



Universidad Autónoma Metropolitana  
Unidad Iztapalapa

Dirección de Ciencias Sociales y Humanidades  
Posgrado en Estudios Sociales

ANALISIS DE FORMAS DE TRABAJO NO ASALARIADO Y SU  
RELACION CON OTROS ESPACIOS DE LA VIDA. UN ESTUDIO DE  
CASO LAS VENDEDORAS DE JAFRA COSMETIC´S EN MORELIA,  
MICHOACAN.

Para obtener el grado de Doctor en Estudios Sociales  
Presenta Mtro. Octavio Martín Maza Díaz Cortés

Matricula: 98382568

Jurado:

Presidenta: Dra. Vania Salles de Almeida  
Secretario: Dra. Marcela Adriana Hernández Romo  
Vocal: Dra. Beatriz del Socorro Torres Góngora  
Vocal: Dra. Yolanda Montiel Hernández

# Índice

<b>ÍNDICE.....</b>	<b>1</b>
<b>PRÓLOGO.....</b>	<b>6</b>
<b>CAPÍTULO I EL TRABAJO, UNA LECTURA DESDE LOS PROCESOS DE PRECARIZACIÓN .....</b>	<b>13</b>
INTRODUCCIÓN .....	13
I.1 LAS NUEVAS FORMAS DE TRABAJO .....	21
I.2 LAS DIFERENTES LECTURAS DEL TRABAJO.....	22
I.3 LOS LÍMITES DEL TRABAJO .....	26
I.4 EN TORNO A LAS COLECTIVIDADES.....	29
I.5 CAMBIOS DE FORMA LABORAL .....	32
<i>I.5.1 La precariedad y el futuro del trabajo .....</i>	<i>34</i>
<i>I.5.2 La flexibilidad como factor explicativo.....</i>	<i>36</i>
<i>I.5.3 El trabajo y la exclusión .....</i>	<i>38</i>
I. 6 ¿PARA QUE TRABAJAN LOS SERES HUMANOS? .....	40
<i>I.6.1 El trabajo y la mujer .....</i>	<i>43</i>
CONCLUSIONES AL CAPÍTULO .....	46
<b>CAPÍTULO II LOS ESPACIOS DEL TRABAJO FEMENINO.....</b>	<b>49</b>
INTRODUCCIÓN.....	49
II.1 LAS DIMENSIONES DEL GÉNERO .....	52
II.2 EL TRABAJO DOMÉSTICO .....	54
II.3 EL GÉNERO Y EL MERCADO DE TRABAJO .....	60
II.4 EL TRABAJO A DOMICILIO Y LAS ESTRATEGIAS.....	62
<i>II.4.1 Algunos datos en torno a las estrategias .....</i>	<i>65</i>
<i>II.4.2 Los estudios sobre las mujeres y el trabajo.....</i>	<i>67</i>
CONCLUSIONES AL CAPÍTULO .....	69

<b>CAPÍTULO III LA MÚLTIPLES FACETAS DEL TRABAJO FEMENINO (DEFINICIÓN DE LAS ÁREAS DE OBSERVACIÓN).....</b>	<b>72</b>
INTRODUCCIÓN .....	72
III.1 LAS ÁREAS DE OBSERVACIÓN .....	80
<i>III.1.1 Área I: Trabajo extradoméstico</i> .....	81
<i>III.1.2 Área II Trabajo doméstico</i> .....	92
<i>III.1.3 Espacios de mediación: la empresa y el contexto</i> .....	98
CONCLUSIONES AL CAPÍTULO .....	100
<b>CAPÍTULO IV PERSPECTIVA METODOLÓGICA E INSTRUMENTOS.....</b>	<b>102</b>
INTRODUCCIÓN .....	102
IV.1 LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN .....	103
<i>IV.1.1 La encuesta</i> .....	103
<i>IV.1.2 Los métodos cualitativos</i> .....	109
IV.1.2.1 El trabajo de campo .....	110
IV.1.1.2 La observación participante.....	113
IV.1.1.3 Las entrevistas a profundidad.....	115
IV.2 EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN .....	119
<i>IV.2.1 La codificación</i> .....	121
<i>IV.2.2 Tipos</i> .....	126
IV.2.2.1 Los tipos contruidos.....	131
CONCLUSIONES AL CAPÍTULO .....	134
<b>CAPÍTULO V. MORELIA (ENTRE LA PROSPERIDAD Y LA PRECARIEDAD)</b>	
<b>.....</b>	<b>136</b>
INTRODUCCIÓN .....	136
V.1 MICHOACÁN .....	136
<i>V. 1.1 Datos geográficos</i> .....	137
<i>V.1.2 La población</i> .....	137
<i>V.1.3 Las actividades</i> .....	141
<i>V.1.4 Problemas</i> .....	143

V.1.4.1 Marginación.....	145
V.1.4.2 La migración.....	147
V.2 MORELIA .....	148
V.2.1 <i>La ciudad</i> .....	148
V.2.2 <i>Algunos datos de la población</i> .....	150
V.2.3 <i>El trabajo</i> .....	151
V.2.4 <i>Las mujeres</i> .....	154
V.2.4.1 La revisión .....	156
CONCLUSIONES AL CAPÍTULO .....	158
<b>CAPÍTULO VI LAS EMPRESAS: EL RE—CUENTO DE UNA ESTRATEGIA ...</b>	<b>160</b>
INTRODUCCIÓN.....	160
VI.1 EMPRESAS MULTINIVEL .....	160
VI.1.1 <i>La historia de las ventas multinivel</i> .....	162
VI.1.2 <i>Empresas para mujeres</i> .....	167
VI.1.3 <i>El factor subjetivo</i> .....	171
VI.2 LAS EMPRESAS, UNA DESCRIPCIÓN .....	174
VI.2.1 <i>Avon llama: ¿La tradición?</i> .....	175
VI.2.2 <i>Mary Kay y lo que cuesta trabajar</i> .....	177
VI.2.2.1 Los valores .....	177
VI.2.2.2 La conformación.....	180
VI.2.3 <i>Jafra Cosmetic´s</i> .....	182
VI.2.3.1 La historia.....	184
VI.2.3.2 La organización de los linajes .....	185
VI.2.3.3 El ciclo Jafra.....	192
CONCLUSIONES AL CAPÍTULO .....	196
<b>CAPÍTULO VII RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO .....</b>	<b>199</b>
INTRODUCCIÓN.....	199
VII.1 LAS TRAYECTORIAS DE VIDA.....	200
VII.1.1 <i>Datos demográficos</i> .....	200

VII. 1.1.1 Los hijos.....	206
VII.1.2 Trayectos educativos y laborales .....	207
VII.1.3 Ocupaciones .....	207
VII.1.4 Perfil de las vendedoras. ....	213
VII.1.5 Los niveles Jafra.....	222
VII.2 LA CARRERA .....	224
VII.2.1 Concepto de las ventas .....	224
VII.2.1.1 Planes de productividad .....	233
VII.2.2 Formas de entrada .....	235
VII.2.2.1 Características del trabajo .....	237
VII.2.3 Las carreras .....	241
VII.2.3.1 Clasificación de las carreras.....	244
VII.2.4 Tiempo .....	247
VII.2.5 Espacio .....	251
VII.2.6 La jornada de trabajo doméstico .....	254
VII.2.7 Opiniones.....	256
VII.2.8 Datos de bienestar.....	257
VII.2.9 Otros Trabajos remunerados .....	258
VII.2.9.1 Si tienen otro trabajo remunerado.....	260
VII.2.9.2 No tiene otro trabajo remunerado .....	262
CONCLUSIONES AL CAPÍTULO .....	264
<b>CAPÍTULO VIII UNA PROPUESTA ANALÍTICA: ENTRE LA MUJER</b>	
<b>DOMÉSTICA Y LA LABORAL .....</b>	<b>268</b>
INTRODUCCIÓN.....	268
VIII. 1 LA MUJER LABORAL .....	269
VIII.2 LA MUJER DOMÉSTICA .....	273
<b>CONCLUSIONES GENERALES .....</b>	<b>279</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>293</b>

Sustento estadístico .....	293
Las preguntas .....	295
INSTRUMENTOS .....	300
<i>Encuesta</i> .....	300
<i>Entrevista</i> .....	313
<b>ÍNDICE TABLAS.....</b>	<b>320</b>
GRÁFICOS .....	322
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>323</b>

## Prólogo

If you want to keep your husband excited, stay thin and make bank deposits

La presente tesis aborda el trabajo de las vendedoras de Jafra Cosmetic's en Morelia, Michoacán. Esta investigación responde a la necesidad de estudiar una forma de ocupación que no ha sido analizada suficientemente y que da cuenta de relaciones variadas entre distintos espacios de la vida. Acorde con lo anterior hemos puesto especial atención en los vínculos que se establecen entre el trabajo doméstico (TD) y el extradoméstico (TED), para derivar en el análisis de algunas formas que asumen los procesos de precarización del trabajo femenino.

La empresa que estudiamos, Jafra Cosmetic's, es una organización de origen estadounidense cuya actividad implica ofrecer productos de belleza por el sistema de ventas directas mediante un esquema multinivel. Las ventas directas son las realizadas de manera personal por distribuidoras independientes en diversos espacios como pueden ser casas—habitación u oficinas. El esquema multinivel implica un sistema de mercadeo que se traduce en la conformación de redes de distribuidoras en las que las ventas de las la base se traducen en ganancias para la cúspide del esquema (el funcionamiento de la empresa se explicará detalladamente en los capítulos siguientes).

El estudio de las formas que adquiere el trabajo ha devenido en un gran reto, de modo que lo que parecía indiscutible —el asalariado como modelo fundamental de trabajo—, hoy hace correr torrentes de tinta en buena parte del mundo. Situación que se explica porque la modalidad que ha adoptado la actividad laboral de los seres humanos ha cambiado con suma rapidez asumiendo una amplia variedad de formas. Dichas modificaciones asumen distintos contenidos y resultados de acuerdo al lugar social que ocupan los sujetos analizados.

Para el desarrollo de nuestra investigación hemos elegido un tipo de trabajo que se realiza en horarios que elige la propia trabajadora. Se regula mediante un contrato de distribuidor independiente, sin seguridad de ingresos, sin prestaciones, para una empresa sin rostro y sin una figura patronal evidente. Lo anterior nos lleva a pensar que estamos ante un trabajo distinto a lo que tradicionalmente hemos conocido como el asalariado. Diferencias que se suman a las relativas a la configuración de la jornada y se traducen en la posibilidad de vender, al mismo tiempo que se realizan labores domésticas, se convive con otras personas, o en su caso, se trabaja en otra actividad. Lo que genera que el mundo del trabajo y el resto de la vida aparezcan mezclados o confundidos, sin fronteras claras, generando transformaciones en diferentes dimensiones de la vida de donde se derivan las preguntas fundamentales de nuestro proyecto.

