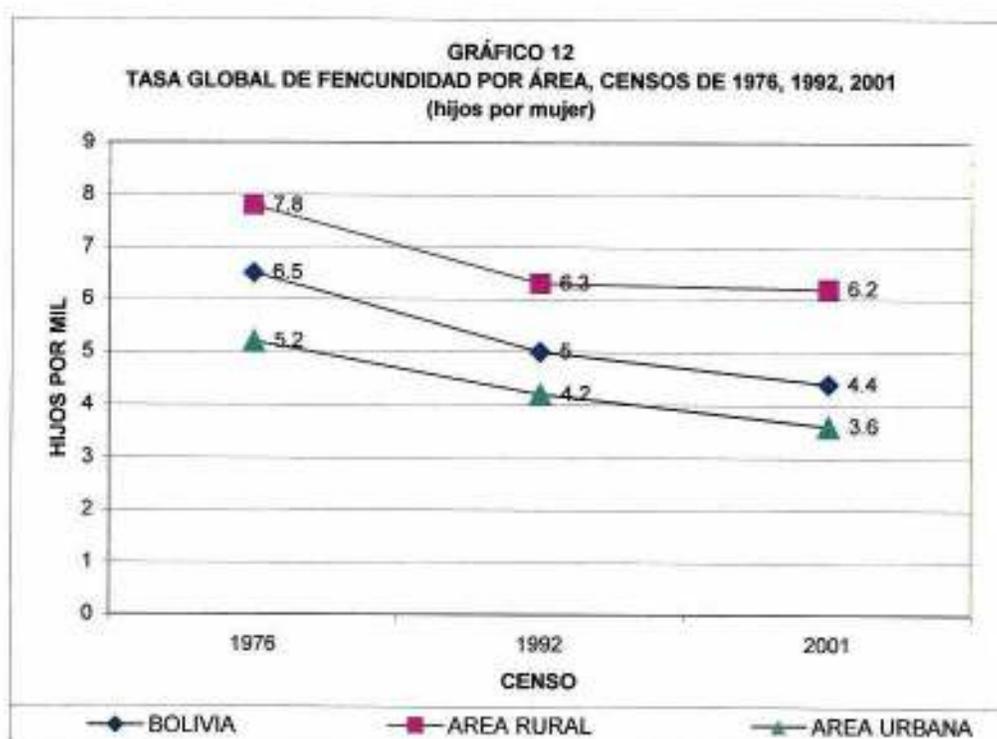
La fecundidad se constituye en un componente fundamental de la dinámica demográfica y es además un proceso de reproducción de la población humana. Entre los factores o diferenciales que afectan el nivel de la fecundidad se puede encontrar los factores económicos, sociales, culturales, demográficos y fisiológicos.

---

<sup>35</sup> La tasa anual de crecimiento intercensal mide el ritmo al que cambia la población en un determinado territorio, cada año, durante un determinado periodo de tiempo.

Uno de los factores económicos que puede afectar al nivel de la fecundidad de la población femenina, está la incursión de la mujer en la fuerza de trabajo y consiguientemente los niveles de ingreso. Entre los diferenciales sociales y culturales podemos citar el idioma, nivel de instrucción de la población femenina. Entre los demográficos podemos mencionar la edad y el estado civil de las mujeres en edad fértil.<sup>36</sup>

En el censo de 1976 la tasa global de fecundidad (TGF)<sup>37</sup> de las mujeres en edad fértil comprendidas en el tramo de 15 a 49 años de edad, alcanzó a 6.5 hijos por mujer, disminuyendo a 4.4 hijos por mujer en el censo 2001.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

<sup>36</sup> Bolivia: Características de la población con enfoque de género, La Paz noviembre de 2003, Instituto Nacional de Estadística.

<sup>37</sup> La TGF presenta el número de hijos nacidos vivos que tendría una mujer durante toda su vida, suponiendo ausencia de mortalidad y que la mujer tuviese sus hijos de acuerdo con las tasas de fecundidad por edad de la población y del periodo en consideración. La TGF se obtiene de la suma de las tasas de fecundidad por edad multiplicadas por cinco, que es la amplitud de intervalos de edad. La TGF es considerada como un indicador de resumen del nivel general de fecundidad y es más utilizada para fines comparativos porque no está afectada por la estructura por sexo y edad de la población. Solíz Sánchez Augusto, La Población de Bolivia, O.I.E. Bolivia, La Paz – Bolivia, Octubre 2001.

La tasa global de fecundidad en el área urbana, se encuentra por debajo del promedio nacional en los tres últimos censos, disminuyendo de 5.2 hijos por mujer en 1976 a 3.6 hijos por mujer en el censo 2001. En el área rural la tasa global de fecundidad se encuentra por encima del promedio nacional y urbano, pero con igual comportamiento, ya que, en 1976 se tiene 7.8 hijos por mujer y para el censo 2001 disminuye a 6.2 hijos por mujer.

En lo que refiere a la mortalidad como un factor de disminución de la población, ya que se relaciona a la vez con los niveles de vida de la población. Se tiene a nivel nacional, que la tasa de mortalidad infantil ha presentado una disminución en los últimos tres censos de 151 muertes de menores de un año por cada mil nacidos vivos en 1976 a 75 por mil en 1992 y para la estimación 2000 alcanza a 66 muertes por cada mil nacidos vivos<sup>38</sup>.

La población migrante en Bolivia, en el censo de 1992 alcanza a 875,405 personas con una representación de la población total del 13.84%. en el censo 2001 la población migrante aumentó a 1,241,772 personas, que representa un 15.26% de la población total que reside habitualmente en el país.

Si tomamos en cuenta que la mayor parte de las personas migran para encontrar un trabajo, es importante considerar cuanto tiempo le toma a un migrante integrarse al mercado laboral. Entre los migrantes recientes, la tasa de desempleo es del 12%, mientras que para los migrantes no recientes dicha tasa es la misma a la de la población urbana. Lo que significa que entre uno y cinco años después del traslado, los migrantes se integran plenamente en el nuevo mercado laboral.

La participación de las mujeres en la fuerza de trabajo ha crecido a lo largo del tiempo, pero la brecha entre mujeres y hombres ha venido disminuyendo; sin embargo, la brecha aún sigue alta. En el mercado de trabajo existe una desigualdad entre mujeres y hombres, aun donde las mujeres han asegurado su participación en el mercado laboral no trabajan en paridad con los hombres<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup> BOLIVIA: Características de la población con Enfoque de Género, INE La Paz – Bolivia, La Paz noviembre de 2003.

<sup>39</sup> Ibidem

La población en edad de trabajar (PET) que corresponde a personas de 10 años y más de edad, alcanza a 4,561,294 personas en el censo 1992, de las cuales 51.14% son mujeres y 48.86% son hombres; en el censo 2001 la PET alcanza a 6,000,868 personas, con un 50.72% representado por mujeres y 49.28% son hombres.

La población económicamente activa<sup>40</sup> (PEA) en 1992 es de 2,493,472 personas con un 38.83% representado por mujeres y 61.17% son hombres, en el censo 2001 la fuerza laboral ha incrementado su participación dentro la población de 10 años y más a 3,131,813 personas, de estas 39.93% son mujeres y 60.7% son hombres.

En el área urbana, en el censo 1992 la población económicamente inactiva<sup>41</sup> (PEI) respecto de la PET, alcanza a 34.32% en las mujeres y 18.47% en los hombres; en el censo 2001 la PEI disminuye a 30.47% en las mujeres y 18.83% en los hombres.

En lo que se refiere a la PEA en el censo 1992 el porcentaje de la fuerza laboral respecto de la PET, en las mujeres alcanzaba a 17.94% y en los hombres a 29.28%, con una brecha entre hombre y mujer que alcanza a 11.34%; en el censo 2001, la PEA en las mujeres aumenta a 21.67% y la brecha con relación a los hombres disminuye a 7.36%.

---

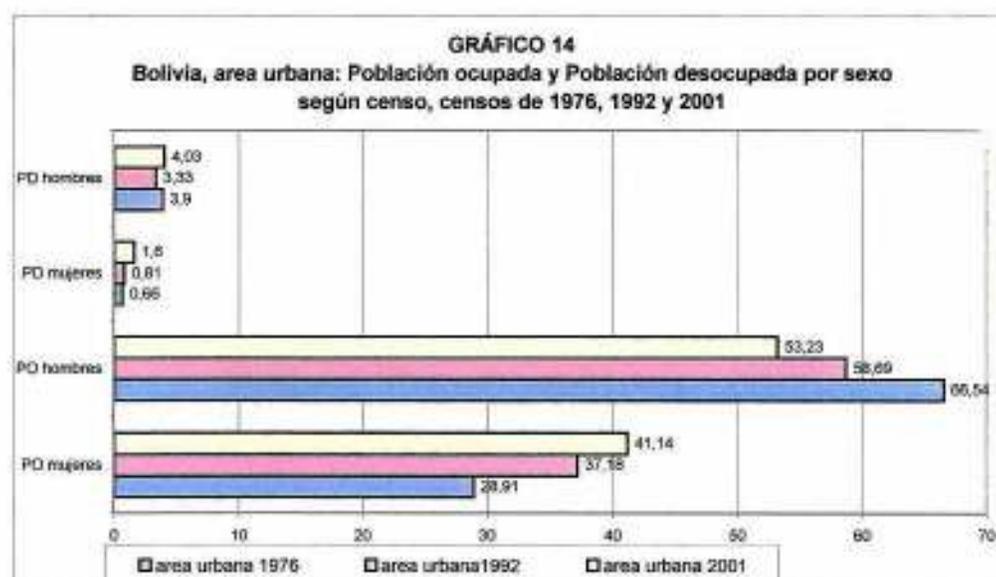
<sup>40</sup> La Población económicamente activa (PEA), comprende a todas las personas de 10 años o más de edad que trabajan o buscan trabajo activamente. Se emplea como sinónimo de expresión Fuerza de Trabajo o Fuerza Laboral. INE.

<sup>41</sup> La Población económicamente inactiva (PEI) incluye a todas las personas que no trabajan ni buscan trabajo. Está compuesta principalmente por estudiantes, amas de casa, jubilados, pensionistas y rentistas.



Elaboración propia de gráficos en base a datos tomados del INE.

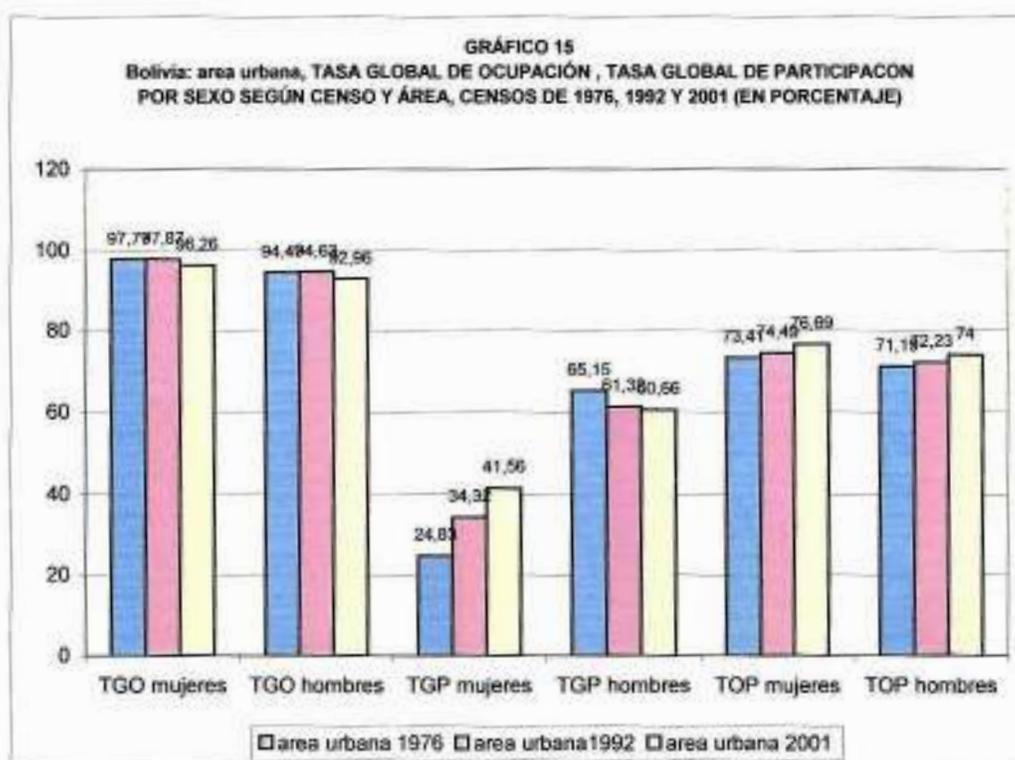
Dentro de la población económicamente activa, en el área urbana, en el censo 1992 el porcentaje de la población desocupada alcanzaba a 0.81% en las mujeres y 3.33% en los hombres, en el censo 2001 aumenta a 1.60% en las mujeres y a 4.03% en los hombres.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

La tasa global de ocupación<sup>42</sup> (TGO) en el área urbana, tanto para hombres como para mujeres no presenta grandes variaciones, no obstante, una disminución de los porcentajes; en 1992 de 97.87% en las mujeres y 94.63% en los hombres, a 96.26% y 92.96% respectivamente en el censo 2001.

En el área urbana la tasa global de participación<sup>43</sup> (TGP) muestra un aumento en las mujeres de 34.32% en 1992 a 41.56% en 2001; demostrando una mayor necesidad de la población de participar en el mercado laboral, principalmente como una forma de incrementar los ingresos familiares. Asimismo apreciamos una disminución en los hombres de 61.32% en 1992 a 60.66% en 2001. En lo que se refiere a la oferta potencial de vemos una mayor cantidad de mujeres que ofrece sus servicios en el mercado laboral.



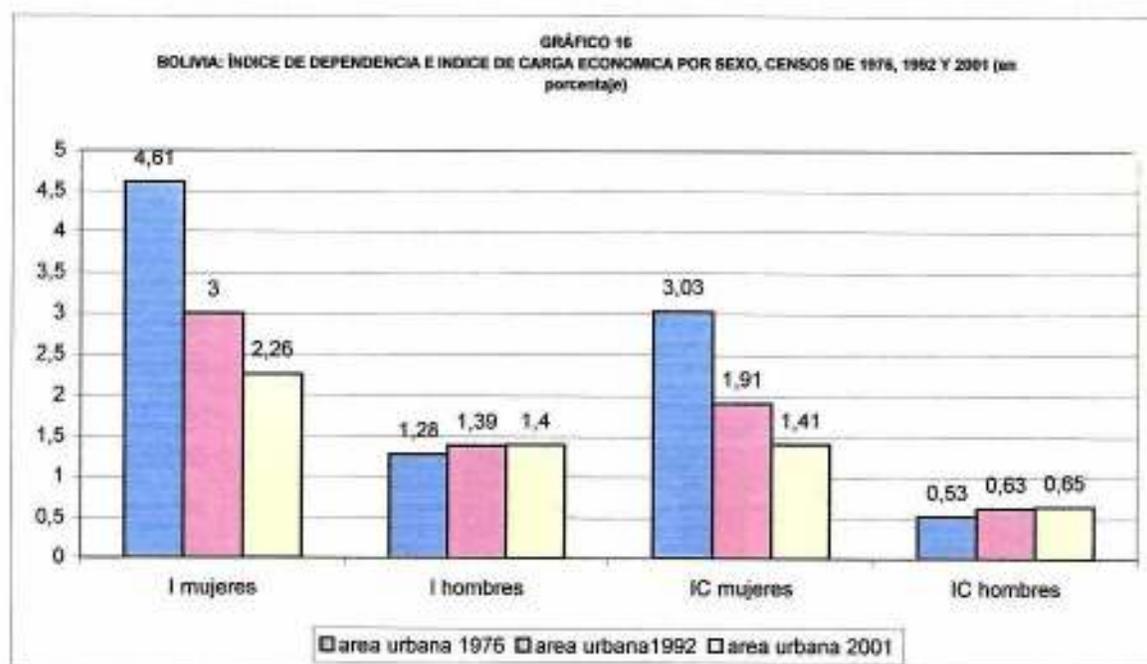
Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

<sup>42</sup> Tasa Global de Ocupación, muestra la cantidad de personas que generan bienes y servicios para la sociedad con relación a la oferta laboral disponible. Es el cociente de la población ocupada entre la población económicamente activa, multiplicado por 100.

<sup>43</sup> Tasa Global de Participación, muestra el porcentaje de la oferta potencial que efectivamente ofrece sus servicios en el mercado laboral. Es el cociente de la población económicamente activa entre la población en edad de trabajar, multiplicado por 100.

La tasa de oferta potencial<sup>44</sup> se incrementa de 71.35% en 1992 a 73.44% en 2001, la TOP en las mujeres en 1992 es de 72.06% y en los hombres de 70.63%, en 2001 estos porcentajes aumentan a 74.31% y 72.57% respectivamente.