El objetivo que nos hemos planteado implica conocer la configuración que adquiere el trabajo femenino en las ventas de Jafra, atendiendo a la relación entre trabajo doméstico y extradoméstico; así como, en su caso, conocer el modo en el que se articulan con otros trabajos remunerados. En tal sentido hemos buscado los recursos teórico—metodológicos para captar el movimiento y la transformación de dichas formas de trabajo, mismas que, entre otras tendencias, conducen a ocupaciones que trastocan los límites conocidos del trabajo. Derivamos, de lo anterior, dos ejes analíticos centrales: la relación trabajo doméstico—extradoméstico y los procesos de precarización del trabajo.

Como hipótesis de trabajo se considera que existe un tipo de precariedad la cual se manifiesta en la transposición de los límites del mundo del trabajo con otros espacios, mismos que pueden ser el TD u otras formas de trabajo, con características tales como la incertidumbre, la inestabilidad y la desprotección laboral. En este sentido cabe aclarar que reconocemos que las condiciones mencionadas no afectan de igual manera a todas las líneas de la escala de la ocupación que estamos analizando.

Para esta tesis realizamos una revisión del estado de la cuestión en aspectos relativos al trabajo y al género —Capítulos I y II respectivamente—. Consideramos que dichos apartados son centrales, ya que permiten analizar la articulación que se da entre los espacios determinados por estos ejes analíticos (TD y TED).

En cuanto al trabajo objeto de nuestro estudio y sus características específicas podemos adelantar que la empresa presenta una estructura conformada de manera exclusiva por redes de distribución y un equipo mínimo de administración<sup>1</sup>. Las redes de distribución al entrar en operación se mezclan y hacen uso de los vínculos sociales, familiares, de amistad o laborales lo que hace aun más compleja su ubicación. Por lo tanto, buena parte del cuerpo de la organización se compone por una enorme articulación de relaciones sociales con una estructura muy compleja de seguir y analizar.

Por su parte, consideramos la dimensión del género como un campo de vital importancia ya que permite descubrir elementos fundamentales del análisis. Pues si bien existen empresas de ventas multinivel<sup>2</sup> que aceptan hombres, predomina el uso de mano de obra femenina lo que se explica por la conjunción de elementos que caracterizan el mercado de trabajo femenino y la estructura familiar. De entre todos esos factores destacan las características de flexibilidad que permiten que realizar diversos trabajos al mismo tiempo. Lo que ha generado en los vínculos entre el trabajo doméstico y el extradoméstico. El enfoque de género, en tanto una dimensión relacional, permite analizar la situación de la mujer inmersa en un entorno de relaciones sociales que, por supuesto, incluyen sus vínculos con las familias y con los hombres. Con respecto a la primera parte del argumento es

- 
1. Evidentemente esta compañía tiene plantas de producción a lo largo de diversos países del mundo, las cuales no han sido abordadas en nuestra investigación ya que exceden nuestros objetivos analíticos.
  2. Las empresas de ventas multinivel son aquellas dedicadas a la venta de productos con una estructura conformada por redes de distribución en las que las líneas superiores reciben beneficios por las ventas que realizan las inferiores. Este concepto se desarrolla en los capítulos subsiguientes de la tesis.

ilustrativo un fragmento de las palabras de la fundadora de Jafra “Jan Day tuvo el sueño de crear una maravillosa compañía en la que las mujeres ... pudieran lograr sus sueños, al tener un negocio propio y brindar al mismo tiempo, ayuda a otras mujeres para que también ellas puedan alcanzar sus metas” (Jafra, 2000).

El trabajo femenino es un campo de estudio con especificidades tales que lo hacen muy complejo; de manera particular debemos destacar la presencia de la dualidad TD y TED; aunada a la condición de segregación que en términos generales se traduce en la dificultad de acceder a ciertos puestos de trabajo o las relacionadas con la calificación. Algunas manifestaciones de tal situación se expresan en afirmaciones —tomadas de los documentos promocionales de Jafra— tales como: “es un trabajo complementario”, o, se presenta en su visión extrema, como “una actividad que difícilmente se puede llamar trabajo”.

El enfoque de género ha permitido construir los puentes para analizar dos componentes del trabajo femenino: el TD y el TED y sus múltiples relaciones. La condición de la mujer conlleva formas de segregación que repercuten en las posibilidades laborales y de obtención de ingresos. El trabajo en Jafra responde a la condición del trabajo femenino, en tanto aprovecha la condición históricamente impuesta de llevar la carga del trabajo doméstico y el cuidado de la prole.

Las ventas de productos cosméticos mediante el esquema multinivel resultan una ocupación común en la sociedad contemporánea. Jafra, por ejemplo, es una compañía con una presencia que data de muchos años (por lo menos 20), la cual ofrece un trabajo que existe tanto en países ricos como pobres, aunque con características que las diferencian<sup>3</sup>. Comparte rasgos con lo que se ha discutido

---

3. Las observaciones realizadas permiten reconocer que en los países ricos las ventas directas significan una alternativa a la actividad laboral formal, mientras que en los países pobres se oferta como una posibilidad ante las actividades de subsistencia. Aunque es claro, de acuerdo a lo descubierto en el trabajo de campo, que existe una gran variedad de condiciones diferenciadas en las vendedoras de México.

como procesos de precarización del trabajo, lo cual nutre esta investigación de marcos interpretativos que resultan enriquecedores analíticamente hablando.

Recientemente se han desarrollado en el mundo diversas formas de trabajo, a partir de los procesos de reestructuración productiva, los cuales se basan en la necesidad de mayor competitividad y calidad; situación que ha provocado, entre otras muchas consecuencias, la reducción del número de trabajadores ocupados y de la estabilidad en el trabajo. A partir de dicho proceso el trabajo se ha estructurado y concebido de manera distinta. Esta nueva organización exige revisar en los espacios académicos las formas de ocupación que se han desarrollado al margen del trabajo asalariado: trabajo a tiempo parcial, en periodos segmentados, eventual, por hora, por temporada, etc. Se requiere entender la forma en la que se vive el trabajo, y lo que significa en el ámbito de la experiencia la incertidumbre propia de los empleos precarios.

El desarrollo de la tesis ha implicado un trabajo de campo que consistió en la aplicación de una encuesta a 64 vendedoras en la que pudimos conocer las características principales del grupo. Aplicamos, también, 19 entrevistas a profundidad a informantes clave, particularmente lideresas de la empresa. Esta última técnica la aplicamos en conjunto con la observación participante, mediante la asistencia a reuniones de trabajo, a demostraciones y a clases.

Finalmente, asumimos la necesidad de reflexionar en torno a las posibilidades de construcción de subjetividades y de nuevos sujetos sociales, en estos espacios en los que el trabajo reviste diversas formas. Es, pues, fundamental preguntarnos por el tipo de sujetos que se constituyen en estos nuevos espacios sociales, y cuáles son las posibilidades para la articulación de transformaciones sociales.

Hemos organizado la presentación de este documento en 8 capítulos:

En el capítulo I, se hace una revisión de los aspectos relacionados con los estudios del trabajo que permiten abordar el tema que nos hemos propuesto.

El capítulo II, lo hemos dedicado a la reflexión en torno al enfoque de género como un campo que nos permite articular los espacios del trabajo doméstico y el extradoméstico; así como mostrar los condicionantes que determinan las formas que adquiere el trabajo de las mujeres.

En el capítulo III, la construcción del objeto. En este apartado se expone la forma en la que se construyeron los campos de observación y la pertinencia teórica de estos. Se trata de tres espacios que hemos privilegiado: el trabajo extradoméstico, el trabajo doméstico, la empresa —como espacio de mediación—.

El capítulo IV. Las herramientas de investigación. Se presenta una reflexión en torno a las técnicas de investigación utilizadas, los alcances y limitaciones que hemos considerado para elegirlos. Finalmente, una reflexión sobre el proceso de tratamiento de los datos obtenidos.

En el capítulo V, para conocer Morelia, se presenta una monografía del espacio de nuestra investigación. Consideramos que reviste importancia el conocer los aspectos específicos de esta zona de México; particularmente las características económicas y las relativas al empleo.

El capítulo VI, contiene una descripción del sistema multinivel y datos de las empresas que realizan este tipo de actividades. Hemos desarrollado una breve historia de las ventas multinivel, el contexto histórico que las acompaña, así como los aspectos sociales y económicos que aprovechan. Se dedica espacio a explicar de manera detallada el sistema multinivel y la forma en la que se asignan los pagos.

En el capítulo VII, los resultados del trabajo de campo, presentamos el análisis e interpretación de los datos obtenidos mediante el trabajo de campo, mismo que consistió en la aplicación de una encuesta, entrevistas a profundidad y observación participante.

En el capítulo VIII, La tipología dicotómica sobre el trabajo femenino, presentamos dos formas de vincularse al trabajo en Jafra, mismas que son producto de la extrapolación de las características principales observadas en esta forma de trabajo.

Presentamos, finalmente, un apartado de conclusiones generales mismas que se añaden a los apartados conclusivos que presenta cada capítulo.

# Capítulo I El trabajo, una lectura desde los procesos de precarización

## Introducción

**E**l proceso de precarización del trabajo y, con ello, a la forma en la que los riesgos han sido trasladados a los trabajadores se han convertido en aspectos fundamentales para la comprensión del mundo laboral. Este aspecto que cobra mayor relevancia ya que una de las singularidades que reviste dicho proceso implica que las empresas se deshagan de los costos sociales que significan los trabajos asalariados. En tal sentido reflexionamos sobre los cambios que se han producido en cuanto al lugar que el trabajo ocupa en la vida actual y las posibilidades que esto genera en la vida social.

Ambos aspectos son fundamentales para comprender tanto los beneficios como las desventajas de las ventas directas de cosméticos. Consideramos que nuestro tema no alude a un trabajo nuevo, pero las recientes propuestas para abordar este tipo de trabajos pueden sugerir líneas innovadoras para comprender este campo temático.

Reconocemos, con todo esto, un proceso en el cual los trabajadores se ven afectados por condiciones que impiden acceder a formas de trabajo estable. Lo que se conjuga con cambios culturales que pueden hacer deseable la inestabilidad, misma que se convierte en un estilo de vida. Ya que las determinaciones que afectan el mundo del trabajo también generan cambios culturales.

Hemos integrado una revisión de los discursos sobre la reestructuración productiva, de manera particular cuando se les aborda con enfoque de género, así como los cambios que se han producido en el mercado de trabajo. La revisión

permitirá explicar el modo en que estos cambios han generado el aumento de trabajos distintos al asalariado y la forma en que se distribuyen estas ocupaciones según el género. Cabe aclarar que las ventas directas de cosméticos no son un producto de la reestructuración, sino que ésta resulta un marco interpretativo del significado y contenido de una forma de trabajo que representa una estrategia empresarial distinta al asalariado.

De acuerdo con lo expresado en el planteamiento del problema, consideramos que existen dos ejes analíticos fundamentales para el análisis que hemos realizado: el trabajo y el género, campos que figuran como dimensiones centrales de nuestra observación. En las páginas siguientes hacemos un recorrido en torno a estos dos espacios de análisis.

El trabajo está en relación con diversos factores de la vida social, es decir, que no es un mundo aparte (Salles, 1999). Se encuentra integrado a otras esferas constituyentes de la vida de las personas y funciona como un ámbito organizador de ellas. En este sentido —con el trabajo— se ven afectados diversos campos de la cotidianidad, entre ellos factores que resultan fundamentales como el tiempo y los recursos económicos de las personas y los hogares (Heller, 1977). En modelos tradicionales, la actividad laboral es un factor que ordena el tiempo y genera identidades. Pero este orden se trastoca en tanto aparecen formas de trabajo con formas diversas y llega a su extremo cuando se experimenta la carencia de una actividad laboral que permita obtener los recursos para la sobrevivencia y genera una modificación de los vínculos sociales, ya que las posibilidades de la vida y el tiempo liberado se reconfiguran (Antunes, 2002).

Si bien es cierto que el trabajo es un factor fundamental y necesario para la subsistencia de la gran mayoría de los seres humanos éste está cubierto de diversos significados y contenidos, además de variar en términos de su importancia para las personas dependiendo de diversos factores sociales e históricos. Por ello, la relación que el trabajo tiene con el resto de la vida toma

diversas conformaciones según el caso concreto de quien se trate y las particularidades que puede revestir cada situación particular. De manera tal que nuestra investigación nos ha permitido ver la gran variedad de sentidos que se construyen con respecto al trabajo y los acuerdos que se construyen y, especialmente, el caso en estudio nos lleva a poner especial atención en la manera en la que los límites —entre las distintas actividades de la vida— se pierden y confunden, generando los rasgos de lo que hemos llamado precariedad<sup>4</sup>.

En los estudios sobre el tema existe una tendencia a equiparar el trabajo con el asalariado, por lo que consideramos importante rescatar una serie de elementos que permitan definir de manera más amplia la actividad laboral. Acorde con esta intención integramos una breve revisión de las características del trabajo propuestas por Applebaum (1992), autor que realiza una revisión de las generalidades del trabajo y se refiere a una serie de características que han acompañado al trabajo a través de los distintos momentos de la historia. Lo que permite afirmar que el trabajo asalariado es la parte menos común del trabajo humano, y no como se ha querido observar es la forma típica de trabajo. Algunas de las características del trabajo son:

Que el trabajo implica conocimientos y su transmisión a las siguientes generaciones; altera los materiales de la naturaleza para hacerlos útiles, además, es conciente de dicha actividad y tiene una dimensión comunal. Está relacionado con un concepto de tiempo y de las actitudes hacia él; requiere de una serie de reglas y normas; implica una forma de reciprocidad y de intercambio; está acompañado de incentivos y motivaciones (en algunos tipos de sociedad se pueden recibir como ganancia aspectos relacionados con la solidaridad, mientras que en las sociedades industriales se recibe un beneficio de carácter económico). Requiere alguna forma de organización; existe las necesidades separar

---

4. Concepto que dada su importancia se analiza en páginas subsiguientes.

actividades y de coordinarlas; todos los grupos de trabajo requieren líderes; se requiere control y estímulos; el trabajo tiene recompensas tanto materiales, como inmateriales. Implica un gasto de energía; está asociado con la noción de valor (Applebaum, 1992).

Las dos dimensiones analíticas que hemos propuesto podemos encontrar los rasgos mencionados. En cuanto al trabajo doméstico se perciben procesos que implican una vía para la obtención de beneficios y de prestigio. De alguna manera la misma formación histórico—social en la que se inscribe la mujer define el contenido de la ganancia que se obtiene como producto de la realización del trabajo doméstico, así como los beneficios considerados válidos.

En suma el trabajo es una actividad humana que a lo largo de la historia ha tomado distintas características y que en una relación dialéctica transforma el mundo y es determinada por él. Genera distintas conformaciones que darán lugar a nuevos modos de vida (Salles, 1999) lo que produce cambios diversos, a título de ilustración mencionamos los relativos a la vivienda (y sus atributos), a las rutinas cotidianas de convivencia, a la organización del tiempo dedicado a otras actividades etcétera<sup>5</sup>. A continuación, referiremos con mayor precisión algunas visiones sobre los cambios en el mundo del trabajo. Para lo cual partimos de la revisión propuesta por De la Garza, cuando discute las cuatro tesis fundamentales (De la Garza, 1998):<sup>6</sup>

- 
5. Las transformaciones en el trabajo y en su ejercicio inciden igualmente en la subjetividad de las personas (Williams, 1958, citado por Salles, 1999). En términos afines con la anterior cuestión cabe también destacar que el sentido social se construye por una serie de factores, dentro de los que podemos encontrar el trabajo. Si consideramos las transformaciones que está teniendo el trabajo en la actualidad, podemos encontrar que con él se modifican las ideas de tiempo — pasado y presente— y de espacio. En consecuencia, el trabajo está contribuyendo a la conformación de nuevos sentidos sociales (Salles, 1999).
  6. Reconocemos que la discusión sobre los cambios en el mundo del trabajo representan un amplio debate, mismo que no incluimos aquí por exceder los límites de nuestro objetivo.

- La **primera tesis** implica un cambio en la estructura ocupacional. Desde esta perspectiva los servicios tienen un crecimiento de mayores proporciones con respecto a la industria. Se plantea el incremento de los trabajadores calificados, así como el de los trabajos atípicos. En este último renglón están los trabajos precarios, por hora, por cuenta propia y los eventuales. Espacios ocupados, principalmente, por las mujeres y las minorías étnicas.

Los cambios descritos generan una nueva forma de heterogeneidad de los trabajadores, donde el aislamiento de éstos genera una gran variedad de identidades. La diversidad que se produce da lugar a nuevas posibilidades de construcción de sujetos sociales, con nuevas características y demandas (Touraine, 1999).

- La **segunda tesis** plantea el fin de la centralidad del trabajo como estructura ordenadora de las identidades tanto individuales como colectivas. Esta tesis considera que el mundo extralaboral ha tomado mayor importancia en la conformación de identidades.

Resulta interesante preguntarse —en torno al tema de la centralidad del trabajo— sobre el lugar que éste ocupa cuando, como en el caso que estudiamos, está mezclado con una serie de actividades que no entran en la categoría tradicional de trabajo; formando, no obstante, parte de la reproducción de las personas, sus hogares y sus familias. Esta inquietud nos conduce a retomar los argumentos, ya mencionados en este apartado, relativos a que el espacio del trabajo no puede observarse separadamente del resto de las otras actividades que conforman la vida cotidiana. Lo mismo ocurre con los procesos identitarios, toda vez que su conformación tiene múltiples referentes que pueden trasladarse —por lo menos en parte— del mundo del trabajo a otros espacios vitales.

Es relevante que tanto la primera y como la segunda tesis hacen patentes que los cambios que se observan en el trabajo tienden a la precarización del mundo del laboral.

- La **tercera tesis** arguye que la riqueza actualmente se crea en el sector financiero global y comercial; por lo que, en consecuencia, ya no depende tanto del trabajo industrial como anteriormente. La riqueza se genera mediante acciones especulativas que realizan organismos que resultan ser entidades a las que resulta imposible enfrentar, ya que de hecho no tienen cara (Meda, 1998).

La segunda y la tercera tesis pretenden restar importancia al trabajo tanto en la vida de los sujetos como elemento indispensable en la producción de la riqueza. En oposición a dichos argumentos encontramos diversos desarrollos teóricos que asumen que el trabajo sigue siendo factor fundamental para la vida de los sujetos y para la creación de la riqueza.

- Por último, la **cuarta tesis** considera que la crisis del trabajo es un problema político que implica que la clase obrera fue derrotada en los años ochenta. Ahora las empresas buscarán los espacios donde se garantice la ausencia de conflictos, mano de obra dócil, barata y calificada. Razón, ésta, por la que las actividades se orientan en función de la lucha por los mercados (Ozaki, 1996 y Jurgens, 1995, citados por De la Garza, 1998).

Una de las tesis centrales de nuestra investigación es que el trabajo femenino implica una serie de configuraciones en cuanto a la relación entre trabajo doméstico y el extradoméstico con diversas manifestaciones de éste último. Dicho de otra manera el trabajo por una remuneración convive con otros tipos de trabajo tanto remunerados como no, éstos remitidos al trabajo denominado doméstico. Lo que provoca que se generen nuevas conformaciones sociales, mismas que remiten a estructuras laborales con carácter precario.

Recientemente se ha incrementado el interés por labores que exceden los límites del trabajo asalariado industrial. Sin que esto niegue que sigue habiendo un predominio de estudios sobre trabajos “típicos” (aquí referidos de modo puntual a aquellos trabajos que se realizan en una empresa, con la presencia de un sindicato, con horarios determinados, etcétera). Por lo que creemos que se deben

abrir espacios para conocer aquellos trabajos considerados atípicos, que ocupan a buena parte de la población. Aunado a lo anterior conviene enfatizar que lo que hoy día denominamos trabajo atípico siempre ha existido, aunque bajo modalidades un tanto distintas de las actuales Proponemos, pues, revisar "el otro trabajo que siempre ha existido, no estable ni organizado que no es analizado" (De la Garza, 1998).

De la Garza (1998) plantea que el empleo en el sector industrial sigue siendo importante; sin embargo, demuestra la existencia de grandes contingentes que se trasladan al autoempleo y a los trabajos atípicos en general, generando con esto la existencia de grupos que ingresan a un tipo de trabajo que para algunas regiones parece anómalo, pero en países como México es algo con lo que se ha vivido durante mucho tiempo. Lo que exige dedicar esfuerzos encaminados a definiciones más precisas en cuanto a la estructura económica mexicana.