Otro indicador de empleo, es el índice de dependencia<sup>45</sup>; que para el año 1992 es de 1.63 aumentando el 2001 a 1.73 a nivel nacional. En el área urbana, para la población femenina este índice disminuye de 3 en 1992 a 2.26 en 2001, lo que significa que , por cada 100 mujeres que se encuentran ocupadas 226 mujeres no trabajan; mientras que en la población masculina el índice de dependencia económica aumenta de 1.39 a 1.4 en el período intercensal de 1992 – 2001.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

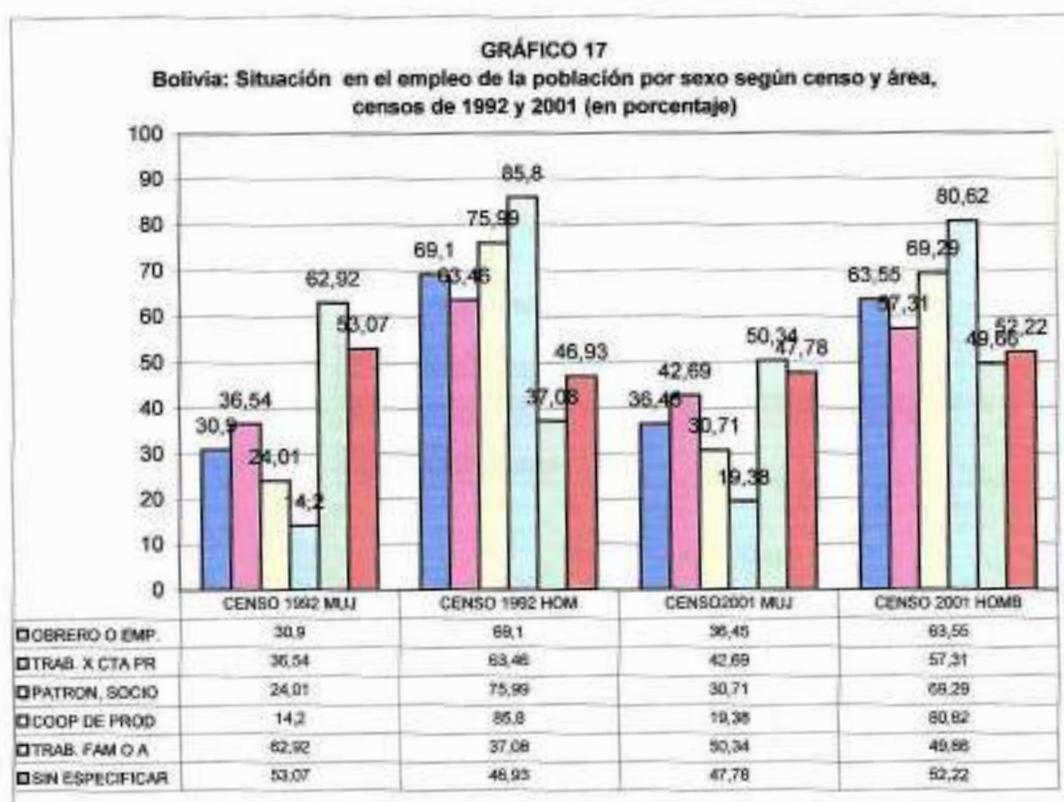
<sup>44</sup> Tasa de Oferta potencial, muestra el porcentaje de personas que ofrece y podría ofrecer su fuerza de trabajo en la población. Se obtiene del cociente de la población en edad de trabajar entre la población total multiplicado por 100.

<sup>45</sup> Índice de dependencia, muestra el número de personas que no trabaja (población en edad de no trabajar, desocupados e inactivos) por cada persona ocupada. Se obtiene de la diferencia entre la población total menos la población ocupada dividida entre la población ocupada.

En el área urbana el índice de carga económica<sup>46</sup> en las mujeres ha disminuido en tanto que en los hombres ha aumentado; en 1976 de 3.03 a 1.41 en el censo 2001 para las mujeres, lo que significa que por cada 100 mujeres activas existen 141 inactivas en el último censo; en 1976 el índice de carga económica en los hombres es de 0.53, aumentando a 0.85 el 2001.

#### 4.4. DEMANDA DE TRABAJO

En el censo de 1992 la población ocupada en Bolivia alcanzaba a 2,431,487 de los cuales 40.21% eran trabajadores por cuenta propia, donde 36.54% son mujeres y 63.46% son hombres; para el censo 2001 la población ocupada aumentó a 2,996,056 personas de las cuales 46.04% trabajaban por cuenta propia, de estas 42.69% son mujeres y 57.31% son hombres.

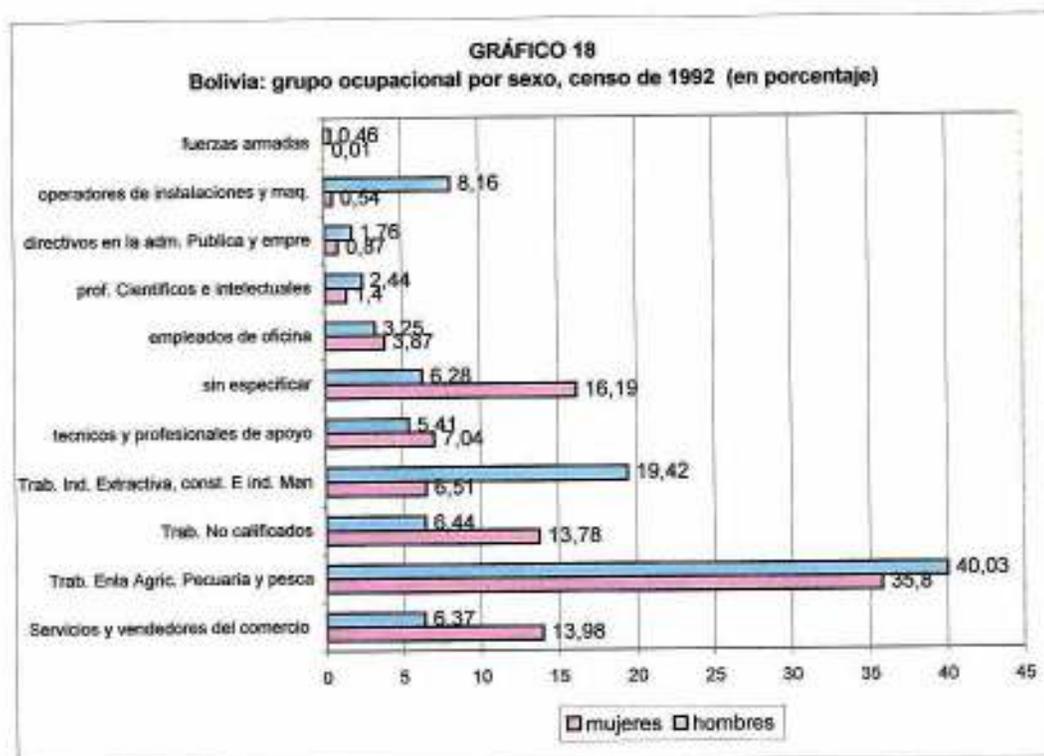


Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE

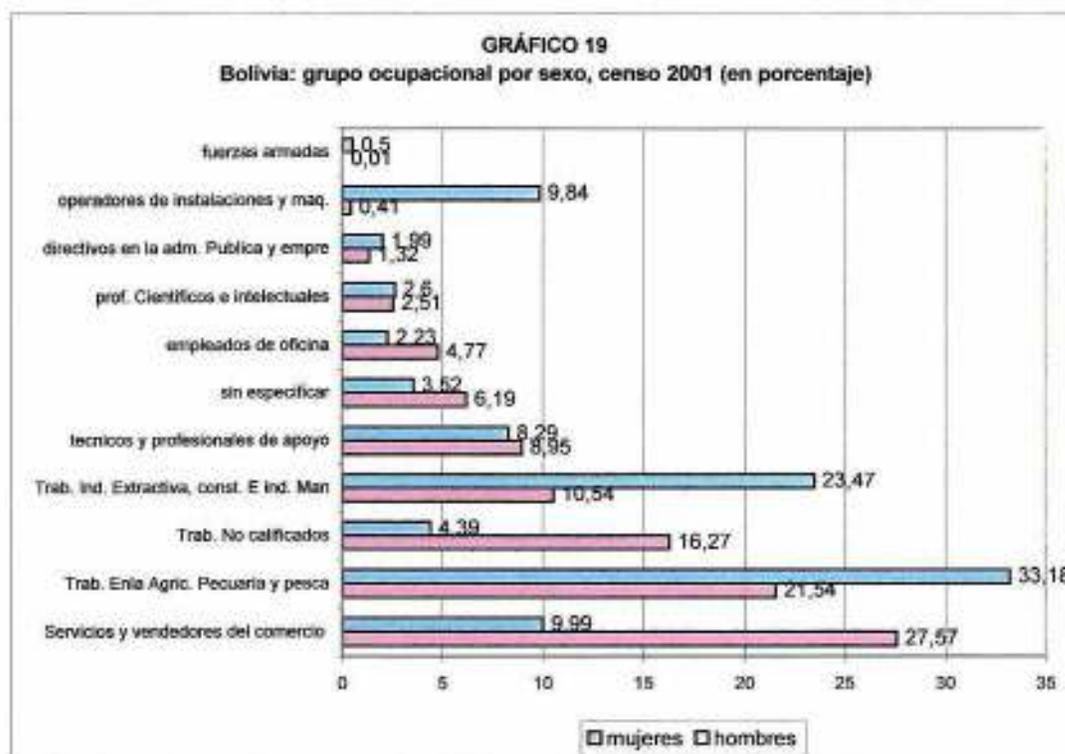
<sup>46</sup> Índice de carga económica, muestra el número de personas en edad de trabajar que no trabaja ni busca trabajo respecto a la fuerza de trabajo. Se obtiene de la división de la población económicamente inactiva entre la población económicamente activa.

Según el grupo ocupacional, en el censo de 1992, 932,807 personas trabajaban en la agricultura, pecuaria y pesca, de los cuales 36.70% son mujeres y 63.30% son hombres; en el censo 2001 el número ocupadas en este grupo disminuye a 852,489 personas de la población ocupada, con un 30.72% representada por mujeres y 69.28% son hombres.

El grupo de servicios y vendedores del comercio, cuenta en el censo de 1992 con 227,656 personas, que representan 9.36%, de las cuales 58.37% eran mujeres y 41.27% eran hombres; en el censo 2001 la participación de este grupo en la población ocupada aumentó a 17.12% que representa a 512,982 personas, de las cuales 65.35% son mujeres y 34.65% son hombres.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

#### 4.4.1. DETERMINANTES DE LA PARTICIPACIÓN DE LA MUJER EN EL MERCADO DE TRABAJO BOLIVIANO<sup>47</sup>.

Debemos tomar en cuenta que la participación de la mujer en el mercado de trabajo está condicionada por un conjunto de determinantes que definen tanto la decisión de incorporarse como la forma de insertarse en el mercado laboral. Dentro de estos determinantes podemos citar: los determinantes individuales y sociales, los individuales y familiares o en individuales familiares y contextuales.

Para el presente trabajo tomaremos en cuenta como determinantes la edad, la situación conyugal, el nivel educativo y la fecundidad.

<sup>47</sup> Para el análisis de este subtítulo se tomará en cuenta las Encuestas Integradas de Hogares (EIH) de los años 1999, 2000, 2001 y 2002 ; ya que se cuenta con datos más precisos y una mayor profundización en la indagación de los mismos.

Las actividades realizadas en el hogar no se reconoce como un aporte económico dentro de la sociedad, por lo que, el trabajo que realizan las mujeres es considerado por las encuestas en la categoría de “inactivas”.

El trabajo destinado a la generación de ingresos o para la reproducción de la fuerza laboral (trabajo doméstico), es considerado como Trabajo Socialmente Necesario.

### BOLIVIA: TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO

(En porcentaje)

TIPO DE TRABAJO	MUJERES	HOMBRES
Trabajo mercantil	38	62
Trabajo no mercantil	72	28

Fuente: INE – Encuesta de Hogares MECOVI 2001

Como se puede ver en el cuadro, el trabajo no mercantil, es decir, los trabajos que no están valorados en términos de ingresos económicos están representados principalmente por las mujeres; mientras que el trabajo mercantil tiene como mayoría representativa a los hombres.<sup>48</sup>

Las labores domésticas, en general, ocupan parte importante del tiempo y representan un obstáculo para la incorporación en el mercado de trabajo.

Las mujeres ocupan más tiempo en las tareas domésticas en comparación a los hombres. Y los hombres que se ocupan principalmente de las tareas domésticas lo hacen dedicándole menos horas que las mujeres, con una diferencia de 3 horas.

<sup>48</sup> Construcción del sistema de información de Igualdad de género, Enfoque de Género en la Producción Estadística, INE, Asdí, MECOVI BOLIVIA, La Paz – Bolivia 2002.

Asimismo las mujeres que trabajan y realizan quehaceres domésticos, le dedican más tiempo a dicha actividad, al igual que las que trabajan, estudian y realizan quehaceres domésticos. En cambio las mujeres que estudian le dedican menor tiempo las tareas del hogar.

Dichos datos evidencian la mayor participación de la mujer en las tareas domésticas.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE

Es decir, que, las mujeres que trabajan, estudian y realizan quehaceres domésticos como también el grupo de las mujeres que trabajan y realizan quehaceres domésticos; continúan con su carga de trabajo para con su hogar, además de soportar un mayor desgaste en el trabajo y lugar de estudio.

Consecuentemente las horas destinadas al ocio se reducirían o en su defecto serían dedicadas por completo a realizar ya sea, el trabajo, estudio o quehaceres domésticos. Es decir alargan su jornada de trabajo total en forma inequitativa con relación a los hombres.

Cabe resaltar que según la situación en el empleo<sup>49</sup>, el mayor aumento de la participación femenina en la actividad económica se refleja en una disminución de los niveles de fecundidad<sup>50</sup>.

Como se observa en el gráfico N° 21 la mayor tasa global de fecundidad se presenta en las mujeres que no trabajan 5.2 hijos por mujer, seguida por la categoría de trabajador familiar o aprendiz sin remuneración con 4.9 hijos por mujer y las mujeres que trabajan por cuenta propia con 4.4 hijos por mujer; la tasa mas baja se presenta en las mujeres que se encuentran en la categoría obrero o empleado con 2.6 hijos por mujer.

En el área urbana, la tasa global de fecundidad más alta, al igual que en el total, se presenta en las mujeres que no trabajan con 4.4 hijos por mujer, las trabajadoras por cuenta propia ocupan el segundo lugar con 3.6 hijos por mujer, en la categoría de cooperativista de producción encontramos la cifra mas baja con 2.2 hijos por mujer.

En el área rural, se presentan tasas mayores con relación al área urbana, las mujeres que no trabajan con una tasa global de fecundidad de 6.8 hijos por mujer, y la tasa global de fecundidad más baja esta representado por las mujeres que trabajan como obreras o empleadas con 3.5 hijos por mujer.

En general, se observa que a medida que las mujeres tienen menos hijos, se tiene una mayor participación.

---

<sup>49</sup> Obrero o empleado, es la persona asalariada que trabaja en una empresa, institución negocio u hogar que depende de un patrón o jefe y recibe remuneración en dinero y/o especie.

Trabajador por cuenta propia, es la persona que tiene su empresa o negocio, sin tener ningún trabajador remunerado a su cargo ni depender de un patrón.

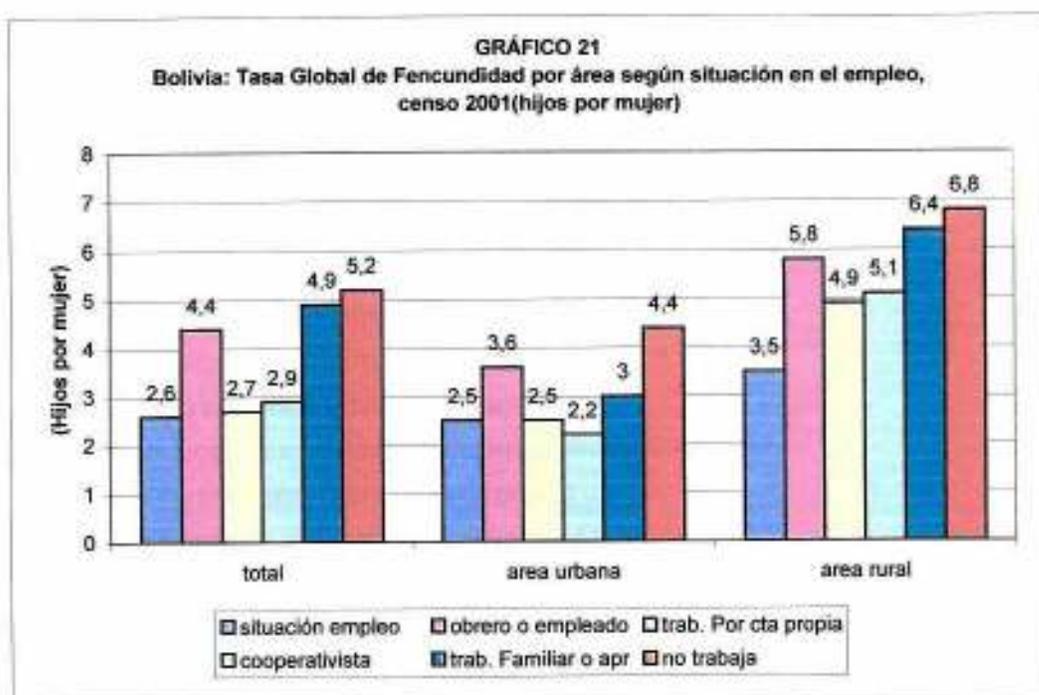
Patrón, socio o empleador, es dueño y/o socio de una empresa o negocio, que necesariamente contrata uno o más trabajadores remunerados, ya sea en forma temporal o permanente.

Cooperativista de producción, es la persona que siendo socia, trabaja activamente en una empresa cooperativa, recibe ingresos o asume las pérdidas.

Trabajador familiar o aprendiz sin remuneración, es la persona que realiza alguna actividad sin recibir a cambio remuneración monetaria o en especie, puede ser familiar o no del dueño del lugar donde trabaja.

INE, Bolivia: Características de la Población, La Paz, septiembre 2002.

<sup>50</sup> Respecto a la fecundidad y la participación femenina, se ha intentado establecer cuál de las variables condiciona a la otra o si lo hacen mutuamente. Al parecer la conclusión generalizada es que la fecundidad es la que determina que la mujer se incorpore al mercado de trabajo (García Oliveira, 1994). Sin embargo, hay otros estudios que ofrecen resultados diferentes, en donde se argumenta que el rol de la maternidad, como determinante de la participación, está además, influenciado por la edad, los años de instrucción de la madre, así como por la posibilidad de que otros miembros de la familia colaboren en los cuidados de los hijos.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

Se acostumbra en la sociedad boliviana a tomar en cuenta como jefe de hogar al varón, aunque no sea el que sostiene económicamente el hogar, no obstante este sesgo, vemos a continuación la tipología de hogares que caracteriza a la población boliviana.