Esta condición extendida en el país afecta de manera diferenciada a diversos sectores de la población. Y, en consecuencia las mujeres se ven compelidas a combinar el trabajo remunerado con otras actividades. Es este sentido existen empresas que aprovechan las condiciones sociales y culturales que viven las mujeres. Algunos rasgos distintivos de la conformación del trabajo femenino<sup>7</sup> es que tiene como característica primordial la tendencia a crear nuevas articulaciones entre lo que es trabajo, lo que no lo es o entre distintos trabajos. Las fronteras entre el trabajo y las actividades de reproducción doméstica se pierden, debido a que estos espacios se confunden –tanto en el nivel cotidiano como conceptual—. Como ejemplo podemos afirmar que se desconoce cuándo inicia la jornada de las ventas y cuándo termina, este es un tema que abordaremos más adelante.

Los TED que se realizan en el hogar implican relaciones complejas con otras actividades, mismas que requieren explicación. Se vinculan, por ejemplo, con el

---

7. Mencionamos el trabajo femenino ya que es el objeto de nuestra investigación, sin embargo podemos reconocer que es una tendencia que puede abarcar sectores masculinos.

cuidado de los hijos, la preparación de los alimentos y las diversas actividades cotidianas que no se reducen al trabajo, pero que le sirven de marco indispensable para la realización de esta labor.

Las diversas formas de articulación TD—TED implican que las mujeres vean incrementada la duración o la intensidad de su jornada de trabajo ya que tienen compromisos con ambos espacios. No existen elementos para determinar de antemano cuál de las actividades se tornó primordial y ordenadora de la vida ya que las conformaciones son variadas. En este sentido resulta ilustrativo el concepto de doble presencia que desarrolla Balbo (1994). Dicha autora refiere a un proceso en el que las mujeres tienen trayectorias laborales y vitales diferenciadas. En un momento se utiliza su fuerza de trabajo en el TD, en otro en el TED y en otros en ambos. Situación que se ve favorecida por la tendencia a diseñar los instrumentos —artefactos y condiciones de consumo— que favorezcan la doble presencia permanente. Ésta última implica que se concentre el TD y se desarrollen formas laborales como el tiempo parcial, lo que se traduce en tensiones que se incrementan para abarcar ambos espacios. Esta doble presencia implica que se genere una relativa ausencia de las mujeres en otros espacios vitales, como puede ser el campo político (Balbo, 1994).

Resulta fundamental, por lo tanto, reflexionar sobre las posibilidades analíticas de la perspectiva que apunta la conjunción del trabajo de ventas y el doméstico como recursos y arreglos adoptados para garantizar la reproducción de su vida personal y de la familia, así como una estrategia de capital. Hemos encontrado que la importancia del mundo del trabajo es un factor que estará relacionado con una serie de factores que en este caso hemos definido como el modelo de mujer. El modelo de mujer es una construcción analítica que conformaremos en función de nuestro trabajo empírico y que conlleva un proceso de tipificación que nos permitirá reconocer los rasgos generales de diversos segmentos de la población, así como la forma de comportarse con y para el trabajo. Lo que conlleva formas de

dar sentido y de ubicarse en el mundo. Aspectos que remiten a maneras de interpretar y de actuar ante las diversas situaciones de la cotidianidad.

### **I.1 Las nuevas formas de trabajo**

El empleo formal y típico (asalariado, estable y protegido) ocupa una proporción cada vez menor de la humanidad, el resto se ubica en formas de trabajo distintas<sup>8</sup>. Las anteriores son formas de trabajo que deben ser comprendidas en toda su complejidad e implican diversos tipos de respuesta por parte de la población, mismas que están determinadas por factores tales como la clase social, la posición económica y el sexo.

Estudiar el mundo del trabajo —en la concepción amplia que estamos asumiendo— plantea problemáticas en dos niveles: a) Por un lado, se maneja la idea tradicional de que el trabajo por excelencia es el trabajo típico asalariado industrial, donde todos los otros tipos quedan fuera. Lo que se traduce en que existan relativamente pocos estudios que abordan trabajos diversos, atípicos, etc. b) Por otro lado, se plantea la necesidad de construir instrumentos de análisis para captar lo específico de cada modalidad de trabajo. Esto último resulta fundamental ya que muchos de ellos tienen características que los hacen de muy difícil ubicación y reconocimiento. Asunto que ya hemos referido con respecto a Jafra.

Algunos factores que contribuyen a lo que estamos mencionando son la forma en que se compra la fuerza de trabajo, que no se adquiere de manera continua (como sucede en el trabajo típico), sino que se hace en tiempo discontinuo y con labores que no realizan en un lugar determinado explícitamente (De la Garza, 1998). Esta forma de organizar la jornada hace que la fuerza de trabajo se comprometa más

---

8. Este proceso implica formas de trabajo que son consideradas como informales los datos nos muestran que en México el 29.2% de la población ocupada se encuentra en el trabajo asalariado. Este dato nos muestra que existe una tendencia a que en los países desarrollados el porcentaje sea menor. Por otra parte existen amplios porcentajes de trabajadores sin prestaciones: el 50.52% de los ocupados y el 26.03% de los asalariados (ENEU, 2003).

que cuando la jornada tiene una duración lineal —con un inicio y un fin claramente especificados—, ya que esto implica distintas formas de presión. Lo que se traduce en que se establece una colonización del tiempo, donde el trabajo invade más espacios y relaciones, pues de esto depende obtener mayores ingresos. Lo anterior se expresa en cuestiones tales como la necesidad de usar las relaciones sociales o la importancia que reviste el estado de ánimo como un factor del trabajo (Gorz, 1999).

En conclusión los cambios son en formas de contratación, conformación de la jornada, lugares de trabajo, modalidades de pago, las formas de control, garantías sociales y estabilidad del vínculo laboral. En Jafra si se quiere ganar más se debe trabajar más y esto permite establecer que las posibilidades de la jornada aparecen ilimitadas. Por otra parte, haciendo eco de lo arriba referido a Gorz, la propia imagen de la vendedora, su estado de ánimo y sus saberes son recursos que se movilizan para la obtención de beneficios económicos.

## **I.2 Las diferentes lecturas del trabajo**

A pesar de que los estudios sobre el trabajo han abordado de manera preferente los temas de trabajo típico industrial encontramos que ya existen diversos enfoques sobre el trabajo atípico. En la revisión realizada encontramos que es un tema estudiado y tratado desde enfoques muy diferentes. En las líneas siguientes presentamos algunas de las miradas analíticas que nos han parecido más relevantes.

Bourdieu afirma que actualmente la precariedad está en todas partes, ya que existe un proceso (flexibilización del trabajo) que pretende convertir a casi todos los trabajadores en precarios. Pone especial atención en los efectos de este fenómeno “La precariedad genera invisibilidad, porque desarticula y presiona, hace que los seres humanos vivan en constante incertidumbre. Es una inseguridad administrada que destruye todo lo que toca (Bourdieu, 1999).” En este

sentido es exagerado pensar—desde una perspectiva pesimista— que el efecto de la inseguridad es la desarticulación de la sociedad de hecho los efectos son nuevas formas de organización social, nuevos sentidos de la vida y la conformación de los sujetos. Basta decir que al mismo Bourdieu le sorprende ver como se han generado movimientos en los que los desempleados se organizan. Si bien es probable que las formas de construir colectividades se estén modificando, es también cierto que se construyen nuevas alternativas de transformación social.

Desde otra perspectiva y con una lectura que clarifica el tema, aunque niega en principio las posibilidades de otras articulaciones, se discuten la transformación del trabajo y la necesidad de distribuirlo, buscando además, un nuevo concepto del tiempo y su uso (Jaureguí, 1999). Se niega el contenido político de este gran debate sobre el trabajo humano y lo que en él se juega, en tanto la subsistencia de los sujetos individuales y de las familias. La idea de distribuir el trabajo parece muy lejana para la mayoría de las sociedades en el mundo, ejemplo de lo cual son las sociedades pobres en las que, para la mayoría de la gente, no es una alternativa reducir la jornada y particularmente por los efectos que tiene en los ingresos.

Por otra parte, algunos autores plantean el surgimiento de una nueva clase de servidores no calificados que realizan trabajo precario y cuya función es servir a los que tienen algún empleo y que conforman la nueva clase privilegiada. Condición que tiene un referente empírico claro, aunque no aporta muchos elementos para explicar la nueva conformación del mundo del trabajo (Castells, 1999). Sin embargo, estas aportaciones nos permiten observar formas de trabajo con diversas configuraciones, mismas que son nuestro objeto de estudio. De lo que se deriva su utilidad más descriptiva que explicativa.

Tras hacer una revisión de la situación del trabajo y el constante aumento del desempleo en el mundo, existen propuestas que contemplan al trabajo como un bien en extinción. Lo que repercute en la creciente marginación para el gran número de personas que no encuentran un empleo. De manera que se plantea

que en un mundo donde buena parte de la población ha dejado de ser útil para los empleadores, se requiere un nuevo orden y nuevos sentidos para el trabajo (Forrester, 1999). Ciertamente existe la posibilidad de que el trabajo devenga en nuevos sentidos aunque por lo pronto no podemos negar que el sentido que tiene para la mayoría de la población es obtener los recursos para la sobrevivencia y el no tener una ocupación remunerada sigue siendo causa de exclusión social.

El trabajo vivo pierde importancia en el proceso de producción—ya que la maquinaria desplaza mano de obra—, lo que obliga a un inmenso número de personas a permanecer en el desempleo y vivir en la miseria. El desempleo se torna un problema fundamental del mundo moderno, si bien los grandes números muchas veces lo ocultan mediante diversas formas de medir el desempleo. Tal vez un indicador más confiable sea el número de empresas que cierran o reducen su personal contratado<sup>9</sup>.

A decir de algunos autores la tecnología es causa fundamental de este creciente desplazamiento de la mano de obra (Rifkin, 1996), proceso en el que los mismos empleos de alta tecnología terminan por ser eliminados por sus propios descubrimientos y aportaciones (Aronowitz, 1994). Sin embargo, este planteamiento hace pensar en los movimientos obreros que destruían las máquinas por considerarlas el elemento opresor. Muy al contrario podemos afirmar que es el uso y aprovechamiento de la tecnología en el marco de una racionalidad expresada en la búsqueda de la ganancia lo que deriva en el desplazamiento de la mano de obra. En tal sentido el trabajo humano pierde importancia para las organizaciones en tanto éstas hacen uso del trabajo acumulado que implica la existencia de la tecnología o implementan estrategias que se traducen en de la intensificación de jornadas con un reducido número de trabajadores, mediante los nuevos paradigmas gerenciales.

---

9. La variación porcentual anual de ocupación es de -9.6 en 2002 y hasta agosto del 2003 de -4.0. (IME, 2003)

De lo anterior se derivan dos consideraciones: a) no podemos negar que existen campos en los se mantiene el uso intensivo de la mano de obra, ejemplo de lo cual son las maquiladoras; y, 2) es imposible el desplazamiento absoluto de la mano de obra, ya que el trabajo humano siempre será necesario, pues se requieren operadores de los equipos, aun los de alta tecnología. En suma, resulta posible reconocer la concurrencia de una serie de aspectos que se conjugan para explicar la situación actual del trabajo: crisis económicas, cambios en los mercados, razones demográficas, intensificación del trabajo, lo que se traduce en un incremento de los desplazados del mundo del trabajo.

A dichos cambios se integran modificaciones en el significado del trabajo, así como la forma en la que se realiza esta acción y las posibilidades que se generan cuando los límites entre el trabajo y el no trabajo —en sus múltiples esferas— se rompen o diluyen (De la Garza, 1998). Con esto se generan nuevas posibilidades de acción de los sujetos sociales. En esos espacios liberados surgen las nuevas respuestas, las salidas construidas por los individuos, que al hacerse conscientes de su historicidad se constituyen nuevos "sujetos" (Touraine, 1999)<sup>10</sup>.

Desde la perspectiva planteada por Zemelman podemos rescatar aportaciones en torno a reconocer a los sujetos como posibilidad de transformación del mundo. Proceso que pasa por el darse cuenta de la presencia histórica. "Si el sujeto afronta la presencia de lo inacabado se encuentra con una realidad que le es trascendente, pudiendo ser el germen de una necesidad de mundo como esperanza, pero que ésta resuelve desde un cierre de posibilidades. En cambio, si el sujeto está enfrentando la necesidad de mundo toma la forma de potencialidad, en la medida que el cierre está dado por el reconocimiento de lo que permanece oculto en lo dado pero que puede rescatar y darle proyección" (Zemelman, 2002).

---

10. Touraine (1999) define sujeto como "el paso del yo al ello, el control ejercido sobre la vivencia para que haya un sentido personal, para que el individuo se transforme en actor que se inserta en las relaciones sociales a las que transforma, pero sin identificarse nunca completamente con algún grupo, alguna colectividad". El actor es aquel que modifica el ambiente material y sobre todo social (208).

Finalmente, el trabajo se transforma y con éste los sujetos que lo realizan. Lo que nos compele a observar a los sujetos que se conforman como un producto de esta realidad cambiante. Las formas que adquiere la jornada, el significado y sentido del trabajo deben ser interpretados en el proceso que sigue cada grupo y las determinaciones a las que es sometido. Ya en párrafos anteriores mencionamos que una de las características principales de estos cambios en el trabajo son las relacionadas con la transposición de los límites del trabajo, aspecto que analizamos a continuación.

### I.3 Los límites del trabajo

En las páginas anteriores hemos planteado que uno de los rasgos principales de la precariedad es la confusión de los espacios de la vida. Estamos considerando confusión como la dilución de los límites, su trastrocamiento o traslape. Lo que se traduce en que, en términos llanos, los sujetos no puedan distinguir claramente donde empieza uno y donde termina el otro, así como los recursos obtenidos e invertidos.

Por lo que resulta importante, de acuerdo a nuestro problema de investigación, hacer una revisión teórica que nos permita comprender la forma en la que se rompen los límites tradicionales del trabajo, en su relación con otros espacios de la vida. Hemos ordenado la reflexión en 4 grandes apartados: los límites entre trabajo remunerado y otras actividades, entre racionalidades, entre usos del tiempo y entre espacios físicos.<sup>11</sup>

El límite entre **trabajo remunerado y otras actividades** se pierde, cuando no se puede reconocer cuando inicia el trabajo remunerado y cuando el resto de las actividades vitales (el cuidado de los hijos, los quehaceres domésticos, la vida

---

11. Resulta interesante encontrar la forma en la que estas condiciones objetivas afectan y son asumidas por los sujetos de acuerdo a su historia, tradiciones y sentimientos (Para mayor información véase Melgoza, 1990).

social y la convivencia familiar e, incluso, otros trabajos remunerados). En las jornadas de trabajo femenino, particularmente cuando se vinculan a lo doméstico resulta muy complejo establecer los límites temporales, ya que no es sencillo reconocer en que momento se inicia y termina el trabajo, por lo cual María de los Ángeles Durán la ha llamado la jornada interminable, con múltiples consecuencias tanto sociales como políticas (Durán, 1986).

En cuanto a las **racionalidad**, encontramos que conviven actividades con distintos fines, lo que se traduce en una conjunción de las actividades relacionadas con la cooperación, las redes sociales y los afectos; con actividades encaminadas a la obtención de un beneficio económico, como la venta de productos de Jafra. Con lo anterior se produce un espacio donde conviven lógicas distintas y, en ocasiones, contradictorias, la lógica de la ganancia, y otra que, por ahora, llamaremos la del sujeto. Esta distinción se sostiene en el hecho de que la sociedad moderna ha puesto a funcionar maquinarias administrativas e industriales en las que los sujetos actúan como complementos. Es decir, que están movidos por fines que no conocen del todo y que resultan distintos a los que son producto de su búsqueda personal. Para lograr que los sujetos actúen se utilizan instrumentos reguladores incitativos (dinero, seguridad, prestigio y poder). Junto a éstos están los reguladores prescriptivos, es decir, los que obligan a los individuos mediante la aplicación de sanciones (Gorz, 1999).

La lógica de la racionalidad implica ahorrar tiempo, en vistas de la máxima ganancia, "el fin es economizar trabajo". La característica fundamental es la producción para el mercado y la noción de lo suficiente se define en función del consumo. Se permanece en la producción para adquirir bienes y servicios. En Jafra, la búsqueda de la ganancia está presente en la necesidad de vender, de aumentar la productividad, en la competencia, etc.

La lógica del sujeto implica los diversos espacios que quedan fuera de la lógica de la ganancia, dónde encontramos algunos campos de la vida diaria de las

personas, tales como, las relaciones de cooperación, o los sentimientos, en fin, áreas que no están regidas por la lógica de la máxima ganancia. Remiten a la presencia de los sujetos, quienes como suma de múltiples determinaciones expresan deseos y voluntad. Es el espacio de lo que no se puede comprar. La breve presentación de esta transposición de límites invita a pensar los bordes del trabajo y de las otras actividades. En Jafra, con el trabajo conviven relaciones de solidaridad, de afecto, de amistad. Lo que reviste al trabajo de un ropaje diferente, tal y como lo menciona Raygadas (Raygadas, 1998). Nos referimos a empresas donde el trabajo adquiere sentidos distintos. En el trabajo de las mujeres se conjugan las pretensiones económicas con la necesidad de autonomía, de socializar, en fin, de múltiples aspectos que engloban la vida en su conjunto.

El **tiempo** de trabajo se confunde con el resto de la vida diaria. Las ventas en Jafra permiten dedicar tiempo al cuidado de los hijos, a las labores domésticas o puede realizarse al mismo tiempo que otro trabajo remunerado. Lo que refuerza la idea de que la jornada debe medirse mediante un nuevo concepto. La flexibilidad del tiempo parece ser un logro en el sentido de otorgar mayor libertad a los trabajadores; pero, al mismo tiempo, con efectos en las posibilidades de articulación entre los sujetos sociales.

Los cambios que se producen con respecto al tiempo implican modificaciones tanto en la forma de ordenar la vida y el trabajo como en el nivel de la experiencia laboral y subjetiva de los trabajadores (Supiot, 1999). Entendemos dichas transformaciones como las expresadas en los cambios en los horarios (de comida, de descanso, de sueño) y en la diversidad de extensión de la jornada. Este tipo de horario flexible implica, antes que nada, el incremento de la intensidad y la existencia de múltiples compromisos más allá del mismo trabajo. Lo que se refleja en los casos en los que encontramos vendedoras que tienen varios trabajos al mismo tiempo.

Al vender en Jafra los **espacios** toman una nueva conformación: la casa o el lugar de trabajo —en los casos en los que se tiene— se transforma en centro de trabajo, bodega, oficina y espacio para recibir a las compradoras. Los recursos dedicados antes al servicio de la familia —el teléfono, el automóvil, etc. — pasan a formar parte de los medios de trabajo. Lo que se puede ver con mayor claridad en los casos de las mujeres que se encuentran insertas en negocios de carácter familiar (mismo que se analiza adelante). Finalmente, la forma y la estructura de este trabajo dificultan la posibilidad de encontrarse con otras mujeres que realizan este mismo trabajo, por lo menos en la forma en la que sucede entre quienes tienen un trabajo en un espacio determinado. Por lo tanto, se hacen más complejas y variadas las configuraciones identitarias que se conforman.

#### **I.4 En torno a las colectividades**

Consideramos que la forma en que se realiza el trabajo impide pensar en los espacios de encuentro tradicionales entre las trabajadoras; ya que realizan el trabajo en sus propios espacios: el hogar, el centro de trabajo, etc. Sin embargo, los encuentros se realizan en las reuniones mensuales o en las juntas de área se constituyen como espacios de encuentro. Si bien es cierto podemos asumir que existen vendedoras que laboran fuera de todo y grupo y difícilmente se conocen con las otras, también existen algunas que logran establecer nuevos vínculos sociales. En tal sentido será en el nivel de la experiencia que podremos pensar en nuevas configuraciones tanto subjetivas como identitarias (Melgoza, 1990; De la Garza 1998). Es posible que se abran espacios de acción en lo referente al barrio, las asociaciones civiles, los grupos de ventas y, claro está, al género.

En este orden de ideas el trabajo de campo permitió reconocer que en las juntas semanales, las vendedoras tienen la posibilidad de compartir experiencias. Es un espacio de integración, de hecho para muchas el vender Jafra les permite obtener el “permiso” de sus cónyuges para tener vida social. Esto nos obliga a pensar en las transformaciones sociales y los significados que estas asumen en la vida de

los sujetos individuales. Es decir, que los cambios son distintos para cada grupo social y se configuran mediante la conjunción de múltiples aspectos tanto estructurales como subjetivos.