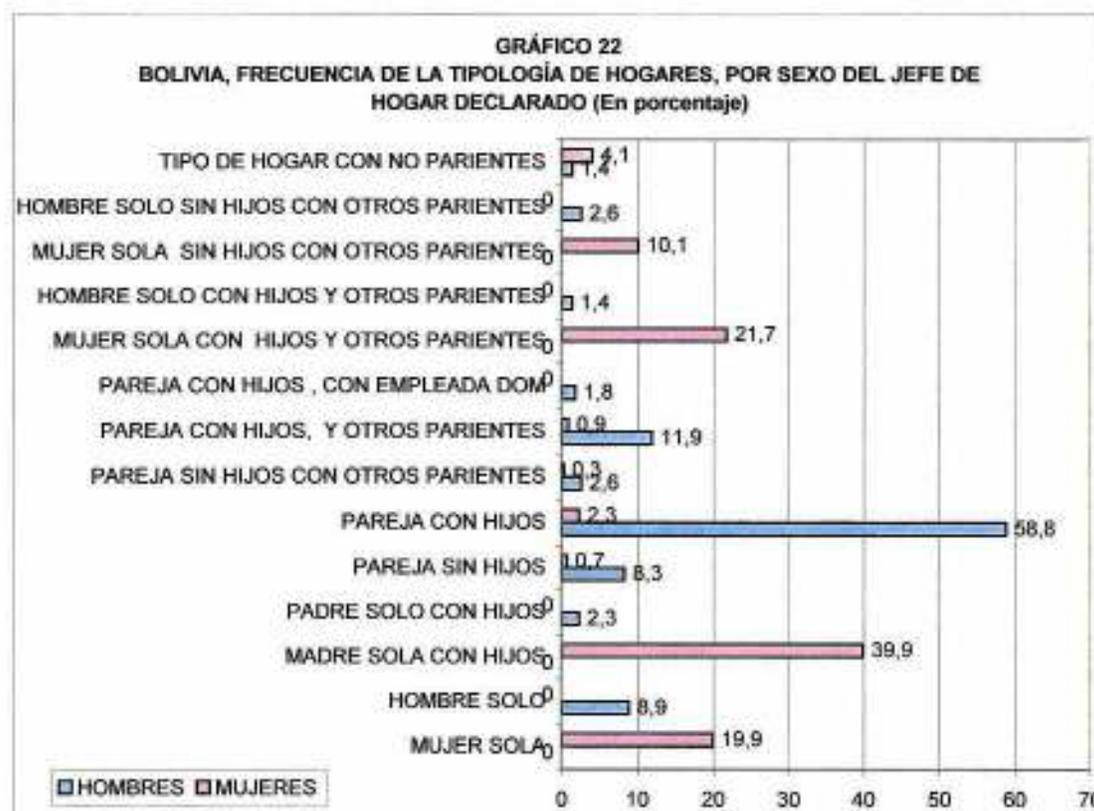
El 39.9% de las mujeres jefas de hogar son madres solas con hijos, con relación a los hombres que están ubicados en esta categoría que representan un 2.3%.

En la categoría de pareja con hijos que se encuentra jefaturizado por mujeres el porcentaje es de un 2.3% , este porcentaje es mucho menor con relación a los hombres jefes de hogar en dicha categoría que son un 58.8%.<sup>51</sup>

Son pocos los hogares que cuentan con empleada doméstica, ya que son un 1.8 % dentro de la muestra, siendo esta categoría poco representativa.

<sup>51</sup> Esto se debe como se mencionó anteriormente, a los estereotipos de que en una pareja es el hombre el que se considera jefe de hogar, aunque , no sea el que aporte económicamente. Sólo ante la ausencia del varón, la mujer es considerada jefa de hogar. Enfoque de Género en la Producción estadística, INE, La Paz, Bolivia 2002.

Existe una clara tendencia de parte de las mujeres a jefaturizar sus hogares y además ser responsables según sea el caso de sus hijos y otros parientes.



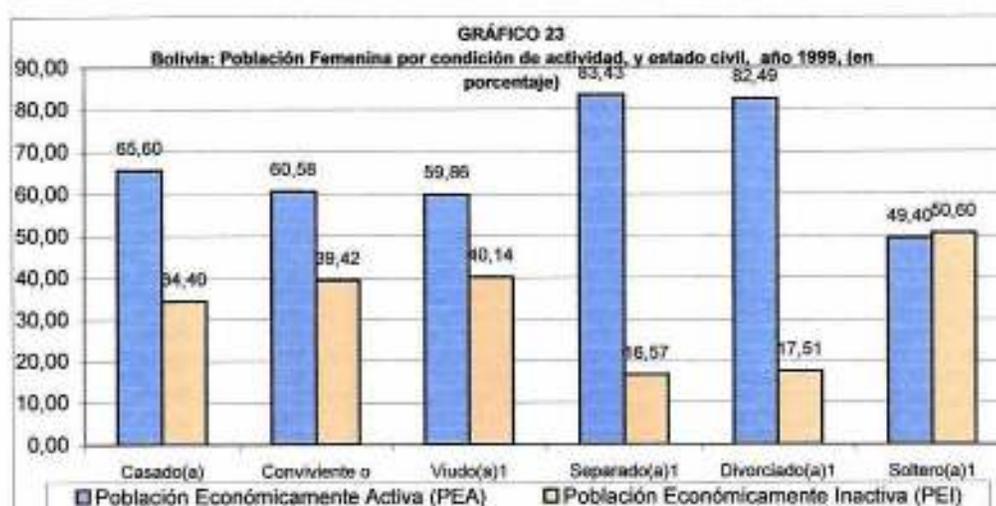
Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE

La edad asociada a la situación conyugal y a las distintas etapas del ciclo de vida influye de manera decisiva en la participación.

La participación de la mujer en la economía, depende también de la situación conyugal en que se encuentre. Una clara tendencia es la mayoritaria presencia de las mujeres divorciadas, separadas y viudas, dentro de la Población Económicamente Activa, obligadas a la completa responsabilidad del mantenimiento del hogar.

Mientras que las mujeres casadas tienen como responsabilidad las labores domésticas, que ocupan la mayor o parte importante del tiempo y representan un obstáculo para su incorporación laboral, no obstante de que su participación en el mercado de trabajo

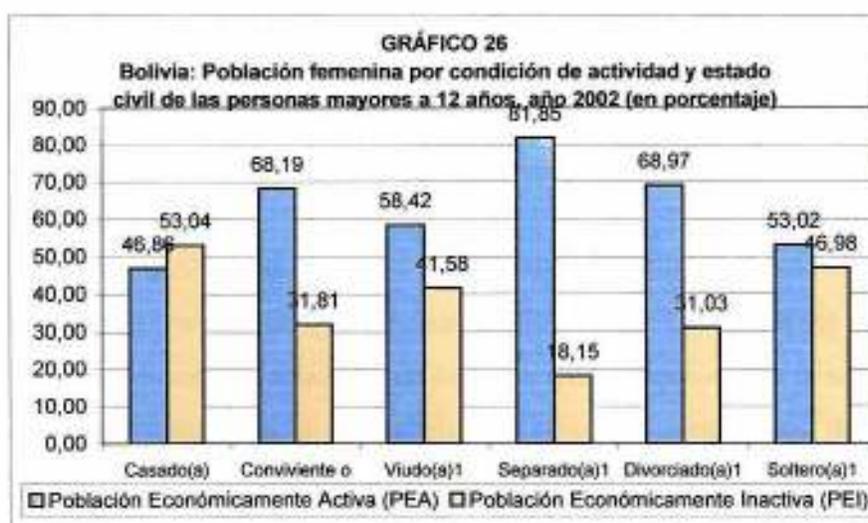
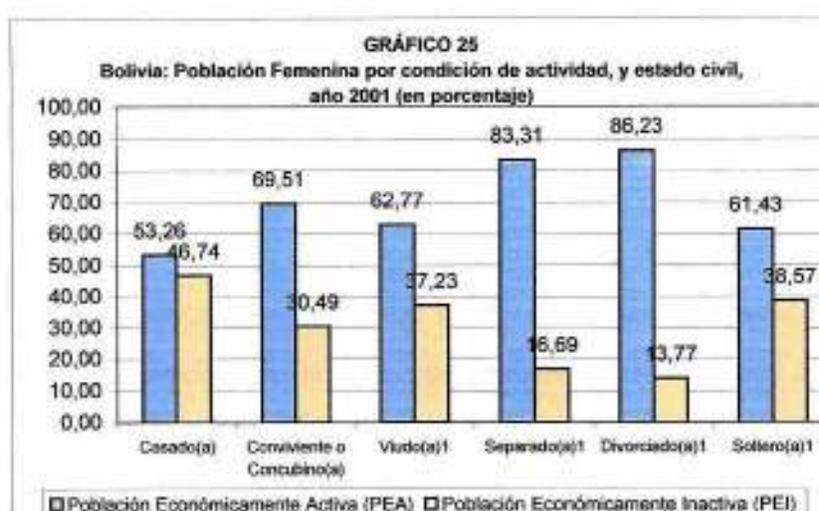
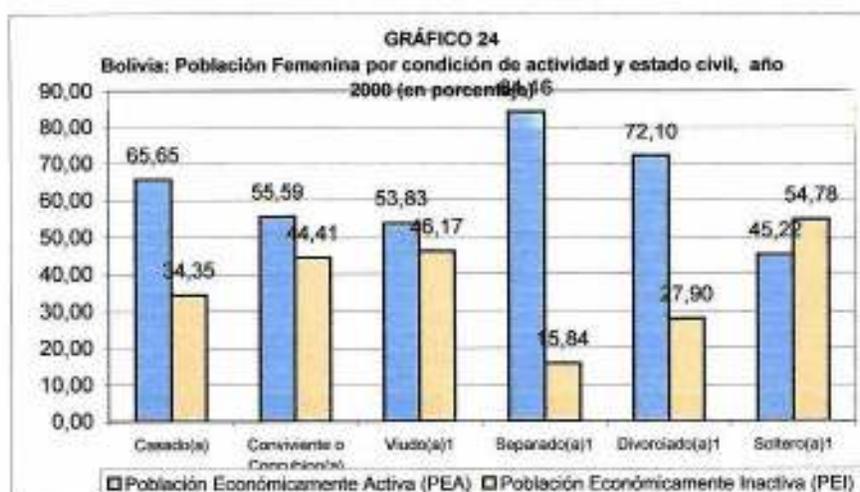
aumenta considerablemente, ya que las obligaciones del hogar pueden encontrar sustitutos de mercado<sup>52</sup>, es decir, puede ser absorbida al menos parcialmente por el mercado, (guarderías, niñeras, restaurantes, empleada doméstica, etc.), de esta manera dichas labores que no eran contabilizadas en su forma doméstica, es decir, al ser realizada por la mujer, ahora se la contabiliza como parte del PIB, al ser producida mercantilmente. O se recurre a familiares<sup>53</sup>, generalmente mujeres inactivas (abuelos (as), tíos (as), hijos mayores) para hacerse cargo de los mismos.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del INE.

<sup>52</sup> ...Quienes con más ingreso cuentan y más pueden obtener en el mercado laboral, también tienen mayores posibilidades de encontrar fórmulas de apoyo para el cuidado de los niños y las labores domésticas asociadas a un hogar numeroso (CEPAL, 1995).

<sup>53</sup> En los países latinoamericanos, al igual que en Estados Unidos, una proporción mayoritaria de los niños cuya madre trabaja son atendidos, dentro o fuera del hogar, por familiares o terceras personas no vinculadas a instituciones especializadas en ese servicio. En América Latina en los grupos de bajos ingresos, esa persona generalmente es un familiar. (Mujer y trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980 y 1990) CEPAL – Serie Mujer y Desarrollo.



Elaboración propia de gráficos en base a datos tomados del INE.

O de lo contrario la mujer cumple una doble jornada, en el trabajo y en el hogar, es decir, trabajan más arduamente dentro y fuera del hogar. Alargando de esta manera su jornada de trabajo total, inequitativamente con relación a la de los hombres.

#### **4.5. EL TRABAJO A DOMICILIO DE LA MUJER, SECTOR: VENTAS POR CATÁLOGO.**

Es evidente la creciente participación laboral de las mujeres, el empleo femenino tiende a concentrarse en ocupaciones administrativas prestigiosas, públicas y privadas (secretarias, recepcionistas), y en otras de bajo prestigio en el comercio (**promotoras**, vendedoras ambulantes), y en servicios personales (empleadas domésticas, camareras de hoteles y restaurantes), ámbitos en los que las mujeres están representadas en exceso; su sobrerrepresentación es menor en puestos profesionales y técnicos de bajo prestigio relativo (profesoras primarias, enfermeras)<sup>54</sup>.

En lo que refiere al trabajo de promotoras, las barreras de ingreso son menores, también se cuenta con una mayor flexibilidad horaria, que permite a las mujeres el cumplimiento de las labores domésticas y la oportunidad de cumplir con un trabajo que les remita ingresos.

Se habla de una pérdida en la calidad de empleo por la reducción de la jornada laboral, que pudiera representar un sector subempleado, no obstante, dicha reducción en la jornada laboral o flexibilidad de horarios ha sido visto como una solución al problema del desempleo.

Debido a que desde la infancia, tanto las niñas como los niños ya sea en la familia, la escuela, la iglesia y los medios de comunicación influyen significativamente es su conducta cuando son adultos. Históricamente, uno de los principales objetivos de la socialización ha sido encauzar a las mujeres hacia los papeles de esposa, madre y ama de casa y a los varones hacia los de marido, padre y sostén de la familia. Como era de esperar, es más

---

<sup>54</sup> Mujer y trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980 y 1990, CEPAL – SERIE Mujer y desarrollo, Santiago de Chile, septiembre 2000.

probable que las ocupaciones que ejerzan las mujeres se encuentren en áreas residenciales, brinden la posibilidad de trabajar a tiempo parcial y, en general, sean más compatibles con los papeles fundamentales tradicionales. En su intento de conjugar su papel tradicional de ama de casa con el trabajo en el mercado, las mujeres toman decisiones relacionadas con la inversión en capital humano, las horas de trabajo y la localización del empleo que las llevan a ganar menos que los hombres.<sup>55</sup>

Pero se debe tomar en cuenta que si bien puede convertirse en una oportunidad laboral, muchas veces se deja de lado la cobertura previsional y los beneficios sociales.<sup>56</sup>

#### **4.5.1. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.**

- Accesibilidad en el ingreso
- Flexibilidad de horarios.
- Control “ex – ante” , cuando se proporciona las especificaciones y características del bien o servicio a ser producido.
- Comisión de un “porcentaje” de la venta efectuada, que generalmente asciende a medida que la promotora realiza mayores ventas.
- Cobro de intereses, si hay incumplimiento de pago.
- Inexistencia de contrato de trabajo.
- Contrato de compra – venta o contrato de crédito de productos.
- Promociones, descuentos para la promotora
- Adquisición por parte de la promotora de material informativo o promocional.
- Adquisición de los productos que se comercializa
- Gastos telefónicos, transporte, etc. corre por cuenta de la promotora.

---

<sup>55</sup>“Economía Laboral” Campbell R. Mc Connell, Stanley L. Brue, David A. Macpherson , Mc Graw Hill

<sup>56</sup> La tasa de participación de las mujeres en el mercado de trabajo alcanza a 43% (45% asalariadas y 55% no asalariadas), por lo que su baja representatividad en el actual sistema previsional indicaría que un número significativo de mujeres está fuera de él. Idem.

#### 4.5.2. ASPECTOS METODOLÓGICOS.

Se realizó una encuesta<sup>57</sup>, destinada a conocer la situación socioeconómica de las mujeres inmersas en esta actividad, además de sus expectativas y antecedentes dentro del mercado laboral.

En el diseño del cuestionario<sup>58</sup> se usaron preguntas de tipo cerrado, eliminando de esta manera el sesgo del entrevistador y de codificación<sup>59</sup>. A fin de reducir al mínimo los errores de no muestreo, las entrevistas se realizaron en el domicilio de las entrevistadas, procurando contar con un escenario cómodo para ellas.

##### 4.5.2.1. PLAN DE MUESTREO<sup>60</sup>.

La población de nuestro interés son todas las mujeres que trabajan como promotoras de venta de cosméticos. Es necesario tomar en cuenta que muchas de ellas trabajan no solo para una empresa de cosméticos, se da el caso que trabajen para varias empresas. Por lo que el número total de el universo que debemos investigar, es difícil de precisar, ya que podemos caer en el error de duplicar dichos datos.

Pero podemos recurrir a delimitar un universo un poco más pequeño y del mismo extraer la muestra<sup>61</sup> para la realización de la encuesta.

---

<sup>57</sup> Encuesta: La investigación por encuesta incluye a un entrevistador (excepto las encuestas por correo) que interacciona con los entrevistados para determinar hechos, opiniones y actitudes. Se emplea un cuestionario para contar con un método ordenado y estructurado en la recopilación de datos. También pueden efectuarse entrevistas personales en el hogar del entrevistado, en un centro comercial o en un sitio de negocios. "Investigación de Mercados Contemporánea" Mc Daniel, Gates SOLUCIONES EMPREARIAS.

<sup>58</sup> El cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas a fin de generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos del proyecto de investigación; es un plan formal para recabar información de los entrevistados.

ibidem

<sup>59</sup> VER ANEXO II: encuesta trabajo a domicilio.

<sup>60</sup> VER ANEXO III.

<sup>61</sup> Una muestra es un subconjunto de una población mayor. Debe incluir todas las personas cuyas opiniones, comportamientos, preferencias, actitudes, etc., proporcionan información para resolver el problema que se investiga.

La presente encuesta se realizó en la “zona central” de una empresa de cosméticos conocida. Es decir, se tomó como universo sólo a esta filial.<sup>62</sup>

El muestreo probabilístico, muestreo aleatorio simple, se caracteriza porque todos los elementos de la población tienen una probabilidad conocida y diferente de cero de ser seleccionados.

Para determinar el tamaño de la muestra utilizaremos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \times p \times q}{Z_{\alpha}^2 \times p \times q \times (N - 1) \times E^2} \text{ec(1)}$$

Donde:

Z = Valor de tablas	Z al 90% de confianza = 1,645
N = Universo	N = 150
P = Probabilidad de éxito	P = 0.5
Q = Probabilidad de fracaso	Q = 0.5
E = Error máximo permisible	E = 0.1

El resultado obtenido es de  $n = 70$  casos.

#### 4.5.3. DETERMINACIÓN DEL NIVEL SOCIOECONÓMICO.

El Nivel Socioeconómico se toma en cuenta a la hora de realizar estudios de mercado para saber que segmento de la población tiene determinadas preferencias y cual la capacidad de gasto del hogar al que pertenecen.

Dicho Nivel Socioeconómico varía para los distintos países, así como para las diferentes empresas de estudios de mercado. Ya que no es lo mismo una familia de nivel medio de

---

<sup>62</sup> Es posible realizar un estudio de mayores proporciones y con mayores objetivos de investigación, requiriendo de mayor inversión para el mismo y con un espacio de tiempo mayor.

Estados Unidos que una familia de nivel medio de Latinoamérica; aún dentro de Latinoamérica dichos parámetros pueden variar: por ejemplo Chile con relación a Bolivia, etc.

La pregunta directa sobre ingresos del hogar en las encuestas ha demostrado ser ineficiente por la distorsión de quienes responden o por el rechazo de la población a responder dicha pregunta.

Por lo que generalmente se toma en cuenta los bienes que se posee en el hogar, porque esto nos brindará una pauta para determinar el nivel de gasto que puedan tener.

Otro factor importante es el nivel de educación, que generalmente se toma el del jefe de familia, entendiendo a este último como aquel que provee de mayores recursos al hogar.

También se considera la ocupación del jefe de familia, para calificar el NSE.

#### **4.5.4. APLICACIÓN AL ESTUDIO**

Para el presente estudio se tomará en cuenta la tenencia de bienes de la familia<sup>63</sup>, el nivel educativo de la mujer encuestada, y el rango en el que se encuentren los ingresos familiares.

##### **a) Tenencia de bienes<sup>64</sup>.**

Se toma en cuenta un conjunto de bienes que se poseen en el hogar, como ser:

Agua, Ducha, TV, video grabadora, DVD, teléfono fijo, teléfono celular, computadora, internet, TV por cable, horno microondas, fax, automóvil propio, antena parabólica.

A cada uno de los anteriores bienes se les otorga un puntaje, que determinara en última instancia el NSE del hogar.

---

<sup>63</sup> El concepto de Familia, será entendido como las personas que viven juntas en el hogar y comparten las comidas principales juntos.

<sup>64</sup> Para ver la puntuación de cada bien ver ANEXO IV

#### b) Nivel educativo.

Para el presente estudio tomaremos en cuenta el nivel educativo de la mujer<sup>65</sup>. Por ser personaje central del mismo y su evaluación individual en este sentido es importante y arroja resultados con mayor significación para entender su realidad.

#### c) Ocupación<sup>66</sup>.

Calificaremos también la ocupación de las mujeres, Debido a que todas son promotoras se les asignará un puntaje de 10 , salvo que desempeñen otra actividad en la cual ocupen la mayoría de su tiempo.

#### Niveles Socioeconómicos.

El nivel alto estará representado por las letras AB

El nivel medio por la letra C

El nivel Bajo por las letras DE

Dentro de lo que es el nivel medio, tendremos tres divisiones más: el nivel medio bajo representado por la letra C3, el nivel medio típico C2 y el nivel medio alto C1.

### 4.6. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA<sup>67</sup>.

Se realizará el análisis de los datos demográficos es decir, la edad, estado civil, número de hijos; ya que de esta manera tendremos los referentes del papel desempeñado por la mujer en el hogar.

Posteriormente se hará mención del tiempo destinado al trabajo doméstico, obteniendo la información respecto al doble rol de la mujer.

El nivel de estudios alcanzado, la existencia de un trabajo secundario, el nivel de ingresos familiar, el nivel socioeconómico, estos dos últimos nos mostrarán si las mujeres insertas en esta ocupación, cuentan con sustitutos a las labores realizadas en el hogar.

---

<sup>65</sup> Muchas empresas toman en cuenta el nivel educativo de la madre al momento de calificar el Nivel Socioeconómico.

<sup>66</sup> Para ver el puntaje para cada ocupación ver ANEXO

<sup>67</sup> El formulario utilizado para la encuesta es más extenso para explorar la "formalidad" del empleo de promoción de ventas y el contexto familiar de la promotora. Así como los resultados del proceso de datos Ver anexo V.

También consideraremos como un antecedente la ocupación y remuneración anterior al trabajo de promoción de ventas.

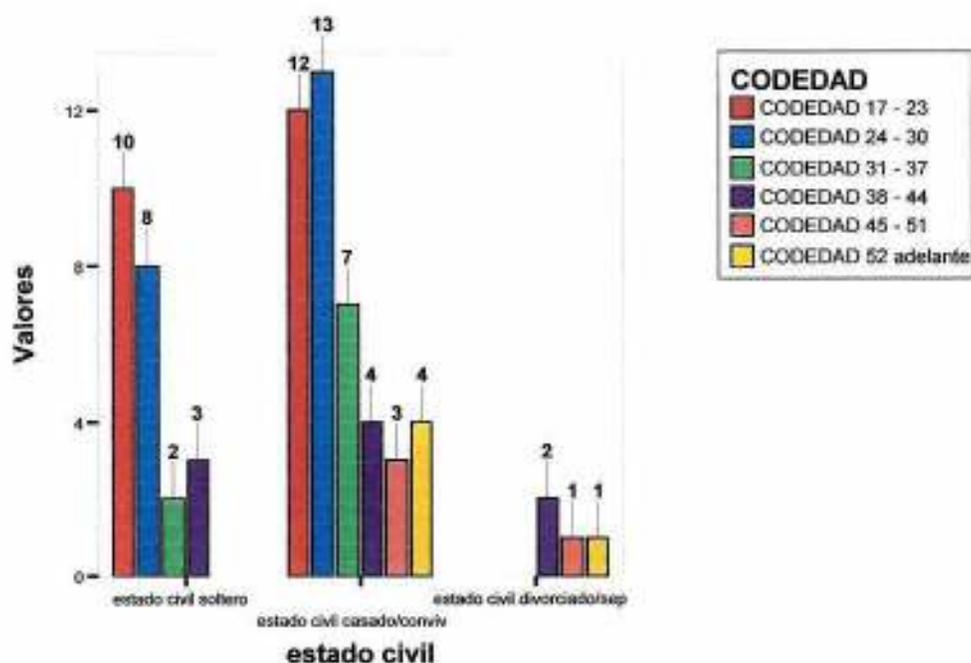
Dentro de la actividad de promoción de ventas, se toma en cuenta el tiempo invertido en el mismo, el número de clientes, el monto de pedido, el motivo por el cual se dedican a esta modalidad.

Por último se preguntó por las expectativas en relación al empleo.

#### 4.6.1. EDAD Y ESTADO CIVIL

**Tabla de contingencia CODEDAD \* estado civil**

Estadísticos : Recuento



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

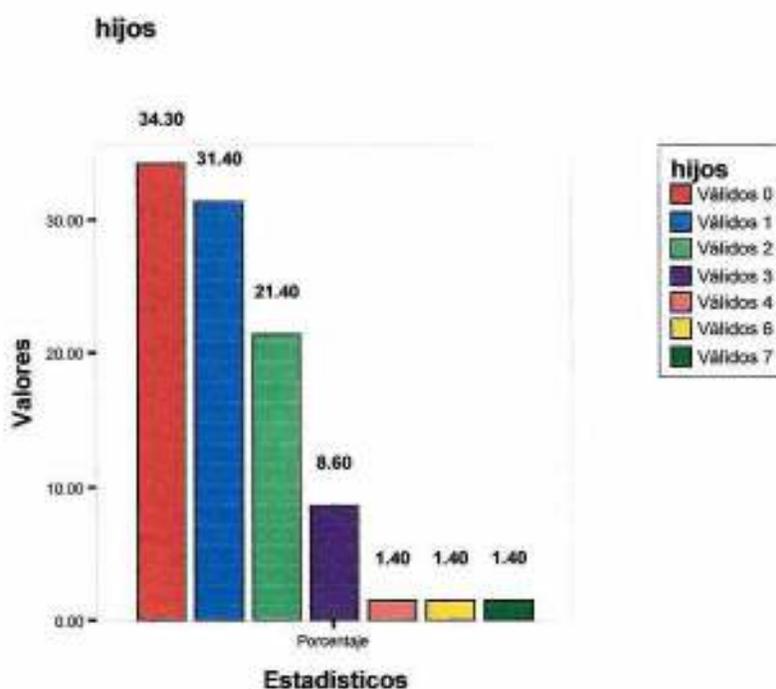
Un 61.40 % de las mujeres dedicadas a la actividad de promoción de ventas se encuentran en el rango de 17 a 30 años; el restante porcentaje están representadas por mujeres mayores de 31 años.

Referente al estado civil de las entrevistadas un 61.40% son casadas, 32.9% son solteras y aproximadamente el 6% son divorciadas o separadas.

Dentro de las mujeres casadas la distribución por edad nos indica un mayor porcentaje de mujeres jóvenes.

Por lo anteriormente mencionado se tiene que la mayoría de las mujeres que forman parte de esta modalidad de empleo, se encuentran en etapa de reproducción, cuentan con una pareja por lo que no están a cargo de la jefatura del hogar .

#### 4.6.2 NUMERO DE HIJOS.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta

Otro aspecto importante es el número de hijos de las mujeres, el 34.30% son mujeres sin hijos, frente a un 65.7 % de mujeres que tienen uno o más hijos.

Las mujeres solas con hijos representan un 12.8 % no dejando de ser un dato importante, ya que son responsables de la manutención de los mismos.

También significativa es la media que es de 1.24 hijos por mujer, corroborando la tendencia a la disminución de las tasas de fecundidad.

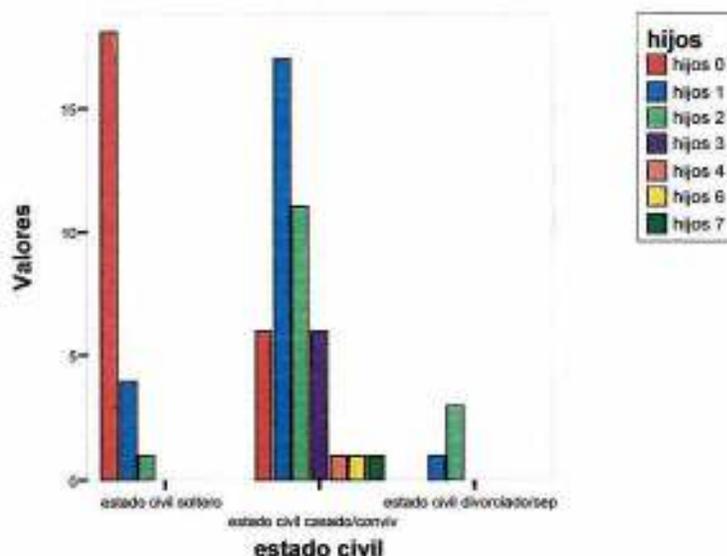
Muchas de las mujeres jóvenes insertas en esta actividad tienen niños menores de 5 años, lo que nos muestra la gran responsabilidad y atención que exigen.

Un 15% de las mujeres al momento de realizar la encuesta, se encontraba embarazada, esperando a su segundo bebe. Es decir que estas madres que dejaron de trabajar y estudiar para criar a su primer hijo, ahora esperan al segundo.

La segregación ocupacional también es el resultado de una elección racional. Sabiendo que no permanecerán interrumpidamente en la población activa, es posible que las mujeres prefieran ocupaciones como la promoción de ventas, que tiene más valor como complementos de la actividad productiva en el hogar.<sup>68</sup>

**Tabla de contingencia hijos \* estado civil**

Estadísticos : Recuento

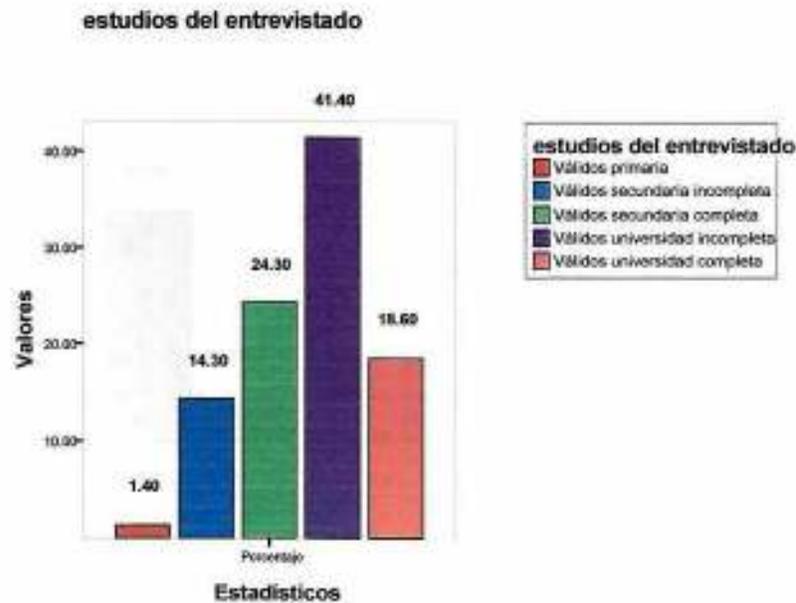


Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta

<sup>68</sup> "Economía Laboral" Campbell R. Mc Connell, Stanley L. Brue, David A. Macpherson , Mc Graw Hill

### 4.6.3. NIVEL DE ESTUDIOS

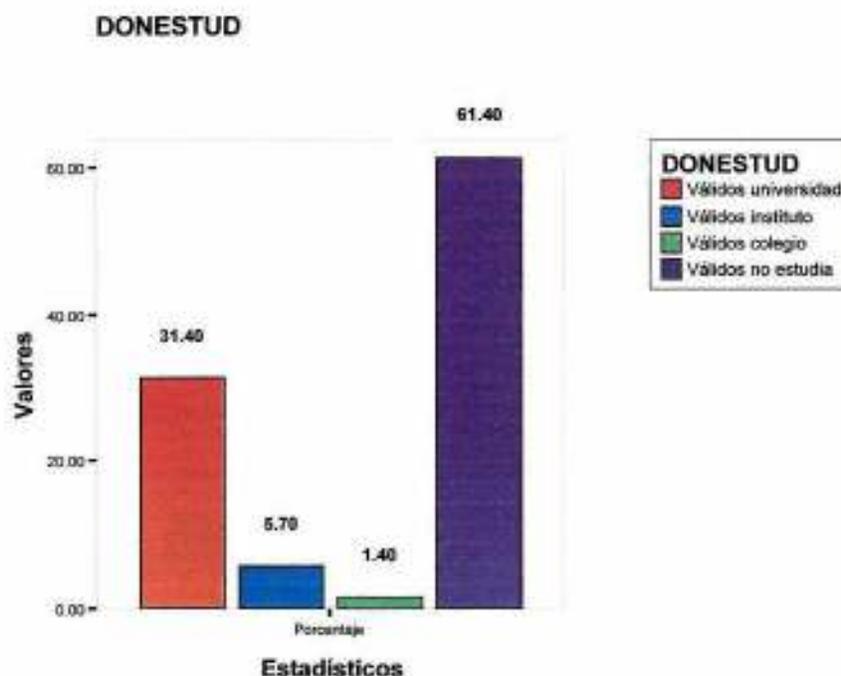
El 41.40 % indica tener estudios universitarios incompletos, es decir, que se encuentran



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta

cursando una carrera universitaria o de lo contrario la dejaron y desean volver a retomarla, indicando como principal causa de alejamiento, embarazo y crianza de niños; el 18.6% ha concluido sus estudios universitarios habiendo adquirido un título profesional, y cuyo alejamiento del ejercicio de su profesión, es por realizar las labores del hogar. El 24.3% terminó sus estudios del nivel secundario y el 15.7% indica no haber concluido sus estudios de colegio.

En este punto vemos que el “capital humano” de las mujeres se ve afectado negativamente, puesto que al discontinuar sus estudios o abandonarlos, reducen sus posibilidades de incorporarse a un trabajo con mejores condiciones contractuales y salariales.



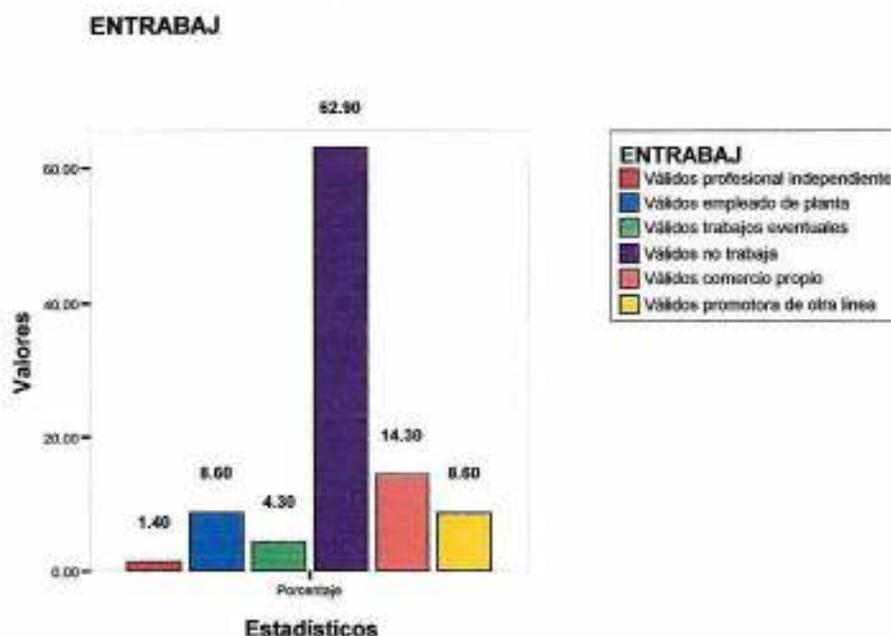
Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

Actualmente el 38.5% se encuentra realizando algún estudio, de los cuales el 31.4% continua en la universidad, y el restante continua estudios técnicos – principalmente estudios de computación -.

#### 4.6.4. ACTIVIDAD SECUNDARIA.

Con relación a alguna actividad remunerada además del de promotora de cosméticos, el 37.1% indica tener otra actividad, según el siguiente orden: el 14.3% trabaja en el sector comercio, es decir que poseen un pequeño negocio o de lo contrario son empleadas que atienden algún local comercial; el 8.6% dice ser promotora de otra línea de belleza<sup>69</sup>, con

<sup>69</sup> En esta pregunta las encuestadas se ven cohibidas de responder que son promotoras de otra línea, pero lo indican al final, pero no desean que está información sea registrada, por lo que , dicho porcentaje podría ser mucho mayor.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

un porcentaje igual se encuentran las personas que cuentan con un empleo de planta, el 4.3% esta representado por personas que realizan algún trabajo eventual, y el 1.4% por profesionales independientes.

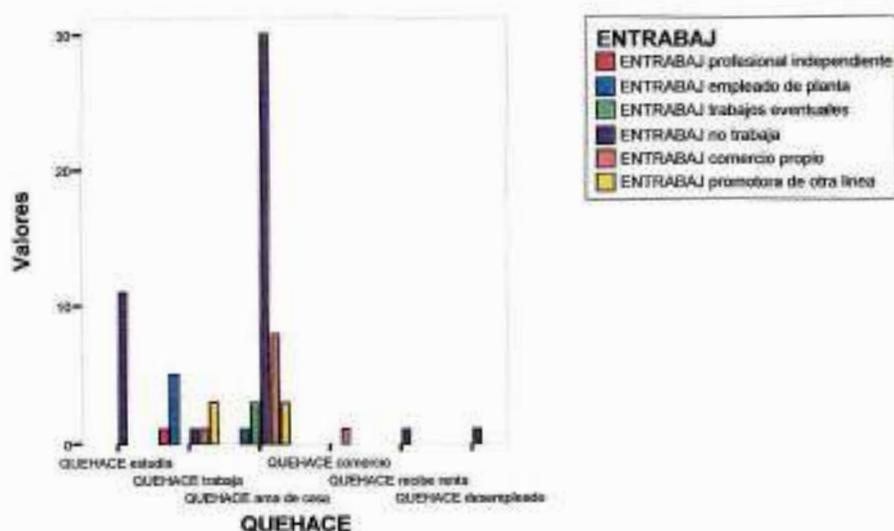
#### 4.6.5. TRABAJO DOMÉSTICO.