Al buscar explicaciones sobre lo que cambia en la cotidianidad encontramos recursos explicativos en el concepto de los cambios moleculares (De la Garza, 1998) (Zemelman, 1997)<sup>12</sup>. Donde se reconoce la posibilidad de cambios en los sujetos individuales sin dejar de considerarlos como producto de las determinaciones sociales. Transformaciones que son parte de un proceso de cambio y reconfiguración de lo social, donde intervienen factores relacionados con la conformación subjetiva de los diversos actores. Al revisar este concepto buscamos entender los condicionantes individuales y sociales que influyen en la entrada y permanencia en este trabajo. Por citar algunos ejemplos de los cambios sociales que nos interesan mencionamos los que guardan relación con el ingreso de las mujeres al mercado de trabajo, las nuevas formas de organización de la familia y la relativa autonomía que pueden obtener las vendedoras debido al ingreso que reciben (Benería, 1992) (García, 1999), además de la valoración, por parte de la misma mujer, de sus propias actividades, y de su contribución al sostenimiento del hogar (Benería, 1992).

Los datos de la encuesta realizada como parte de esta investigación nos muestran que la gran mayoría de las mujeres reconocen profundos cambios en su vida cotidiana entre los que resaltan los relativos a la libertad económica y al reconocimiento.<sup>13</sup> Asumimos una relación en la que la vida en su conjunto (género,

---

12. La idea de los cambios moleculares aparece como una forma de resolver la dialéctica entre lo individual y lo colectivo. Es el espacio en el que se articulan las necesidades, experiencias y utopías.

13. La encuesta se realizó mediante una muestra representativa de las vendedoras de Jafrá Cosmetics en Morelia Mich. El 69% está entre acuerdo y totalmente de acuerdo en que tienen más capacidad de decidir en el hogar, 83% en que reciben más reconocimiento, 85% que reciben más ingresos, 82% en que son más independientes, 86% en que tienen más vínculos sociales.

raza, clase) influyen en el trabajo al que se puede acceder, es decir, la manera en la que se observan las situaciones y las posibilidades y lo que se considera deseable para cada grupo social y sujeto (Bourdieu, 1990). Mientras que el trabajo modifica también la forma en que se vive. Por ello, una serie de factores determinan el acceso al trabajo en Jafra y la forma que asume la carrera configura elementos diferenciadores.

En párrafos anteriores se observó que los cambios en el trabajo producen nuevos sentidos y relaciones sociales (Salles, 1999). Con esto se transforma, además, el uso del espacio, el tiempo y la organización de la familia, lo que implica nuevos acuerdos y equilibrios de poder (Jelin, 1999). Al estudiar el trabajo de las mujeres se les debe ver, no como sujetos pasivos, sino como actores que transforman su propia realidad e ingresan a un mercado de trabajo con los recursos que les brinda su propia biografía. Historia personal con una serie de características y contenidos que trascienden la mera lógica de trabajo o que le dan sentidos diversos<sup>14</sup>.

El trabajo que analizamos es una ocupación que al igual que el trabajo a domicilio implica bajos costos sociales, en tanto no se requiere negociar con la familia la salida de la mujer a trabajar. Sin embargo, los costos pueden aumentar —en otro sentido— de forma considerable debido a que esto significa aumentar la jornada de trabajo total (trabajo doméstico y extradoméstico) (García, 1999). De este modo tenemos trabajadoras que aprovechan los espacios de libertad que se producen en su propia realidad para ingresar a este trabajo. En esos espacios se generan intercambios, como la cooperación, y se abren posibilidades para que las mujeres se sientan satisfechas con su trabajo. Nos encontramos con sujetos individuales que se enfrentan a condicionamientos sociales propios, que actúan con la posibilidad de romper convencionalismos, lo que podría generar sujetos capaces de enfrentarse al poder y, por lo tanto, generar cambios culturales (Gorz, 1999). Desde la anterior afirmación tomamos a las mujeres como sujetos individuales,

---

14. De hecho en la discusión sobre la invisibilidad del trabajo femenino se plantea el problema del sentido con el que se realiza el trabajo (Benería 1992:111).

quienes trascienden las limitaciones sociales para desarrollar sus actividades, las cuales se encuentran en la base de la organización social.

De este modo abrimos el camino para considerar las especificidades que se producen en los distintos tipos de trabajo: asalariado, doméstico, por cuenta propia, independiente, a destajo, a domicilio, de maquila, de servicios, de ocupación, subordinado, informal, precario, inestable, etc. de desempleo. Lo que nos lleva a afirmar que se requieren nuevos conceptos de trabajo para, en virtud de eso, redefinir la relación con el resto de las actividades.

### **I.5 Cambios de forma laboral**

La reestructuración productiva implica una reformulación del trabajo, la redistribución de las ganancias y de prestaciones tales como la seguridad social. Condiciones en las que los trabajadores tienden a verse desfavorecidos. Una de las consecuencias de este cambio es que genera incertidumbre y desigualdad sociales. Dicha situación aumenta el trabajo remunerado que se realiza en el hogar y propicia una transformación que deja sin sentido, al menos de forma parcial, la idea del empleo, para dar lugar a un nuevo concepto de trabajo que aún se está empezando a reconocer y falta investigar a profundidad. Por lo pronto, podemos suponer la tendencia a que algún día este trabajo, sujeto a riesgo, supere al trabajo típico de la sociedad industrial.

Las nuevas formas de trabajo ubican a la incertidumbre como una de las características que ha pasado a ser parte fundamental en el espacio de la discusión sobre lo social y, además, una de las principales características para definir el trabajo precario. Dicho componente no sólo está presente en el trabajo, sino en la sociedad en su conjunto. Giddens afirma que el mundo actual es más incierto que el que vivieron las generaciones anteriores, un mundo lleno de incertidumbre que los propios seres humanos hemos creado. El cual tiene su origen en la necesidad del hombre de cambiar el rumbo de la historia y de alterar

los límites de la naturaleza (Giddens, 1995). Pero esta incertidumbre no sólo se relaciona con las grandes cantidades de información accesibles, tiene que ver con un proceso económico que se traduce en cada vez peores condiciones para quienes viven de su trabajo.

Quien ingresa a los trabajos precarios, de manera particular a las ventas, no conoce el monto de las ventas que realizará, desconoce el mercado y, en consecuencia, carece de información que le permita elegir y conocer los segmentos del mercado a los que se dirigirá. Y se corre el riesgo de dirigirse a un mercado saturado. De tal forma que se genera aquí una ventaja para quienes son capaces de manejar mayor información y quienes están posibilitadas para consumir en mayor escala. Lo anterior se conforma como un elemento diferenciador de los tipos de carrera como analizaremos posteriormente.

La bibliografía reciente atiende centralmente la categoría riesgo en tanto se le vincula con las ocupaciones posmodernas, en los servicios de alta tecnología. Lo que lleva a preguntar sobre la pertinencia de este concepto, particularmente cuando es bien sabido, no todos los trabajos que se están generando sean de alta tecnología y, aún estos, tienen una fuerte tendencia a la precariedad. Desde tal perspectiva se pueden formular preguntas como ¿Qué diferencia guardan los trabajadores precarios con respecto a los que se contrata como asociados sin garantía alguna de conservar el empleo?

El riesgo se puede definir en oposición al peligro. El primero, tiene que ver con el conocimiento de las posibilidades de éxito y fracaso, es decir, es producto del conocimiento. Por su parte, el peligro implica el desconocimiento de las probabilidades de algún efecto distinto al esperado (Douglas, 1996). El riesgo es una característica moderna; el peligro, una antigua, pues se le relaciona con lo desconocido. No existe una decisión libre de riesgo; de hecho, a mayor información, mayor incertidumbre y riesgo, pero menor peligro (Luhmann, 1998). Las actividades de alto riesgo se caracterizan por la duración de los contratos, las

jornadas y porque el monto de los ingresos no está predeterminado y no existen garantías de cómo y cuando recibirlo.

### ***1.5.1 La precariedad y el futuro del trabajo***

En líneas anteriores hemos utilizado el concepto de trabajo precario, mismo que consideramos conveniente definir en este momento. En algunos textos se define el trabajo precario como aquél en el que no existe ningún tipo de prestación social (García, 1999). Otros consideran que la característica fundamental para el trabajo precario es la falta de estabilidad, ejemplo de lo cual son el trabajo a domicilio, la subcontratación, actividades con contrato temporal y por tiempo determinado. Esto no se contradice con nuestra primera afirmación, ya que la acción de cancelar prestaciones a los trabajadores se vincula con los trabajos inestables (Zenteno, 1999).

Otras características que se le atribuyen es que deja de estructurar el tiempo cotidiano, así como la inestabilidad, la volubilidad, flexibilidad, inconsistencia tanto material como inmaterial (Gorz, 1999). Consideramos que el trabajo si estructura el tiempo y la vida cotidiana en tanto es parte fundamental del tiempo de vida, si bien es cierto el uso del tiempo como se le entiende tradicionalmente se transforma, se producen nuevas configuraciones temporales, mismas que pretendemos reconocer en esta investigación.

El trabajo precario, de acuerdo con Mückenberger, es aquél en el que la empresa traslada el riesgo a los empleados, y éstos reciben la parte más pequeña de los beneficios, es decir, el riesgo que corren no es retribuido. Los beneficios se ubican más en lo que se considera la posibilidad de trabajo independiente o mayores opciones de tipo personal (Mückemberg, 1996).

Leiva desde una perspectiva de género lo consideran como un producto de la flexibilización del mercado de trabajo. Dando lugar a un proceso en el que han

aumentado las nuevas y las viejas formas de trabajos precarios. Las nuevas son: el trabajo a domicilio, eventual y el de medio tiempo mientras que las viejas son: el trabajo doméstico<sup>15</sup> y por cuenta propia.

Por lo que se propone incluir la inestabilidad, la carencia de protección, la inseguridad y las debilidades sociales y económicas; planteando que se trata de una conjunción de factores. Para Todaro las características fundamentales son: la inestabilidad, la falta de seguridad social y el trabajo por cuenta propia con muy poco salario, lo que da lugar a las siguientes clasificaciones i) trabajadores y trabajadoras permanentes sin contrato, ii) trabajadores y trabajadoras permanentes con contrato sin seguridad social, iii) servicio doméstico permanente sin seguridad social, iv) servicio doméstico no permanentes, v) trabajadores y trabajadoras por cuenta propia que ganan menos de un salario mínimo, vi) familiares no remunerados (Leiva, 2000).

Creemos que para los efectos de nuestro estudio resulta más conveniente remitirnos a la inestabilidad como factor fundamental, considerando el peligro (no pagado) que se corre como otro elemento determinante. Aunque no se perderá de vista la ausencia de prestaciones sociales, el grado de flexibilidad del trabajo; así como, aspectos materiales e inmateriales relacionados con la inconsistencia y la volubilidad. Adicionalmente, debemos considerar las ventajas que brinda a las mujeres, al ofrecer una posibilidad para una organización del tiempo accesible para ellas, lo que representa una ventaja.