El 64.3% indica realizar actividades en el hogar, es decir, el cuidado de niños o personas mayores, el preparado de alimentos para el consumo de la familia, la limpieza del hogar, etc. Sólo un 5% cuenta con empleada doméstica. Por lo que efectivamente la responsabilidad de las labores del hogar recae sobre la mujer, y ocasionalmente se realiza la división del trabajo entre los demás miembros de la familia - principalmente hijas - para colaborar con los quehaceres domésticos; debido a sus ocupaciones domésticas las mujeres reaccionan buscando trabajos a tiempo parcial o con una mayor flexibilidad de horas, de esta manera las mujeres se segregan por decisión propia en puestos de trabajo menos exigentes, por lo que su remuneración será menor.

El 14.2% realiza la labor doméstica además de trabajar en otro lugar y de ser promotora de ventas; lo que indica una triple labor.

**Tabla de contingencia ENTRABAJ \* QUEHACE**

Estadísticos : Recuento



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

#### 4.6.6. NIVEL SOCIOECONÓMICO.

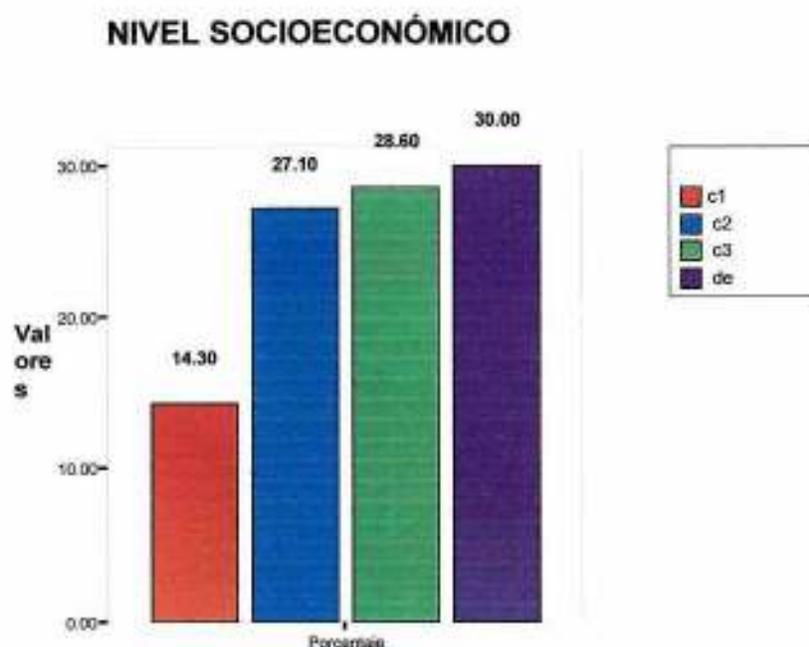
Referente al nivel socioeconómico de las encuestadas, los resultados son los siguientes:

El 30% corresponden al nivel DE, es decir, a un nivel bajo, con una limitada posesión de bienes y por ende un nivel de educación menor, al igual que los ingresos obtenidos.

El nivel socioeconómico medio bajo (C3) cuenta con un 28.60 % de las entrevistadas, seguido de un 27.1% correspondiente al nivel medio típico (C2), en el nivel medio alto (C1) se cuenta con un 14.30 % .

Por lo que se deduce que la mayoría de las mujeres inmersas en la actividad de la promoción de ventas de cosméticos se encuentran en el nivel medio típico para abajo.

Haciéndose difícil la posibilidad de que accedan a servicios sustitutos para el cuidado del hogar.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

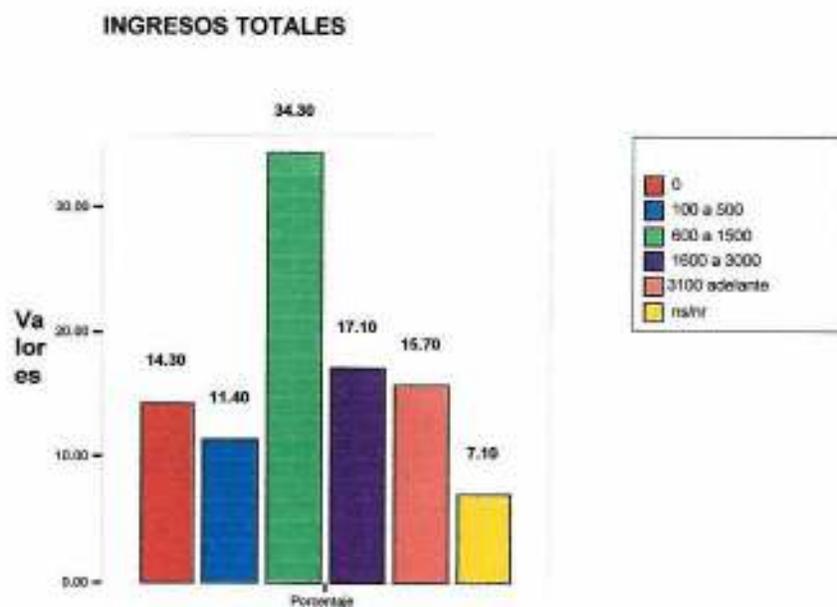
#### 4.6.7. NIVEL DE INGRESOS FAMILIAR.

Se tomaron en cuenta los ingresos familiares sin contar con el ingreso obtenido por la encuestada.

El 34.30% posee un ingreso familiar en el rango de 600 a 1500Bs. , el 17.10% cuenta con un ingreso en el rango de 1600 a 3000 Bs. Y el 15.7% con un ingreso arriba de 3100 Bs.

Las encuestadas que dijeron no contar con otro ingreso más que el de ellas, llegan a un 14.30% , es decir, que para ellas la actividad de promotora se constituye en una fuente importante de ingresos.

Por otro lado tenemos al 11.40% con un rango de ingresos de 100 a 500 Bs.



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

Por lo que el ingreso obtenido como promotora es un complemento al ingreso familiar, para el 85% de las mujeres inmersas en esta actividad.

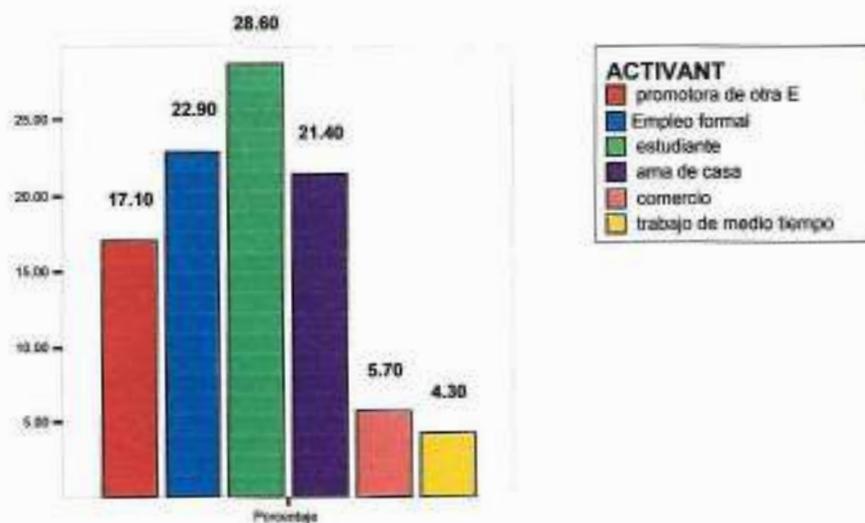
#### **4.6.8. ACTIVIDAD ANTERIOR.**

Se consultó sobre la actividad anterior de las entrevistadas, para saber cual era la actividad principal a la que se dedicaban antes de ser promotoras.

En primer lugar, con un 28.6% se tienen a las personas que se encontraban realizando algún estudio; el 22.9% contaba con un empleo de tiempo completo y con un contrato de trabajo.

Para estos dos puntos la principal causa de abandonar dichas actividades para la mayoría, es para dedicarse a la crianza de sus hijos, principalmente menores de edad.

### ACTIVIDAD ANTERIOR



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

Con un 21.40% tenemos a las mujeres que señalan haberse dedicado únicamente a ser ama de casa, es decir, realizar las labores del hogar. El 17.1% era promotora de otra empresa de cosméticos, joyas y libros.

El 5.7% trabajaba en la actividad comercial – entendida como la atención de un puesto venta -, y en último lugar se tiene con un 4.30% al trabajo de medio tiempo.

Por lo que el trabajo de promotora se constituye en una actividad que permite a la mujer ya sea ingresar por primera vez o en otros casos permanecer en el mercado laboral sin dejar de lado las obligaciones domésticas, puesto que no pueden acceder a un sustituto de mercado para esta labor.

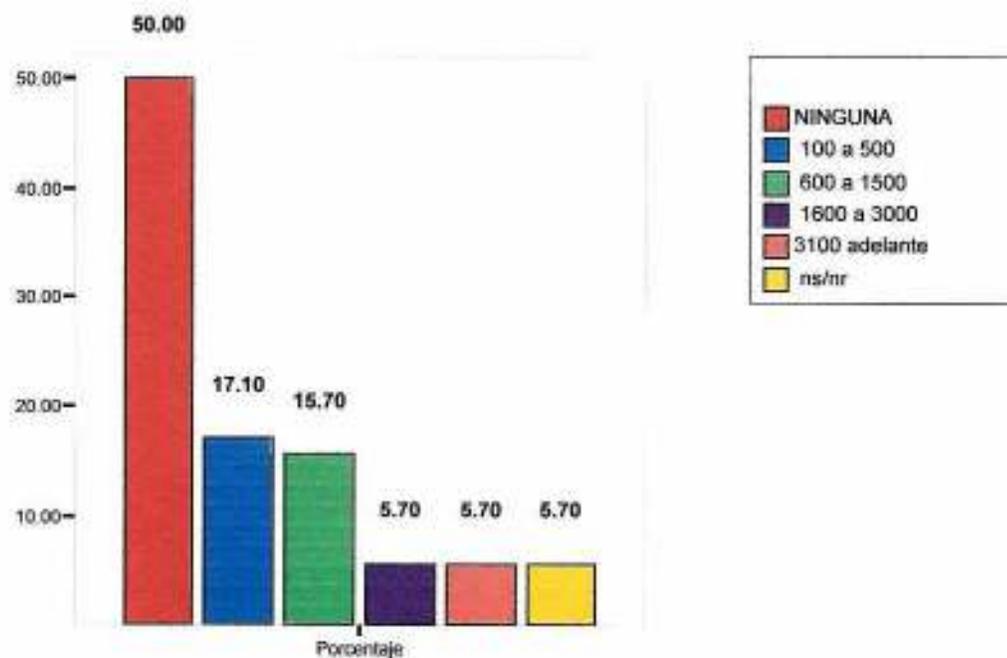
Este es un segundo punto donde el “capital humano” se ve afectado negativamente ya que al contar con poca o ninguna experiencia laboral anterior – o tal vez interrumpida - es difícil para las mujeres en esta situación volver a conseguir un empleo.

### INGRESOS ANTERIORES.

El 50% dice no haber obtenido ingresos anteriormente, principalmente, porque eran amas de casa o estudiantes.

El 17.1% percibía por las actividades realizadas de 100 a 500 Bs. mensuales. Con un 15.7% se tiene a las encuestadas cuyo ingreso se encontraba en el rango de 600 a 1500 Bs. mensuales

### REMUNERACIÓN POR ACTIVIDAD ANTERIOR



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

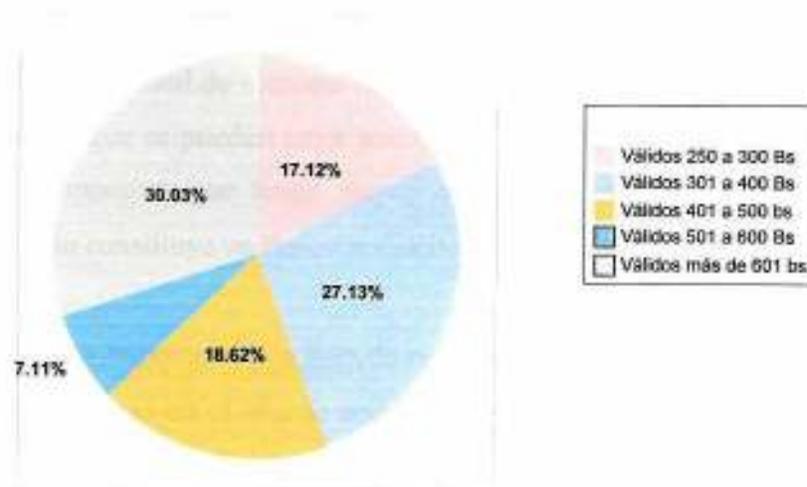
En el tercer y cuarto lugar con un porcentaje de 5.7% tenemos a las personas cuyos ingresos eran de 1600 a 3000 Bs y más de 3100 Bs, respectivamente.

#### 4.6.9. ACTIVIDAD DE PROMOTORA

##### INGRESOS OBTENIDOS.

El 30.03% de las entrevistadas señala realizar pedidos mayores a 600 Bs. Mensualmente, lo que significa que obtienen el 35 % de dicho monto por concepto de comisión. Lo que les reportaría aproximadamente 200 Bs. al hacer efectiva una venta de 600 Bs. . Ahora bien, dicho porcentaje se incrementaría al realizar montos mayores de ventas es decir si el monto de venta es de más de 800Bs. el porcentaje que le corresponde a la promotora es de 40%.

##### PROMEDIO DE MONTO DE PEDIDO



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

El 27.13% realiza pedidos que se encuentran en el rango de 301 a 400 Bs., que les significaría un 30% de comisión, es decir, alrededor de 100 Bs. mensuales.

En un tercer lugar con 18.62% se encuentran las promotoras que realizan pedidos de 401 a 500 Bs., con una comisión aproximada de 150 Bs.

El 17.12% se encuentra en el rango mínimo de pedidos, que va de 250 a 300 Bs con un porcentaje también menor de 50 Bs.

El 7.11% pertenece al rango de 501 a 600 Bs. con un porcentaje de 180 Bs.

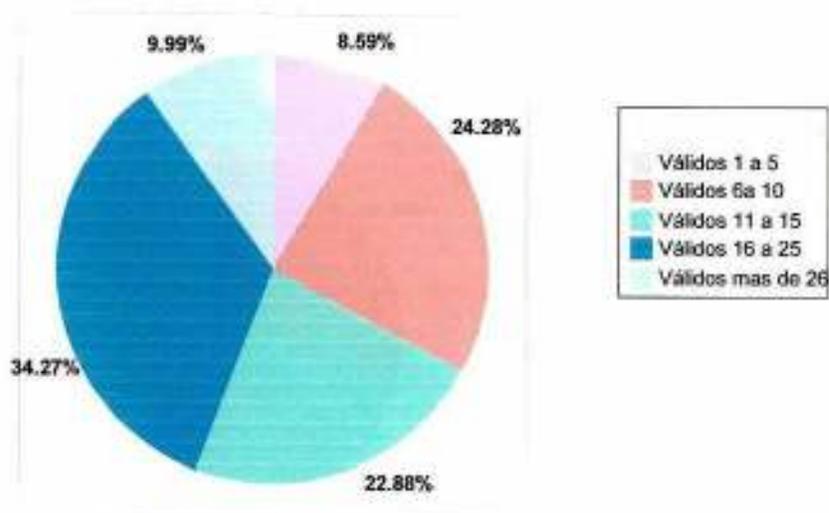
Es decir, que a medida que la promotora incremente las ventas efectuadas, la comisión será también mayor, esto nos muestra, que la única manera de obtener mayores ingresos es dedicando más tiempo para la obtención de una cartera de clientes mayor, tomando en cuenta también , la confiabilidad del pago por el producto vendido.

#### CLIENTES.

El número de clientes, se considera importante, por que nos indica en cierta medida el tiempo que le ocupa a la entrevistada, dedicarse a cada uno de ellos ya sea para ofrecer, entregar, cobrar los productos; además de que la inquietud de ellas por encontrar más clientes mostrará la necesidad de mayores ingresos. Es evidente que esto no es una regla ya que se da el caso en que se pueden tener pocos clientes y un monto mayor en ventas con relación a otra promotora que tenga mayor número de clientes y no necesariamente mayores ventas. Esto constituye un riesgo implícito que se corre.

Además de que resulta importante a la hora de realizar las ventas, las relaciones y amistades dentro y fuera del entorno en el que se encuentra, ya que se convierte en una cartera de clientes potenciales.

## CLIENTES



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta

Las promotoras que cuentan con más de 26 clientes – llegando algunas a tener 70 clientes – representa aproximadamente un 10%.

Con un 34.27% se encuentra las encuestadas que tienen clientes en el rango de 16 a 25 personas. El tercer rango de 11 a 15 clientes esta representado por un 22.88%; el cuarto rango cuenta con un 24.28% , es decir promotoras que tienen de 6 a 10 clientes.

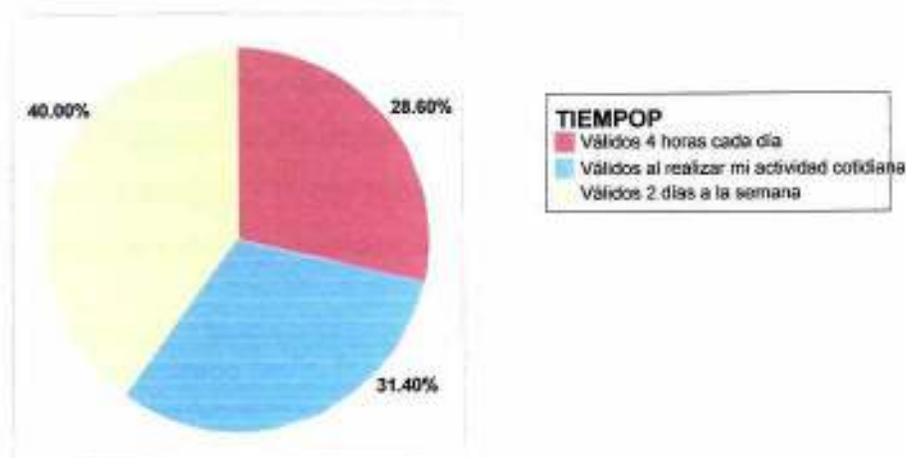
En último lugar con un 8.59% tenemos al rango de 1 a 5 clientes. Considerando que algunas promotoras indican no dedicarse a ofrecer los productos a personas ajenas a su familia, es decir, su principales clientes son sus parientes.