En los párrafos anteriores hemos presentado una tendencia que señala cambios laborales a partir de los cuales se reduce la protección (social y laboral) en la que viven los trabajadores. Mediante programas de flexibilización o formas de trabajo que aparentemente son por cuenta propia, las empresas logran deshacerse de los costos y compromisos que significa el trabajo asalariado. Tras lo anterior

---

15. Mismo que tiene algunas características de precariedad a pesar de que su sentido puede ser distinto a otros trabajos.

concluimos que los cambios en el trabajo están produciendo modificaciones en los sentidos sociales, en aspectos tanto objetivos como subjetivos de la vida diaria de los seres humanos. Por lo que en los siguientes apartados reflexionaremos en torno al concepto actual del trabajo.

### ***1.5.2 La flexibilidad como factor explicativo.***

La revisión de la literatura permite ver dos formas de entender la flexibilidad: Por un lado, como una oportunidad de hacer más variado y productivo el trabajo. Por otra, la que pretende que han aumentado las técnicas de control del trabajo. Esta última, implica mayor intensidad de las labores y que la inseguridad aumente tanto en el empleo como en el ingreso, rompiendo identidades y relaciones de cooperación (De la Garza, 1998).

Consideramos que la forma en que se aplica la flexibilidad en el trabajo depende de las negociaciones que se generen en el centro de trabajo. Por lo tanto, pone en juego diversos actores y sus perspectivas de acción. Los procesos que con esto se generan implican modificaciones en los niveles técnicos, organizativos y culturales: estos nuevos diseños tienen como fin mejorar la competitividad, aumentando la productividad o la calidad de los productos, para responder a los procesos de globalización y competencia en mercados cada vez más competidos. Desde lo desarrollado por De la Garza existen una serie de factores a considerar (De la Garza, 1999: 141).

**Presiones estructurales.** Implica los aspectos del mercado, la distribución, el mercado, la publicidad. Creemos que aquí podemos mencionar las presiones que influyen en la forma de organizar la producción, como puede ser la necesidad de mayores mercados y la competencia. De acuerdo a lo revisado en la historia de las empresas de ventas multinivel, son una serie de factores los que las constituyen, particularmente la conformación del mercado así como los perfiles de consumidoras y vendedoras.

**Estrategia empresarial de reestructuración.** Cambios técnicos, administrativos y culturales que buscan ante todo elevar la capacidad competitiva de la empresa, aumentando la productividad y la calidad. Se generan tipos de organización diversos y producto las características del objeto específico en el que estudiamos. Lo que se traduce en programas de productividad. Creemos que empresas como Jafra, que nacieron flexibles y con formas de trabajo de otra naturaleza, implementan procesos que se relacionan más con estrategias para incrementar la productividad.

**Organización del trabajo.** Se refiere a la forma en la que se combinan los recursos técnicos y humanos. Dentro de ésta encontramos: la división del trabajo, categorías de trabajadores, funciones de los puestos, trabajo individualizado o formas grupales, métodos de trabajo, formas de reclutamiento, capacitación, asensos, salario (ingresos), despido. De manera particular Jafra tiene una política que permite que el flujo de los trabajadores se regule en función del mercado. De tal forma que las políticas de la empresa no sufren modificaciones. Por otra parte, las empresas tienen sofisticadas formas de organizar los equipos de trabajo — linajes— lo que se traduce en formas de control eficientes y que se adaptan a las necesidades de la productividad.

**Control.** Dimensión que nos permitirá revisar la capacidad de ejercer control que tienen los trabajadores sobre los diversos espacios de la actividad que realizan. Este aspecto se define en relación con las formas que ejerce su poder la gerencia. En el caso que nos ocupa, las formas de control son ejercidas solo de manera indirecta por las gerencias y de manera central por las lideresas de los linajes quienes conforman estrategias particulares de control de los procesos de venta y distribución.

**Métodos reales de trabajo.** Gestión real de la mano de obra, nuevas formas de organización del trabajo, así como la introducción de la identidad con la empresa, involucramiento, participación, proposición, compromiso. Las formas reales de la

gestión de la mano de obra se vinculan con la estructura misma de la empresa. Cada lideresa aplica diversas formas de políticas para aumentar la productividad de su equipo, así algunos realizan concursos, rifas, dan regalos o no aceptan en el equipo a quienes no cumplen los mínimos establecidos.

**Flexibilidad.** Debe entenderse como la capacidad que tiene la propia empresa de modificar su planta productiva, en cuanto al número de trabajadores, y sus funciones; además de existir instrumentos para aumentar la calidad y la productividad. En Jafra la flexibilidad pareciera que se regula de manera natural. De forma tal que las mujeres entran y salen del trabajo de una manera simplificada, pues no se requiere de muchos trámites, de hecho, las cifras de actividad siempre son aproximadas.

E, incluido por nosotros el papel de la **legislación**, ya que se trata de un aspecto que determina las formas válidas de analizar y proteger a los trabajadores. Esto se justifica de acuerdo a lo que se ha detectado, a partir de las crisis de los ochentas, como un proceso mediante el cual se genera en México una modificación de las relaciones laborales, a pesar de que el marco legal permanece sin cambios. Todo esto da lugar a una "revolución silenciosa", en la que se aplican las medidas dictadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional aunque el marco legal no se modifica (Bensunsán, 1998; Dombois, 1998).

### ***1.5.3 El trabajo y la exclusión***

Si bien es cierto existen algunas condiciones en las que la flexibilidad laboral puede beneficiar al trabajador al ofrecer mayores posibilidades para realizar otras actividades; la gran mayoría son trabajos precarios que se realizan sin protección, sin obtener beneficios y siguiendo las fluctuaciones del mercado, lo que representa notables desventajas (Castells, 1999; Gorz, 1998). Consideramos que uno de los efectos que resulta interesante discutir la existencia de un mundo dual en el que:

Por un lado, encontramos a los que tienen empleo y forman parte de la elite, dando lugar a un mundo hiperactivo, donde las nuevas formas de administración hacen que la presión en el trabajo aumente. Además de la presión que significa saberse fácilmente desplazado por los miles de desempleados (Gorz, 1999).

Por otra parte, están las grandes cantidades de desplazados, lo que representan una masa excluida. Son estos los que quedan fuera de las prestaciones sociales y del vínculo e integración social que significa el trabajo (Gorz, 1999). Éstos se convierten en una reserva de trabajo, para los servicios que requiere la nueva capa privilegiada, debido a que los empleados no tienen tiempo de realizar estas actividades y los desempleados necesitan ocuparse (Gorz, 1998; Castells, 1999). Las actividades que realizan se clasifican como servicios, los cuales crecen día con día. Personal dedicado a la venta de comida rápida, cuidado de niños, a servicios de belleza y sexuales. Con formas de contratación que no resultan claras y que regularmente son desventajosas para los trabajadores. Con lo anterior, se genera un sector de la sociedad que actúa de forma semejante a los servidores del siglo pasado, con la diferencia de que hoy en día son administrados por una empresa, dando lugar a relaciones de trabajo precario, a destajo, etcétera (Gorz, 1999).

El mundo dual oculta una condición que hemos podido observar en nuestra investigación: Si bien no podemos negar que existen grupos privilegiados por los cambios en el mundo del trabajo, ocupaciones que se benefician de las nuevas condiciones. Lo datos demuestran que la presión que se ejerce sobre algunos grupos afecta al conjunto de la sociedad de forma que las ocupaciones de alto nivel de especialización son también afectadas: los ejemplos en la literatura se pueden observar en los trabajos de Sennett y Aronowitz (Aronowitz, 1994; Sennet, 1998). Si bien es cierto que las condiciones mencionadas no afectan a todos por igual, es el reto de la investigación reconocer las diferencias y explicarlas.

## I. 6 ¿Para que trabajan los seres humanos?

Este apartado tiene por intención abordar un aspecto que se ha desarrollado en la bibliografía reciente, el relativo a que el trabajo podría ser una función de la humanidad que se realice más allá de la satisfacción de las necesidades. Ya en líneas anteriores reflexionamos en torno a la definición del trabajo y aprovechamos una descripción que cubre aspectos muy generales del trabajo (véase pág 6). Sin embargo entendemos que el trabajo para los seres humanos significa muchas cosas más. Este apartado propone líneas de reflexión para pensar la forma en que vive el trabajo, para lo cual es pertinente rescatar la discusión que nos lleva a reflexionar sobre la forma en la que se vive o experimenta el mundo laboral. Iniciaremos por una distinción clásica:<sup>16</sup>

- Por una parte, el trabajo (work) como una obligación con la humanidad sería aquel que permite al hombre sentirse satisfecho. Es un espacio de construcción de lo humano, de creación. La definición implica el que sea útil a otros (Heller, 1977).
- Por otra parte, el trabajo (labour) como una necesidad, es aquel que desempeña el ser humano para sobrevivir, noción que refiere a un tipo de trabajo que se distancia de lo humano (Arendt, 1958). Ése sería un trabajo que debe realizarse obligadamente para poder sobrevivir. Éste tiene como función la reproducción del particular y, por lo tanto, forma parte de la vida cotidiana (Heller, 1977).

Desde esta perspectiva el trabajo puede ser el espacio donde se realizaran las actividades que permiten la subsistencia de las personas encaminado al consumo, pero no solo eso, es también, donde se producen los valores humanos.

Existen algunos análisis que pretenden reducir el trabajo a un medio para obtener el sustento, dejando la construcción de lo humano para otros espacios de la vida como podría ser la política (Jaureguí, 1999). Este es un campo de debate

---

16. Consideramos que en esta distinción las autoras mencionadas rompen con la clasificación originalmente planteada por Marx (1980) en *El capital* ya que en dicho texto se conceptualiza el trabajo como abstracto y concreto en función de su posibilidad de convertirse en mercancía (trabajo concreto) y el trabajo como mero esfuerzo —gasto de la fuerza— (trabajo abstracto).

interesante ya que de acuerdo a algunos autores como Antunes no se reconoce la distinción de ambos tipos de trabajo e implica que se generen confusiones (Antunes, 2001).

Frente a quienes sugieren el fin del trabajo, nosotros afirmamos que el trabajo como tal no ha terminado ya que es parte constituyente de la humanidad. El problema radica en las formas de trabajo alienado (abstracto) que se agotan y se reconfiguran dando cabida a menos seres humanos.