## TIEMPO DEDICADO A LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN

Las entrevistadas que indicaron dedicarse formalmente a la actividad de promotora, le dedican cuatro horas por día y todos los días de la semana, con un promedio de 25 horas semanales; ya que no sólo ofrecen los productos de la empresa en cuestión, si no que

también son promotoras de otras líneas de belleza y/o joyas y/o ropa por catálogo. Representadas con el 28.6% del total.

#### TIEMPO DEDICADO A LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

El 40% le dedica a esta actividad, dos días a la semana como mínimo, llegando a ser día por medio en temporadas de mayor venta (día de la madre, navidad, día del padre, etc.), por lo que en promedio le dedican 12 horas a la semana.

Con un 31.4% se encuentran las personas que consideran realizar esta actividad al realizar sus labores cotidianas. En primer lugar tenemos a las que son estudiantes y sólo ofrecen los productos en el lugar de estudio y a sus compañeros, piensan que por realizar las ventas en ese espacio físico, no es relevante, sin considerar el tiempo extra que deben permanecer en el mismo para ofrecer los productos, o el tiempo extra que representa el cobrar, entregar, devolver el producto si tiene algún defecto, etc. En segundo lugar se tiene a las personas que trabajan en otro lugar paralelamente y ofrecen los productos a los de su entorno, sucediendo lo mismo que el caso anterior. Puesto que subestiman ellas mismas la actividad realizada, por lo que minimizan el tiempo dedicado a la misma; están también las mujeres que realizan el trabajo de promoción al ir de compras o a realizar algún pago, por

lo que el tiempo que les habría tomado realizar el pago o la compra, es duplicado en la mayoría de los casos, al incluir la rutina de ventas.

Después de indagar el tiempo extra dedicado a ser “promotora de ventas” se logró obtener un promedio de 12 horas a la semana.

Puesto de esta manera es posible considerar esta actividad, muchas veces, como un empleo de “medio tiempo”. Repartido por la promotora de la manera más adecuada y muchas veces sin tomar en cuenta el horario - ya que puede ser que para realizarlo se recurra a horas de la noche o días feriados y días considerados de descanso -.

Tiempo dedicado	Horas semanales
4 horas cada día	24
2 días a la semana mínimo	12
Actividad cotidiana	12

En este punto debemos también mencionar que el tiempo dedicado a promover y vender no necesariamente significará mayores ventas y/o ingresos, siendo igual que la cartera de clientes, un factor de incertidumbre.

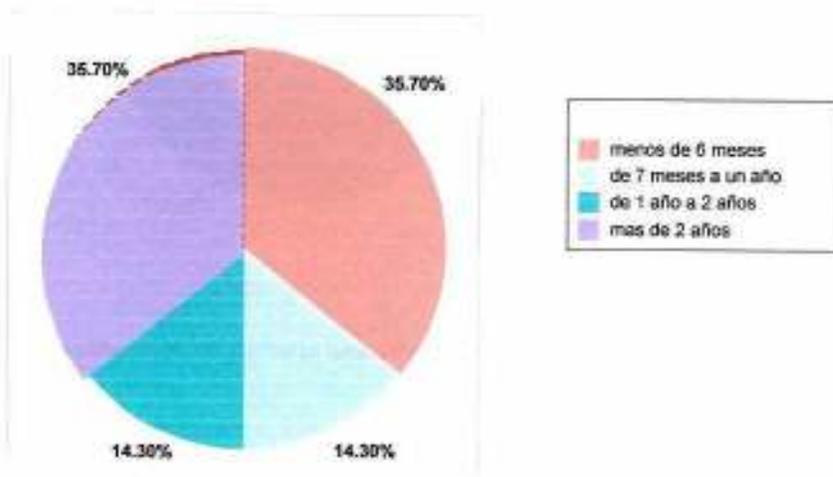
Pero esto no quita que se invierte tiempo para realizar la actividad sea que se logre efectuar las ventas o no; dicho tiempo invertido es obtenido de la reducción del tiempo de ocio.

#### ANTIGÜEDAD.

Si hablamos de la antigüedad de las entrevistadas, tenemos que, un 35.7% se encuentra trabajando en la empresa hace más de 2 años, oscilando de 2 a 15 años de antigüedad. En este caso, como se había indicado, no se cuenta con cobertura previsional, por lo que no se dispondrá más adelante de una jubilación.

Con un porcentaje igual se tiene a las personas que recientemente forman parte de esta actividad, es decir, con una antigüedad de menos de 6 meses. En el medio con un 28.60% tenemos a las promotoras que llevan en la empresa de 7 meses a 2 años.

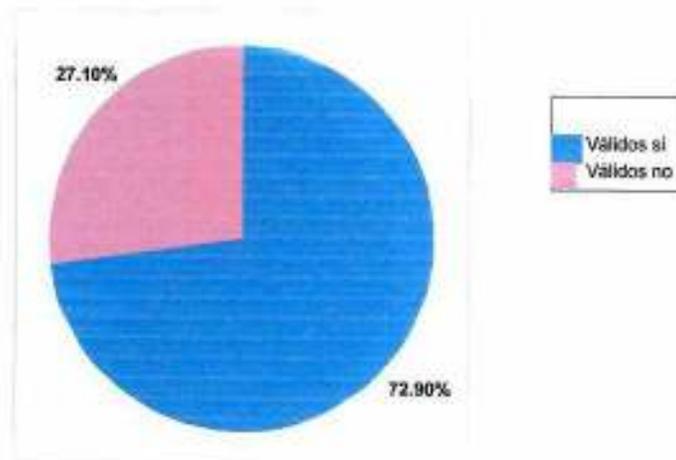
### TIEMPO DE ANTIGÜEDAD EN LA EMPRESA



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta

Aproximadamente el 73% dice elegir a su criterio los productos del catálogo, sin la necesidad de tener pedido, por lo que se arriesgan a vender o no el producto. Y representa una mayor cantidad de tiempo invertido para ofrecerlos.

### ¿ELIGE PRODUCTOS A SU CRITERIO?



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta

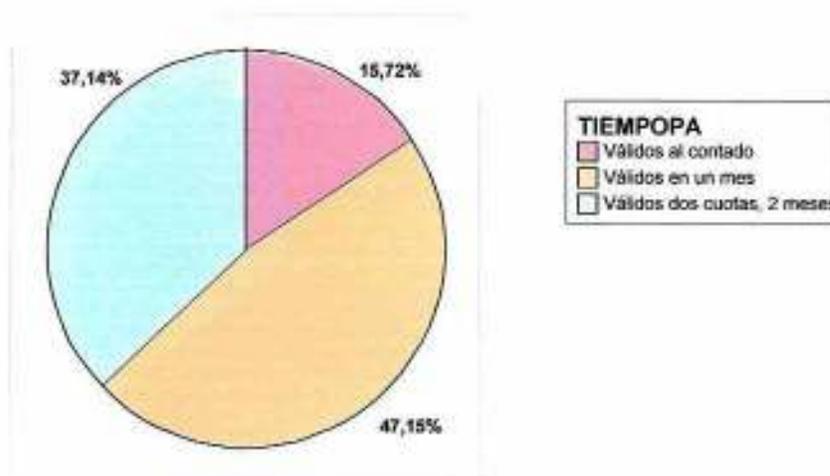
El restante 27% prefiere no comprar ningún producto sin la correspondiente petición del cliente; vale mencionar, que en este punto las promotoras indican que la empresa les hace llegar productos que deben vender y que ellas no pidieron.

El tiempo de pago de los productos vendidos es también importante porque de eso dependerá que la promotora incurra en préstamos para pagar a la empresa.

El 47.15% dice que los clientes les pagan en el lapso de un mes, el 37.14% dan un plazo mayor de pago, que de dos meses a tres; por último el 15.72% dice solamente vender al contado.

Otro factor de riesgo se encuentra en el tiempo de pago, ya que muchas veces se tendrá un incumplimiento o atraso del mismo, dichas obligaciones recaen sobre la promotora.

## TIEMPO DE PAGO DE LOS PRODUCTOS

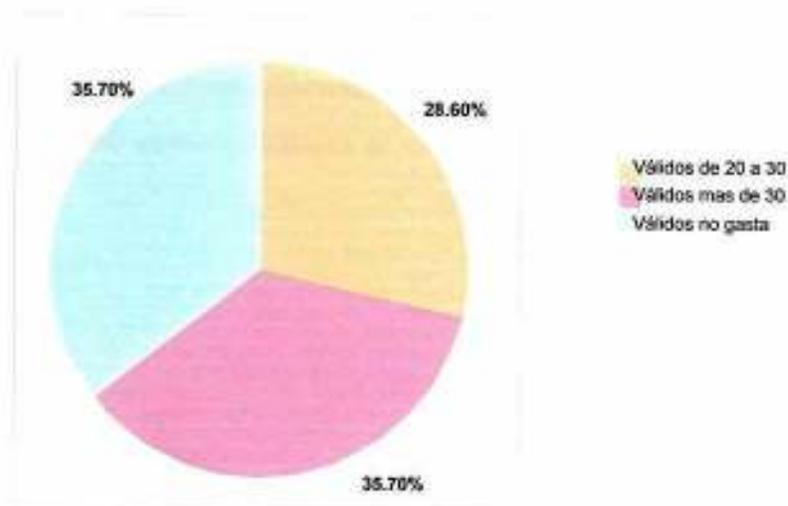


Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta

Con relación a los gastos en los que se incurre al realizar esta actividad, como ser: llamadas telefónicas a clientes y transporte; tenemos que un 28.6% gasta entre 10 y 30 Bs. mensualmente, el 35.7% gasta más de 30 Bs. mensualmente, llegando a representar en algunos casos un monto de 150 Bs. mensuales.

El 35.7% restante, dice no realizar ningún gasto, esto debido a que en el caso de transporte y las llamadas telefónicas, prefieren no utilizar dichos servicios y dirigirse a sus destinos "a pie"; dentro de este porcentaje se encuentran también las personas que no necesitan de lo anterior, porque sus clientes se encuentran "cerca de ellos" – centros de estudio, vecinos, familiares, compañeros de trabajo- .

### ¿CUÁNTO GASTA EN LLAMADAS TELEFÓNICAS Y TRANSPORTE?



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

#### 4.6.10. SITUACIÓN ACTUAL.

##### ¿POR QUÉ MOTIVO ES UD. PROMOTORA?

El principal motivo señalado, del porque se dedican a la actividad de promotora, con un 56.51% es la necesidad de contar con un ingreso adicional principalmente para gastos personales, es decir, que es un ingreso complementario a los ingresos familiares, puesto que, éstos no satisfacen la totalidad de las necesidades, como ser, gastos de vestimenta, de educación, etc.

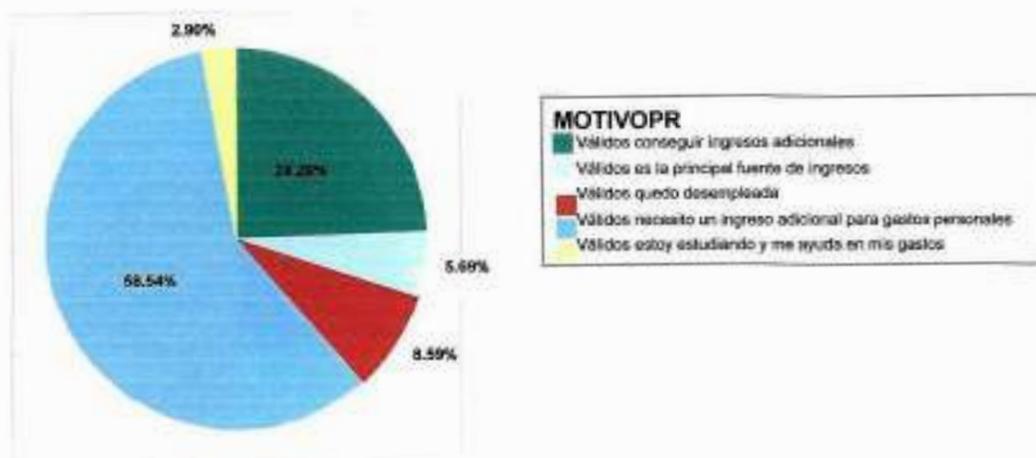
El 24.28 % señala que los ingresos percibidos por la venta de cosméticos, está destinado a comprar lo básico, siendo que con los ingresos familiares no se logra comprar lo básico - gastos de alimentación, pago de servicios básicos - es decir que para este porcentaje, este ingreso adicional, tiene una gran importancia para satisfacer las necesidades del hogar.

De los dos grupos anteriores tenemos un 80% que indica no haber podido encontrar un empleo formal, por lo que se dedicaron a esta actividad.

El 8.59% indica que el principal motivo para ser promotora, es el hecho de haber quedado desempleada, de esta manera, busca mantenerse activa dentro de el mercado laboral.

Para el 5.69% el ingreso como promotora se convierte en la principal fuente de ingresos para el hogar.

#### MOTIVOPR



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

Con un 2.9% se encuentran las encuestadas que señalan como principal motivo, el hecho de estar estudiando y que el ingreso obtenido les ayuda a costear algunos gastos de su educación.

#### 4.6.11. EXPECTATIVAS.

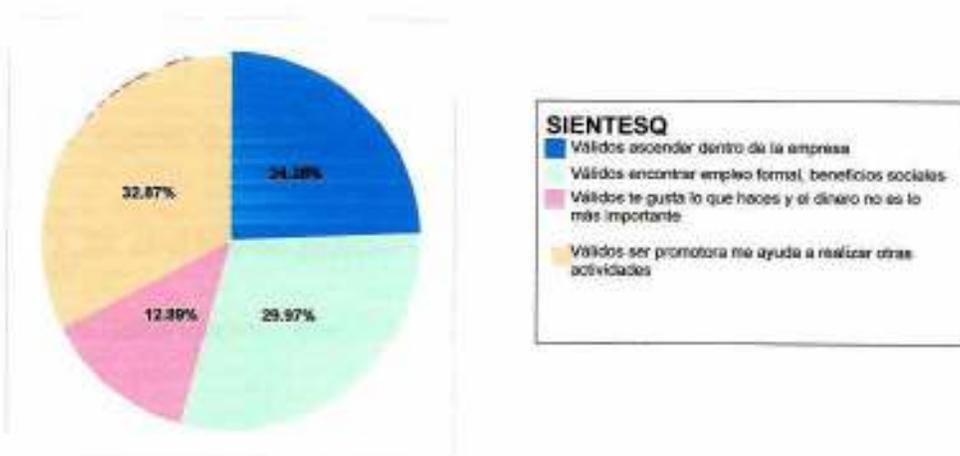
El 32.87% no cuenta con expectativas sobre su futuro laboral, y prefiere señalar su conformidad con su actual situación en el hogar, es decir, que ser promotora les ayuda a

realizar otras actividades, por lo que, es un trabajo que se acomoda al horario que deben seguir diariamente.

Por otro lado, el 29.97% aspira encontrar un empleo formal, con beneficios sociales y un contrato formal.

El 24.28% desea ascender dentro de la empresa, es decir, realizar una carrera en la actividad de promotora de venta de cosméticos, vale señalar, que dicho ascenso es llegar a ser directora de zona.

#### SIENTESQ



Elaboración propia de gráfico en base a datos tomados del proceso de la encuesta.

Con un 12.89% tenemos a las encuestadas que les gusta realizar esa labor y no importarles el dinero obtenido.

Aproximadamente el 60% no ve oportunidades en su futuro laboral porque indican que al haber discontinuado sus estudios o su carrera laboral anterior, perdieron la oportunidad de contar con un empleo de calidad.

#### 4.7. EL APORTE DE LA MUJER EN EL CONTEXTO DEL HOGAR( $A_m$ ).

Es evidente que el aporte de la mujer a lo largo de los años se ha incrementado notablemente. Para evaluar este aporte debemos definir el mismo como la proporción de ingresos familiares que explican las mujeres preceptoras de ingresos. Para el presente caso de estudio, tomaremos en cuenta solamente el ingreso obtenido de las encuestadas por la actividad de promoción y ventas por catálogo.

$$A_m = \left( \frac{\sum_{i=1}^{E_m} Y_{im}}{\sum_{i=1}^{E_t} Y_{it}} \right) ec.(2)$$

donde:

$\sum_{i=1}^{E_m} Y_{im}$  es el ingreso de las mujeres entrevistadas en el hogar por concepto de ventas, en

tanto que  $\sum_{i=1}^{E_t} Y_{it}$  es el ingreso generado por el total de miembros del hogar.

Reemplazando datos tenemos que:

$$A_m = \frac{23330}{144510} = 0.161442$$

$$A_m = 16.14\%$$

Para nuestro estudio dicho aporte es del 16%<sup>70</sup>.

Tenemos, entonces que el ingreso percibido por la actividad de promoción complementa el ingreso familiar de manera importante, considerando que la mujer no descuida su labor en el hogar.

---

<sup>70</sup> Para ver la relación de aporte con relación a un período anterior ver anexo VI.

El aporte de la mujer ( $Am$ ) es un índice que se puede descomponer en dos efectos principales. El primero de ellos, el efecto ingreso, se expresa como la diferencia que existe entre el crecimiento de ingresos por perceptor de las mujeres<sup>71</sup> y el crecimiento de los ingresos totales del hogar. El segundo componente, el efecto empleo, indica que tan rápido ha crecido el número de perceptores mujeres con relación al promedio del hogar.

$$\ln\left(\frac{Am_1}{Am_0}\right) = \left[ \ln\left(\frac{Yppm_1}{Yppm_0}\right) - \ln\left(\frac{Ypp_1}{Ypp_0}\right) \right] + \left[ \ln\left(\frac{Em_1}{Em_0}\right) - \ln\left(\frac{E_1}{E_0}\right) \right] \text{ec(3)}$$

Reemplazando datos:

$$\begin{aligned} \ln\left(\frac{Am_1}{Am_0}\right) &= [0.441689 - 0.14711714] + [1.02961 + 0.534082] \\ &= 0.29457275 + 0.49555693 \\ &= 0.79010968 \end{aligned}$$

en nuestro caso el efecto ingreso es de 29.45%, lo que significa que el ingreso por preceptor ha crecido más rápido entre las mujeres que en el promedio del hogar; de la misma manera la participación de la mujer creció más rápidamente que el promedio del hogar, en un 49.55%. Dando un incremento en el aporte al hogar de 79.01%.

Por lo que podemos decir esta actividad se ha convertido en una importante forma de inserción laboral para la mujer, incrementando su aporte en el ingreso del hogar.

#### **4.8. FACTOR DE RIESGO LABORAL E INCERTIDUMBRE DE INGRESOS.**

Como se mencionó anteriormente, el monto obtenido por concepto de ventas por parte de la promotora no puede ser explicado por la cantidad de clientes o el tiempo invertido para vender; puesto que el número de clientes y el tiempo dedicado a esta actividad le imprimen un factor de incertidumbre importante, ya que la promotora puede invertir 40 horas

<sup>71</sup> Para nuestro caso el ingreso obtenido por las mujeres entrevistadas, no se tomará en cuenta a otras mujeres de la familia.

mensuales a la actividad y vender lo mismo que otra promotora que solo invirtió 20 horas; o bien, puede tener una numerosa cartera de clientes y vender menos que otra promotora con sólo 5 clientes – si una promotora tiene 20 clientes y cada uno le compra un monto de 20 Bs., tendrá un pedido total de 400Bs. Mientras que la otra promotora que tiene 5 clientes donde cada uno le comprará un monto de 90 Bs. siendo su monto total de 450 Bs.

El ingreso obtenido puede o no depender de lo anteriormente mencionado, adicionando otro tipo de factores como ser: las relaciones sociales de la promotora, es decir, el nivel socioeconómico de sus amistades o conocidos, el acceso a lugares (instituciones, bancos, etc.) que le aseguren una importante cartera de clientes, la lealtad de los mismos, etc.

De esta manera la inseguridad en términos de ingresos es una característica de esta modalidad de empleo.

Por otro lado la mujer inmersa en esta actividad, no cuenta con seguro social ni pago de beneficios, ni seguro de salud<sup>72</sup>; lo que nos muestra una situación de dependencia, debido a que su cobertura de riesgos dependerá de otra persona de su familia que sí esté incorporado al mercado laboral y cuente con dichos beneficios; de lo contrario su situación será aún peor. Este factor denota un riesgo laboral, que se traduce en una pérdida en la calidad del empleo.

---

<sup>72</sup> Un factor importante ya que la posibilidad de embarazo es alta, puesto que su periodo fértil coincide con su periodo productivo. O en el caso de un accidente, etc.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. CONCLUSIONES

- El trabajo a domicilio – sector ventas por catálogo - se constituye en una vía importante para ingresar y/o permanecer en el mercado laboral. Es decir, que permite a las trabajadoras asalariadas que debieron dejar sus empleos a causa de sus obligaciones familiares, seguir contribuyendo al presupuesto familiar sin dejar de lado sus responsabilidades domésticas. Por otro lado permite a las personas que no trabajaron anteriormente una vía de ingreso al mercado laboral por medio de esta actividad.
- La forma de pago para este sector es de comisiones por las ventas efectuadas, sin existencia de contrato laboral, además de que los gastos telefónicos y de transporte, así como de material promocional corren por cuenta de la “promotora”. La inseguridad en términos de ingresos y la falta de algún tipo de beneficio social, hacen de esta modalidad un empleo precario.
- El doble rol que cumple la mujer, hace que busque una manera de aportar al ingreso familiar sin descuidar el trabajo doméstico que realiza; por lo que este tipo de empleo les permite flexibilizar sus horarios y compatibilizar sus responsabilidades domésticas, y de cuidado de los miembros del hogar, con una actividad que les reporte ingresos.
- Además de que las características del mercado de trabajo asociadas al sistema económico influyen en la inserción de la mujer dentro del mercado laboral, podemos nombrar otros factores como ser:
  - La división sexual dentro y fuera del hogar.
  - El nivel y el control de los recursos del hogar.

La disponibilidad ya sea de bienes y servicios sustitutivos o complementarios de las tareas domésticas así como del cuidado de los miembros del hogar.

- Es innegable la importancia de esta modalidad de empleo a causa de que los ingresos obtenidos son un gran aporte al ingreso familiar y en la mayoría de los casos la principal fuente de ingresos.
- El deterioro en el “capital humano” de las mujeres, antes de ingresar a esta actividad, parece encontrar una continuidad al permanecer en la misma.

## **5.2. RECOMENDACIONES.**

- Se hace necesario y urgente conocer con mayor detalle y precisión la magnitud del trabajo a domicilio en el país, además de las diferentes modalidades que existen dentro de una misma categoría de trabajo.
- Se debe proporcionar una mayor y mejor orientación y capacitación de los encuestadores, para identificar y calificar las diferentes formas de empleo que muchas veces pasa desapercibidas y por ende, sin registrar; lo que evidentemente se traduce en grandes vacíos de información que podría resultar enriquecedora y productiva para el diseño de políticas a favor de estos sectores.
- Se debe incluir y explorar en mayor medida la perspectiva de género dentro de las estadísticas nacionales.
- Se debe tomar en cuenta que el diseño de políticas que ayuden a una mejor compaginación del trabajo con la familia, además de la recuperación de la calidad en los empleos, indudablemente ayudará a obtener una mayor productividad de las mujeres, además de lograr el mejoramiento de los niveles de ingresos a largo plazo.

## ANEXO I

### GARY BECKER: PREMIO NOBEL

A pocos economistas les sorprendió que Gary Becker, profesor de la Universidad de Chicago, fuera galardonado con el Premio Nóbel de economía de 1992. Becker ha ensanchado las fronteras del análisis económico más que ningún otro economista reciente.

Sus teorías presuponen que los individuos o los hogares toman decisiones intencionadas cuando intentan maximizar su utilidad y que estas decisiones dependen enormemente de los incentivos. Su aportación básica ha consistido en aplicar esta perspectiva a aspectos de la conducta humana que tradicionalmente se consideraba que no eran económicos.

Un buen ejemplo es su teoría del matrimonio. Se supone que la gente busca a su pareja de una forma muy parecida a como busca trabajo o decide comprar uno u otro producto. Las personas que van a casarse distan mucho de recabar una información exhaustiva sobre su pareja antes de la boda. Llega un momento en el que los costes de obtener más información – el coste principal son los beneficios del matrimonio que deja de llevarse a cabo - son superiores a los beneficios adicionales de la mayor cantidad de información. Sin embargo, cuando llevan casados meses o años, obtienen más información sobre la personalidad y los atributos de su pareja. En algunos casos, esta nueva información lleva a ver al cónyuge desde una óptima menos favorable y da fin a la optimalidad de la boda y es causa de divorcio.

Becker concibe el hogar como una pequeña fabrica, que, a la hora de producir “mercancías” que reportan utilidad, reparte su tiempo entre el trabajo en el mercado, la producción doméstica y el consumo doméstico. El hogar tiene menos hijos – “bienes duraderos” intensivos en tiempo - a medida que sube su precio. Un importante componente de este precio son las ganancias que se pierden al tener hijos y atenderlos.

La teoría del capital humano de Becker sostiene que las decisiones de invertir en educación y formación son parecidas a las decisiones de las empresas de comprar capital físico. Aplicando este enfoque a la delincuencia, Becker llega a la conclusión de que los delincuentes eligen racionalmente entre la delincuencia y el trabajo normal en el mercado. También responden a las variaciones de los costes y de los beneficios, exactamente igual

que las personas que no se dedican a la delincuencia. Becker analiza la discriminación en el mercado de trabajo como una preferencia o gusto por la que están dispuestos a pagar quienes discriminan.

Becker ha sido calificado de “imperialista intelectual” por haber invadido los territorios tradicionales de la sociología, antropología y el derecho. Pero, como afirma Summers, no cabe duda alguna que “ha influido profundamente en el futuro de la economía al demostrar el amplitud, el ámbito y el poder de razonamiento económico en un contexto que parecía inimaginable hace treinta años”.

· Lawrence Summers, citado en “An Economist for the Common Man”, *Business Week*, 26 de Octubre de 1992.



13. Si tenía alguna actividad ¿Cuánto percibía por esa actividad? (Bs/mes).....  
 14. Hace 2 años atrás usted se encontraba trabajando? Si (1) No(2)  
 quién o quiénes de su familia se encontraban trabajando y cuánto percibía por esa actividad? .....

15. ¿Cómo empezó la actividad de promotora? ¿Quién la contactó?

Avisos de periódico (1) amigos (2) familiar (3) otro (4).....

16. ¿Además de ser promotora ud. realiza otra actividad?

Si (1) *pase a pret 17* no (2) *pase a pret 20*

17. Si responde Si ¿Qué actividad realiza?

Estudia (1) *pase a preg 18* Trabaja (2) *pase a pret 19* Otro (3) *pase a pret. 20*

18. Si Estudia ¿Dónde estudia usted?

Universidad (1) Instituto (2) Colegio (3) otro(4) .....

19. Si trabaja. ¿En que trabaja usted?

.....

20. ¿A qué se dedica la mayor parte del tiempo?

Ama de casa (1) Desempleado (2) Recibe alguna renta (3) otro .....(4)

### SECCION C.

Actividad de promotora.

21. ¿Cuántos clientes tiene ud.? 1-5 (1) 5-10 (2) 10-15 (3) mas de 15 (4) cuántos.....

22. ¿A cuánto ascienden sus ventas por "CICLO"(pedido)?

250 -300 Bs (1) 301 - 400 Bs (2) 401 - 500 Bs (3) 501 - 600 (4) más de 601 Bs (5)

23. ¿Con que frecuencia realiza su pedido?

.....veces al año

24. ¿El anterior mes hizo su pedido? ¿ De cuánto fue?

Si .....Bs (1) No (2)

25. ¿Cuántas horas y cuantas veces al día dedica a ser promotora, es decir, entre ir a sus reuniones luego ofrecer, entregar y cobrar (llamadas telefónicas, etc.)?

Reuniones.....hrs. ofrecer/prod.....hrs. entregar/prod.....hrs cobrar.....hrs

\* todos los días (1) día por medio(2) un día a la semana(3) .....otro(4)

26. ¿Compra productos sin tener pedido, es decir, ud. elige a su criterio los productos que considera puede vender, para luego ofrecerlos?

Si (1)

No(2)

27. Si responde que si en pret 26. ¿Si ud. no logra vender lo que saco, con que recursos paga?

Préstamo (1) Ahorro(2) parte del ingreso familiar (3) .....otro(4)

28. ¿En cuánto tiempo en promedio le pagan sus “clientes” lo que le deben?

Al contado (1) en un mes (2) en dos cuotas, 2 meses(3) .....otro (4)

29.¿Cuál fue el principal motivo para ser promotora? Marque la opción con la que este más de acuerdo. Hay algún otro motivo?

(1) Conseguir ingresos adicionales porque los de la familia no alcanzan para comprar lo básico.

(2) Nadie más en la familia tenía trabajo, ahora es la principal fuente de ingresos.

(3) Yo quede desempleada.

(4) Necesito un ingreso adicional, para mis propios gastos (gustos personales).

(5) Estoy estudiando y necesitaba empezar a trabajar para pagar mis estudios.

(6) Cuando tuve mi(s) hijo(s) necesitaba trabajar y cuidarlos

31.¿De cuánto fue la deuda más grande con la empresa, que no pudo pagar al siguiente pedido y demoró más de dos meses?

.....Bs

32. ¿Alguna vez le cobraron intereses por sus deudas? Si resp. Que si ¿ Cuánto fue lo que le cobraron por concepto de intereses?

.....Bs.

33. ¿Qué requisitos te pidieron para ser promotora?

Carnét de Identidad (1) Garantía de otras personas (2) Algún monto de dinero (3)

.....otros. (4)

34. ¿Alguna otra persona de su familia le colabora ofreciendo los productos, quién, con que frecuencia?

.....

35. Veamos, ¿Cuánto aprox. Gasta ud. en llamadas telefónicas a sus clientes? ¿ Cuánto en transporte? ¿qué otro gasto más podría ud. mencionar?

Concepto	monto Bs.
1. Llamadas telefónicas clientes.	
2. Transporte.	
3.	

SECCION D.

Futuro.

35 ¿Actualmente continuas buscando empleo? Si (1) No (2) *pase a pret 37*

- ¿Cuál es el principal obstáculo para encontrar trabajo?

.....

36 *Si en pret. 30 responde que no* ¿Dejaste de buscar empleo y piensas dedicarte a “tiempo completo” a la actividad de promotora?

Si (1)

No(2)

37. Tu sientes que: (ELIGE LA OPCIÓN CON LA QUE ESTES MAS DE ACUERDO)

- Si le dedicas un poco más de tiempo, podrías lograr ascender dentro de la actividad de promotora y ganar más.
- Tu principal meta es llegar a encontrar un empleo formal, donde tengas un seguro de salud y todos los beneficios sociales.
- Te gusta lo que haces y piensas que el dinero no es lo más importante.
- En este momento ser promotora, te ayuda con tus otras actividades, ya que tienes un poco más de tiempo para otras cosas.

38. Aproximadamente y sólo para hacer un balance de los gastos e ingresos mensuales de tu familia, solo te pido montos aproximados, por favor llenemos el siguiente cuadro.

INGRESOS FAMILIA		EGRESOS FAMILIA	
Sueldos y salarios Ingresos promotora Rentas		Alquileres Luz Agua Comida Vestimenta Pensión (colegio, Inst) Diversión Transporte Gas Teléfono Pago de préstamos	

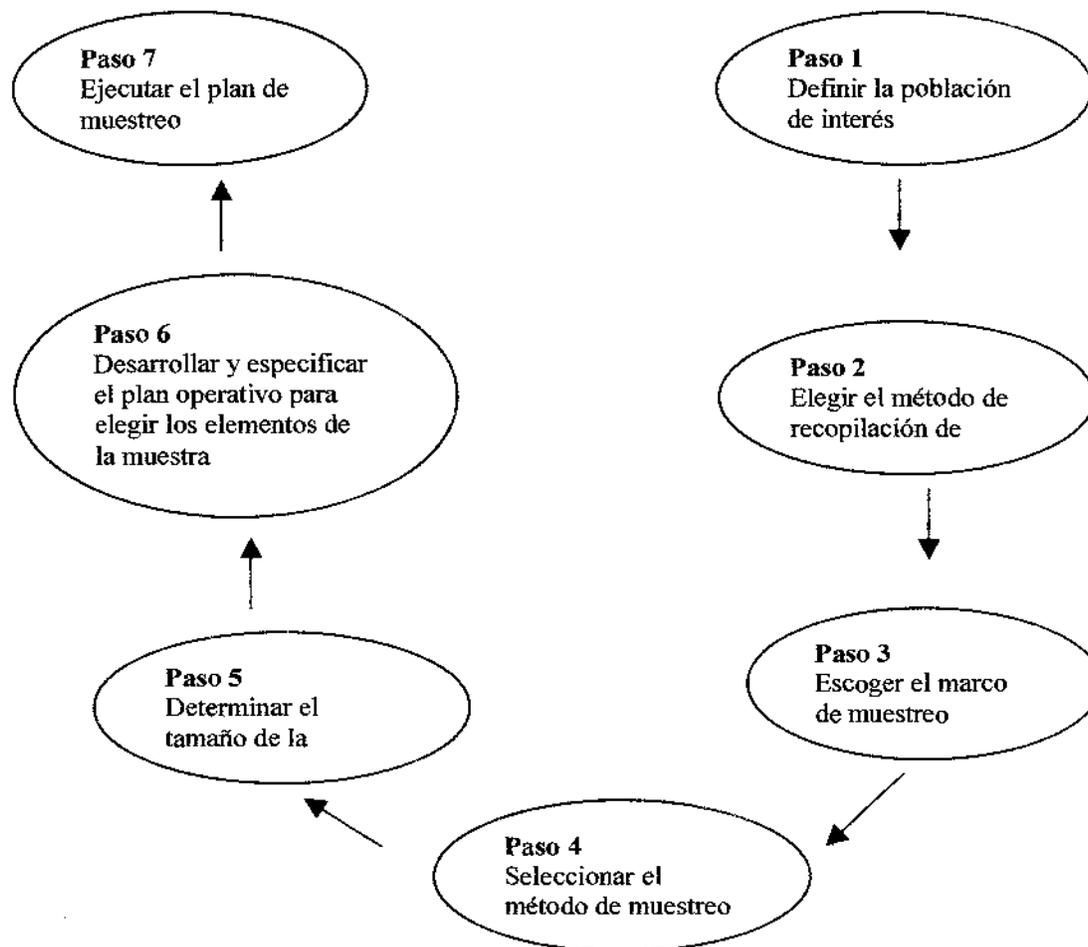
39. Ahora y solo para fines estadísticos, cuales de los siguientes bienes TIENE en su hogar.

BIENES EN EL HOGAR	TIENE	PUNTUACIÓN
1. Agua potable.	Si No	
2. Ducha.	Si No	
3. TV. BN	Si No	
4. TV a colores	Si No	
5. Video grabadora	Si No	
6. DVD	Si No	
7. Teléfono fijo	Si No	
8. Teléfono celular	Si No	
9. TV. Por cable	Si No	
10. Computadora en casa	Si No	
11. Internet	Si No	
12. Fax	Si No	
13. filmadora	Si No	
14. microondas	Si No	
15. tostadora de pan	Si No	
16. Aire acondicionado o chimenea	Si No	
17. Antena Parabolica	Si No	
18. Automóvil propio	Si No	

**Muchas gracias por tu tiempo y colaboración. Te deseo mucho éxito en tus actividades.**

**ANEXO III.**

Pasos para desarrollar un plan de muestreo.



INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, Carl McDaniel – Roger Gates, cuarta edición, soluciones empresariales.

**ANEXO IV.**

TENENCIA DE BIENES Y SERVICIOS EN EL HOGAR

## Bienes y servicios en el hogar

	Puntaje
Agua potable	2
TV a BN	1
TV a colores	2
Refrigerador	3
Video Grabadora	4
Teléfono fijo	8
Teléfono celular	8
TV por cable	14
Tarjeta de crédito	14
Computadora en casa	16
Fax	16
Horno microondas	16
Aire acondicionado o chimenea	20
Antena Parabólica	20
Automóvil propio (modelo 95 o adelante c/u)	10
Automóvil propio (modelo 91 a 95 c/u)	8
Automóvil propio (modelo 90 para atrás c/u)	5
Internet en casa	10
Ducha	2

## NIVEL SOCIOECONÓMICO

	Puntaje
NSE AB - Alto	141 o más
NSE C1 - Medio Alto	91 a 140
NSE C2 - Medio Típico	61 a 90
NSE C3 - Medio Bajo	41 a 60
NSE D/E - Bajo Extremo	0 a 40

## EDUCACIÓN

	Puntaje
Analfabeto - Primaria incompleta	0
Primaria completa - Secundaria incompleta	5
Secundaria Completa - Univ. Incompleta, técnico superior	10
Universidad Completa - Post Grado	15

## OCUPACIÓN

## Puntaje

<p><b>DESOCUPADOS Y TRABAJADORES EVENTUALES</b> Rentistas, Estudiantes, Amas de casa, Desocupados por más de seis meses, Trabajador eventual.</p>	0
<p><b>EMPLEADOS Y OBREROS DE PLANTA</b> Empresario unipersonales de empresas en los sectores industrial, comercial, de servicios o de transporte, obreros en general, Empleados de nivel bajo, empleadas domésticas, Microempresarios en los sectores industrial, comercial, de servicios o del transporte, Lavanderas, costureras, jardineros, camareros, Empleados del comercio chico, chofer, taxista, lava autos, artesano empleado o cuenta propia vendedor ambulante, portero, sereno.</p>	10
<p><b>EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS</b> Empresarios pequeños agropecuarios, industriales, comerciales o de servicios. Dueños de pequeñas empresas de transporte, empleados de planta o administrativos, curas, jefes de venta, jefe de departamentos, Profesores de colegio, subalterno de FFAA, secretarias, Empleados públicos administrativos.</p>	20
<p><b>DIRECTIVOS EJECUTIVOS SUPERIORES Y MEDIOS</b> Empresarios medianos agropecuarios, industriales, comerciales o de servicios. Empresarios medianos de transporte, Capitán teniente de FFAA, Mandos medios de la Policía, Cargos Públicos medios (viceministro), Profesionales liberales, Directores de colegio, Profesionales independientes.</p>	30
<p><b>JEFES Y DUEÑOS DE NEGOCIOS GRANDES</b> Grandes empresarios agropecuarios industriales, comerciales o de servicios (transporte), Coroneles, Generales de FFAA, Altos Mandos Policiales, Altos cargos Públicos, Niveles altos de la jerarquía eclesiástica, Presidentes, Gerentes Generales, Altos ejecutivos, Profesionales liberales de mucho éxito.</p>	40

## ANEXO V:

## PROCESO DE DATOS DE INGRESOS

prom0	Total0	familiar0	trabajan	Familiar1	Prom1	Ttotal1
0	1200	1200	2	1200	200	1400
0	2000	2000	2	2000	150	2150
0	800	800	2	800	170	970
0	1500	1500	2	1500	160	1660
170	2170	2000	3	2000	170	2170
0	800	800	3	800	150	950
0	1000	1000	2	1000	300	1300
200	3400	3200	3	4000	200	4200
0	300	300	1	0	1150	1150
120	1040	920	2	920	120	1040
0	1400	1400	2	1400	120	1520
250	850	600	2	600	250	850
0	800	800	2	800	120	920
250	1050	800	2	800	250	1050
0	3000	3000	2	3000	200	3200
0	4800	4800	2	5500	300	5800
0	3000	3000	4	3300	200	3500
750	1150	400	1	0	750	750
150	650	500	2	500	150	650
200	1700	1500	2	1500	200	1700
2300	2700	400	1	0	2800	2800
0	860	860	2	860	150	1010
0	1500	1500	2	1900	180	2080
0	1600	1600	2	1600	250	1850
0	500	500	2	500	180	680
250	1250	1000	3	1000	250	1250
770	1070	300	1	0	770	770
200	1800	1600	2	2000	200	2200
0	1200	1200	2	1200	320	1520
0	700	700	2	700	200	900
0	900	900	2	900	200	1100
0	2500	2500	5	3000	250	3250
0	400	400	1	0	700	700
0	250	250	1	0	450	450
120	2120	2000	2	2000	120	2120
200	3300	3100	2	3400	200	3600
0	700	700	2	700	160	860
200	2000	1800	2	1800	200	2000
230	4030	3800	3	5000	230	5230
230	3430	3200	3	4800	230	5030
670	870	200	1	0	670	670
300	6300	6000	2	8500	300	8800
0	3000	3000	3	3000	300	3300
300	4300	4000	2	4000	300	4300
300	4300	4000	2	4000	300	4300

0	300	300	1	0	700	700
0	5000	5000	2	8000	160	8160
180	4080	3900	3	3900	180	4080
650	950	300	1	0	650	650
300	1100	800	2	800	300	1100
0	3000	3000	3	4000	300	4300
200	2200	2000	2	2000	200	2200
680	980	300	1	0	680	680
160	2160	2000	2	2000	160	2160
140	2640	2500	2	3000	140	3140
0	2000	2000	2	2000	140	2140
1120	1520	400	1	0	1120	1120
0	800	800	2	800	120	920
300	1300	1000	2	1000	300	1300
300	700	400	2	400	300	700
300	1400	1100	2	1100	300	1400
0	1500	1500	3	1500	300	1800
0	1300	1300	4	1300	200	1500
0	800	800	2	800	180	980
150	950	800	2	800	150	950
300	1100	800	2	800	300	1100
0	2000	2000	2	2000	300	2300
0	1000	1000	2	1000	220	1220
170	1670	1500	2	1500	170	1670
0	100	100	1	0	540	540
<b>13110</b>	<b>124740</b>	<b>111630</b>	<b>145</b>	<b>121180</b>	<b>23330</b>	<b>144510</b>

## RESULTADOS DE PROCESO DE DATOS DEMOGRÁFICOS

### Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	17	1	1,4	1,4	1,4
	19	3	4,3	4,3	5,7
	20	3	4,3	4,3	10,0
	21	3	4,3	4,3	14,3
	22	8	11,4	11,4	25,7
	23	4	5,7	5,7	31,4
	24	6	8,6	8,6	40,0
	25	4	5,7	5,7	45,7
	26	3	4,3	4,3	50,0
	27	3	4,3	4,3	54,3

28	1	1,4	1,4	55,7
30	4	5,7	5,7	61,4
33	1	1,4	1,4	62,9
34	3	4,3	4,3	67,1
35	1	1,4	1,4	68,6
36	4	5,7	5,7	74,3
38	3	4,3	4,3	78,6
40	2	2,9	2,9	81,4
42	2	2,9	2,9	84,3
43	1	1,4	1,4	85,7
44	1	1,4	1,4	87,1
45	3	4,3	4,3	91,4
47	1	1,4	1,4	92,9
54	2	2,9	2,9	95,7
58	1	1,4	1,4	97,1
61	1	1,4	1,4	98,6
75	1	1,4	1,4	100,0
Total	70	100,0	100,0	

## CODEDAD

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	17 - 23	22	31,4	31,4	31,4
	24 - 30	21	30,0	30,0	61,4
	31 - 37	9	12,9	12,9	74,3
	38 - 44	9	12,9	12,9	87,1
	45 - 51	4	5,7	5,7	92,9
	52 adelante	5	7,1	7,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

## hijos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	24	34,3	34,3	34,3
	1	22	31,4	31,4	65,7
	2	15	21,4	21,4	87,1
	3	6	8,6	8,6	95,7
	4	1	1,4	1,4	97,1
	6	1	1,4	1,4	98,6
	7	1	1,4	1,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**estado civil**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	soltero	23	32,9	32,9	32,9
	casado/conviv	43	61,4	61,4	94,3
	divorciado/s ep	4	5,7	5,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**familia**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	1	9	12,9	12,9	12,9
	2	21	30,0	30,0	42,9
	3	18	25,7	25,7	68,6
	4	11	15,7	15,7	84,3
	5	4	5,7	5,7	90,0
	6	3	4,3	4,3	94,3
	7	2	2,9	2,9	97,1
	8	1	1,4	1,4	98,6
	10	1	1,4	1,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Cuantos de la familia TRABAJAN**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válidos	1	12	17,1	17,1	17,1
	2	45	64,3	64,3	81,4
	3	10	14,3	14,3	95,7
	4	2	2,9	2,9	98,6
	5	1	1,4	1,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**INGRESO FAMILIAR**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
--	--	-------------------	-------------------	--------------------------	-----------------------------

Válidos	300	2	2,9	2,9	2,9
	400	2	2,9	2,9	5,7
	500	7	10,0	10,0	15,7
	600	2	2,9	2,9	18,6
	700	2	2,9	2,9	21,4
	800	9	12,9	12,9	34,3
	860	1	1,4	1,4	35,7
	900	1	1,4	1,4	37,1
	920	1	1,4	1,4	38,6
	1000	6	8,6	8,6	47,1
	1100	1	1,4	1,4	48,6
	1200	2	2,9	2,9	51,4
	1300	1	1,4	1,4	52,9
	1400	1	1,4	1,4	54,3
	1500	4	5,7	5,7	60,0
	1600	1	1,4	1,4	61,4
	1800	1	1,4	1,4	62,9
	1900	1	1,4	1,4	64,3
	2000	8	11,4	11,4	75,7
	2800	1	1,4	1,4	77,1
	3000	4	5,7	5,7	82,9
	3300	1	1,4	1,4	84,3
	3400	1	1,4	1,4	85,7
	3900	1	1,4	1,4	87,1
	4000	4	5,7	5,7	92,9
	4800	1	1,4	1,4	94,3
	5000	1	1,4	1,4	95,7
5500	1	1,4	1,4	97,1	
8000	1	1,4	1,4	98,6	
8500	1	1,4	1,4	100,0	
Total	70	100,0	100,0		

### estudios del entrevistado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	primaria	1	1,4	1,4	1,4
	secundaria incompleta	10	14,3	14,3	15,7
	secundaria completa	17	24,3	24,3	40,0
	universidad incompleta	29	41,4	41,4	81,4
	universidad completa	13	18,6	18,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**TIEMPROM**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	menos de 6 meses	25	35,7	35,7	35,7
	de 7 meses a un año	10	14,3	14,3	50,0
	de 1 año a 2 años	10	14,3	14,3	64,3
	mas de 2 años	25	35,7	35,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**INGRESO**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	35	50,0	50,0	50,0
	1	35	50,0	50,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**ACTIVANT**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	promotora de otra E	12	17,1	17,1	17,1
	Empleo formal	16	22,9	22,9	40,0
	estudiante	20	28,6	28,6	68,6
	ama de casa	15	21,4	21,4	90,0
	comercio	4	5,7	5,7	95,7
	trabajo de medio tiempo	3	4,3	4,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**AMA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	25	35,7	35,7	35,7
	1	45	64,3	64,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**QUEHACE**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	estudia	11	15,7	15,7	15,7
	trabaja	11	15,7	15,7	31,4
	ama de casa	45	64,3	64,3	95,7
	comercio	1	1,4	1,4	97,1
	recibe renta	1	1,4	1,4	98,6
	desempleado	1	1,4	1,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

### DONESTUD

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	universidad	22	31,4	31,4	31,4
	instituto	4	5,7	5,7	37,1
	colegio	1	1,4	1,4	38,6
	no estudia	43	61,4	61,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

### ENTRABAJ

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	profesional independiente	1	1,4	1,4	1,4
	empleado de planta	6	8,6	8,6	10,0
	trabajos eventuales	3	4,3	4,3	14,3
	no trabaja	44	62,9	62,9	77,1
	comercio propio	10	14,3	14,3	91,4
	promotora de otra línea	6	8,6	8,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

### CLIENTES

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 a 5	6	8,6	8,6	8,6
	6a 10	17	24,3	24,3	32,9
	11 a 15	16	22,9	22,9	55,7
	16 a 25	24	34,3	34,3	90,0
	mas de 26	7	10,0	10,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

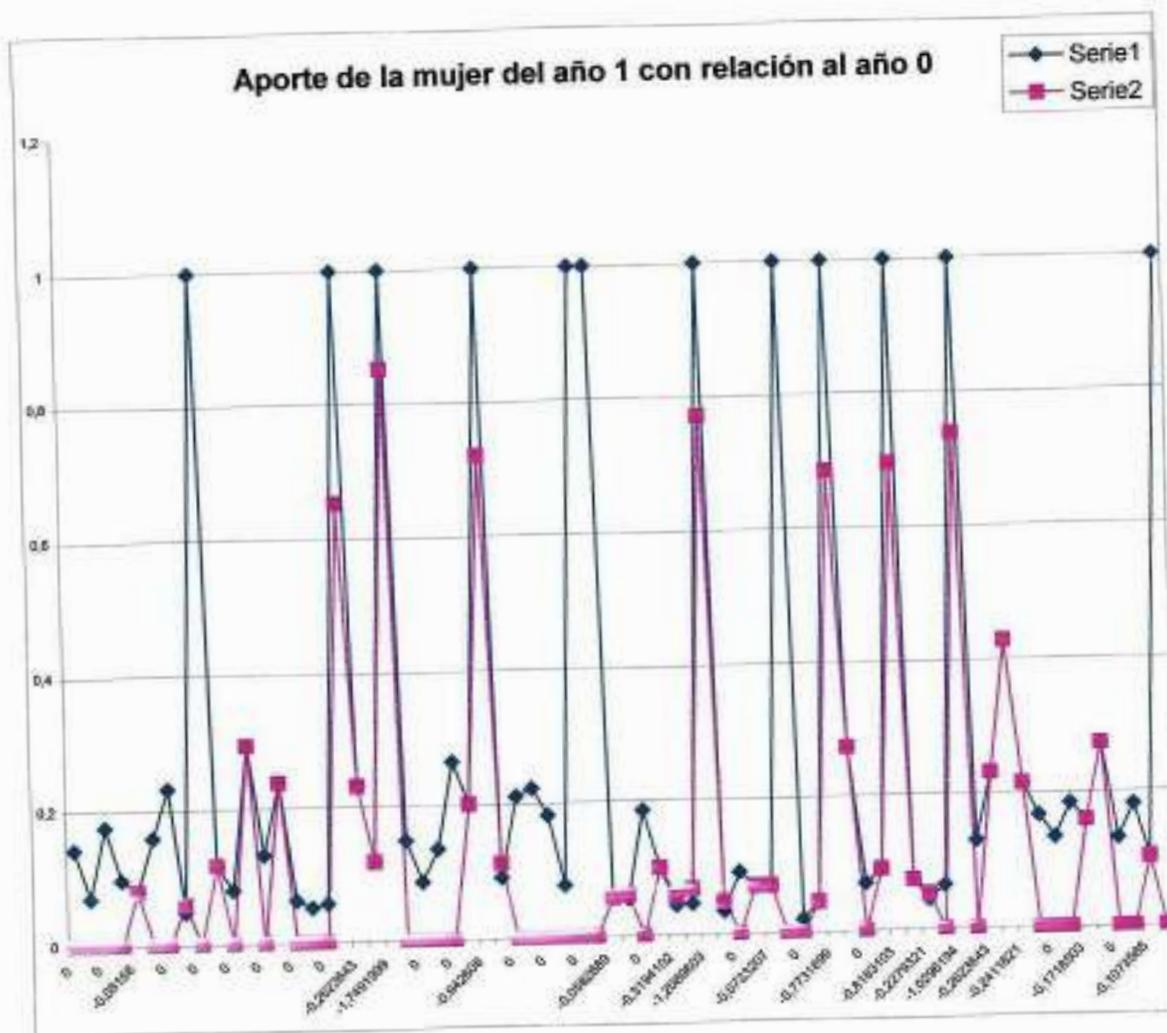
### INGPROM

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	100	8	11,4	11,4	11,4
	120	22	31,4	31,4	42,9
	150	14	20,0	20,0	62,9
	180	7	10,0	10,0	72,9
	250	19	27,1	27,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

### HORASMEN

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	38	22	31,4	31,4	31,4
	42	28	40,0	40,0	71,4
	96	20	28,6	28,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

## ANEXO VI



## BIBLIOGRAFÍA.

- CUESTIONES DE DESARROLLO, documento de discusión 29 **“El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa”** 1999 por Manuela Tomei
- **“Reflexiones sobre el crecimiento económico” “Apuntes sobre las transformaciones de la economía boliviana, 1986 – 1987”**, Mario Napoleón Pacheco, FUNDACIÓN MILENIO, 1998.
- **“El trabajo a domicilio en Chile, un tema antiguo y actual resultados de una medición nacional”**, OIT, 1998.
- **“Metodología”** editorial McGRAW – HILL
- **Mujeres y trabajo: principales ejes de análisis.** Garnuca Gómez Bueno, Universidad de Granada.
- **“Mujeres y trabajo: cambios impostergables”** Magdalena León T., comp.. REMTE; CLACSO; ALI
- **“Precusores: el trabajo de las mujeres”**, Maribel Mayordomo Rico (UB)
- **“Economía Laboral”** Campbell R. Mc Connell, Stanley L. Brue, David A. Macpherson , Mc Graw Hill
- SERIE mujer y desarrollo **“El tiempo a tiempo parcial en Chile” ¿constituye empleo precario?** Reflexiones desde la perspectiva de genero. CEPAL Unidad Mujer y Desarrollo, Santiago de Chile, enero de 2000.

- **“La Subutilización de la Fuerza de Trabajo, sus Características y Comportamiento en el Marco de Ajuste Estructural”** Huascar Eguino, CEDLA, 1993, SERIE: AVANCES DE INVESTIGACIÓN.
- **LA HORA DE LA IGUALDAD EN EL TRABAJO.** Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. **CONFERENCIA INTERNACIONAL DEL TRABAJO 91ª reunión** 2003, informe I (B), OIT GINEBRA
- **El Género: una categoría útil para el análisis histórico**, en Amelang, James y otros (eds.), *Historia y Género: Las mujeres en Europa moderna y contemporánea*, Ediciones Alfons el Magnánim, Valencia, 1986.
- **Mujer y trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980 y 1990**, CEPAL – SERIE Mujer y desarrollo, Francisco León, Santiago de Chile, septiembre de 2000
- **Flexibilización laboral**, Luis Zegada Saavedra, *Análisis crítico*; Santa Cruz de la Sierra – Bolivia
- **Mujer y Trabajo en pequeñas Unidades Económicas”** Silvia Escobar de Pabón, CEDLA, La Paz, agosto 1993, Serie: Avances de Investigación.
- SERIE mujer y desarrollo 36, **¿Género en la reforma o reforma sin género?** Haydeé Birgin, Laura Pautassi, Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL; Santiago de Chile, junio de 2001.
- Instituto Nacional de Estadística, INE, **Encuesta Nacional de Empleo.**
- **Bolivia: Características de la población con enfoque de género**, La Paz noviembre de 2003, Instituto Nacional de Estadística.

- **Construcción del sistema de información de Igualdad de género, Enfoque de Género en la Producción Estadística**, INE, Asdi, MECOVI BOLIVIA, La Paz – Bolivia 2002.
  
- INE, Bolivia: **Características de la Población**, La Paz, septiembre 2002
  
- **“Investigación de Mercados Contemporánea”** Mc Daniel , Gates SOLUCIONES EMPRESARIALES

**Página de Internet:**

**[www.oit.org.com](http://www.oit.org.com)**