La historia del ser humano podría ser interpretada como una lucha por escapar al trabajo y, así, arribar a lo humano. En concordancia encontramos tanto en Aristóteles como en Marx la idea de que el trabajo será humano en tanto las máquinas sean las que lo hagan, de tal modo que el tiempo se liberaría para actividades realmente humanas. El tiempo libre será el espacio generador de riqueza y creación.

Pero el tiempo libre y la existencia de las máquinas no están exentos de una distinción de clase, así que los beneficios no se distribuyen de manera equitativa. Por lo que el trabajo por el sustento es una preocupación para la mayoría de los seres humanos y el aumento del tiempo libre ha implicado mayor presión para quienes viven de su trabajo.

Se ha construido una utopía en la que se piensa que las posibilidades de los trabajos que ocupan menos tiempo darán como resultado sujetos que puedan dedicarse a actividades que les reditúen mayor satisfacción. Dicha utopía no considera que buena parte de la población no encuentre un trabajo remunerado mientras el resto trabaja con mayor intensidad, lo que implica que ambas condiciones se conjuguen para presionar a quienes tienen y quienes no tienen un trabajo.

Existen una serie de condiciones que se conjugan —disminuye el trabajo asalariado, la producción requiere menos mano de obra, el trabajo exige mayor

capacitación— y generan cambios en el conjunto de la sociedad. Se observan nuevas formas de marginación que se expresan en la imposibilidad de emplearse

Interesante y provocador el planteamiento de Gorz, bajo el que sería posible pensar que estamos en el declive de una utopía y en la necesidad de crear otra, que brinde sentido a lo humano, más allá de como lo hemos entendido hasta ahora. El autor se pregunta ¿Cómo organizarán su vida las nuevas generaciones, las cuales estarán obligadas a repartirse cantidades menores de trabajo (Gorz, 1998)? El mundo sin trabajo, no parece ser una alternativa para el mundo tal como se le conoce hoy, sin embargo si podemos afirmar que la sociedad tiende a organizarse de diversas formas. Cambia la concepción del tiempo y el trabajo en tiempo lineal deja de serlo y se trabaja en tiempos con múltiples sentidos.

La forma en la que se ve el trabajo se ha transformado, un ejemplo de ello son los *jobber*, quienes transforman la precariedad en un modo de vida, pues sólo aceptan empleos provisionales y trabajan únicamente lo suficiente para cubrir sus necesidades básicas; se trata de *trabajadores por cuenta propia*, quienes laboran con la idea de ser su propio patrón. En este grupo se encuentran los más beneficiados de los recientes cambios en el trabajo, quienes pertenecen a la elite del saber y representan una mínima porción del mercado de trabajo. Junto con ellos están quienes forman parte del alto volumen de mano de obra precaria que las empresas pueden disponer en el momento que lo considere necesario (Gorz, 1998).

Retomando el planteamiento con el que iniciamos este apartado el trabajo es una construcción social y, por lo tanto, tiene múltiples significados para los sujetos, además de que conjuga una serie de elementos, tanto subjetivos como estructurales. En tal sentido, un punto de debate es el planteado a partir de Habermas quien esboza una tesis que vale la pena discutir, relativa a que el trabajo puede ser un factor en la construcción de lo social o se le puede interpretar simplemente como un empleo y, en consecuencia, como una forma de

supervivencia. El trabajo puede tener dos acepciones. Por un lado, es la forma en que nos vinculamos con la sociedad. O simplemente, el conjunto de actividades que realizamos para sobrevivir. Esta dualidad permite pensar desde otra perspectiva el trabajo y los problemas relativos al desempleo. Si consideramos la segunda posición el contenido y el peso de tener un tipo de trabajo u otro resultaría poco importante, en función del rescate de una serie de actividades que trascienden la producción.

Desde dicha perspectiva, para estar juntos los seres humanos no sólo cuentan con el trabajo, se tiene, también, la palabra y el diálogo. Si se considera que las relaciones sociales no se limitan a las relaciones de producción, entonces tampoco la política lo hará a la economía, ni el diálogo a la producción (Meda, 1998). Al considerarlo como un mero instrumento de supervivencia, el trabajo deja de ser entendido como vínculo social y, por ende, podemos trascender el desempleo como un instrumento de exclusión social. La política es el espacio en el que se pueden construir opciones que permitirán la construcción de mayores campos de acción colectiva y es, quizá, donde podría encontrarse la posibilidad de la reducción del espacio del trabajo y los nuevos conceptos que nos permitan conocerlo.

Los argumentos anteriores son debatibles, ya que ocultan la condición del trabajo como un elemento que construye y constituye la propia humanidad. Además de no que consideran que la gran mayoría de los seres humanos necesita del trabajo para su sustento y es en función de esas actividades que orientan su vida y los aspectos relativos a la reproducción biológica y cultural.

### ***1.6.1 El trabajo y la mujer***

Las diferencias entre el trabajo de las mujeres y el de los hombres se remontan a la división sexual del trabajo y hacen pensar en una historia de exclusión, de asignación de labores de reproducción a las mujeres y de una pobre o nula

valoración de la aportación de la mujer a la vida social y económica de la sociedad (García, 1999; Salles, 1999; De la O, 2000).

Este tema es desarrollado ampliamente por Marta Lamas quien ubica el debate feminista en la pretensión de evidenciar un discurso aparentemente asexuado, que en la realidad refiere a lo masculino, situación que niega la diferencia o, en el mejor de los casos, la jerarquiza.

La forma en que se ha estudiado el trabajo ha partido de algunos supuestos que excluyen a las formas distintas a las llamadas “típicas”. De modo y manera que se excluye de la reflexión —ya sea por razones de sexo o de ocupación— a buena parte de la humanidad. Se construye la imagen ideal de que el sujeto del trabajo es siempre un hombre y que realiza trabajo asalariado (De la O 2000). Todo esto ha provocado que la misma reflexión excluya a las mujeres y todos los que realizan trabajos que son distintos al trabajo asalariado típico. En lo referente a las miradas que abordan los impactos de la flexibilidad con enfoque de género, De la O reconoce tres líneas, las cuales consideramos importante revisar (De la O, 2000):

**Primera** Ampliación de oportunidades de empleo, debido a que diversos trabajos antes exclusivos de hombres, exigen ahora menor fuerza física. Por otra parte, influye la existencia de un mayor volumen de trabajo a tiempo parcial y a domicilio. Aunque muchas de estas ocupaciones favorecen a personas con alto nivel de calificación, lo cual no siempre es garantía de mayores puestos de trabajo para las mujeres (Aronowitz, 1998; Gorz, 1998; Castells, 1999).

**Segunda** Reconoce la existencia de discriminación laboral, la cual se ha ampliado con la flexibilidad. Algunos grupos tradicionalmente discriminados, como las mujeres, son los que se ven obligados a aceptar trabajos con malas condiciones, para lo cual la flexibilidad funciona como un factor de justificación de la explotación y segregación (Jaureguí, 1999). Se menciona, por ejemplo, que las ventajas del trabajo por cuenta propia no son las mismas para hombres que para mujeres. De

lo anterior debe quedar muy claro que como resultado de la flexibilización se producen trabajos de alto nivel que ofrecen condiciones buenas para los prestadores de servicios de alta tecnología; pero el grueso de la población pasa a formar parte de una nueva clase de servidores sin garantía alguna, quedando excluidos del trabajo asalariado protegido (Castells, 1999). Esto ha generado el aumento de trabajos a domicilio y la maquila informal, tipo de actividades que producen aislamiento social y mayor invisibilidad del trabajo femenino (Benería, 1992).

**Tercera** La relación entre precariedad y flexibilidad, que es un tema fundamental en nuestra investigación. En tal sentido se afirma que la flexibilización ha generado que aumenten trabajos inestables, que son ocupados en su mayoría por las mujeres y los indígenas ambos grupos tradicionalmente marginados (Gorz, 1998; Jaureguí, 1999). Aunque la inestabilidad carcome diversos campos sociales. La revisión que hemos realizado nos permite reconocer que socialmente se pueden detectar ventajas y desventajas de estas condiciones de trabajo, a saber:

- Se pierde en cuanto a prestaciones, aunque podemos detectar estrategias familiares que permiten subsanar esta ausencia mediante la permanencia de alguno de los miembros de la familia en el mercado de trabajo asalariado (Cortés, 1998). Además de que no todos los trabajos asalariados ofrecen prestaciones y una buena parte de la población no puede acceder a ellos.
- Los trabajadores precarios tienen que trabajar jornadas de mayor duración y arriesgan más que los asalariados. Esto se explica por la constante posibilidad de caer en la extrema pobreza, por la competencia, y por factores que se expresan en afirmaciones como "cuanto más vendas, más ganas". Lo que se traduce en programas de productividad altamente efectivos para las empresas. Además de la multiplicación de la jornada oculta en los variados trabajos.
- El trabajador logra administrar su tiempo, sobre todo en el caso de las mujeres, ya que este tipo de trabajos permiten que se conjugue la atención de las labores domésticas y el cuidado de los hijos con el trabajo de ventas. Lo que no significa una reducción de jornadas antes bien está relacionada con intensificación del trabajo. Aunque la pregunta que resulta obligada es quién se beneficia de esta estructura temporal.

- Menor costo social, se considera que el costo conyugal de un trabajo que no implica un horario ni compromisos formales pudiera ser menor. Ya que se acepta con la condición de no descuidar las labores del hogar o, en su caso, el otro trabajo.
- Se trasciende la necesidad de capacitación y los límites de edad que marca el mercado de trabajo formal. Particularmente con las mujeres que carecen de capacitación formal y que se encuentran en grupos de edad que ya no tienen acceso al mercado de trabajo. Condiciones que las empresas aprovechan. Pero de esta manera el discurso de las empresas es que brinda oportunidades a quien en otro tipo de empresas no las tendría. Como conclusión observamos que se trata de mano de obra con muy pocas exigencias.

Lo anterior deja en claro la necesidad de concebir los diversos tipos de trabajo, tanto los nuevos como los arcaicos, así como la posibilidad de analizar el trabajo como una actividad productiva en el nivel humano, sin hacer a un lado y dándole la importancia necesaria al trabajo como medio para sobrevivir. Buscamos reconocer el trabajo como una categoría más rica y no sólo como trabajo asalariado. Los individuos construyendo las nuevas articulaciones que se han creado con otras esferas de la vida. La forma en que conceptualizamos el trabajo tiene que ver de manera fundamental con el orden de la sociedad, pues al discutir el papel del trabajo está en juego el funcionamiento de la sociedad en su conjunto (Supiot, 1999).

### **Conclusiones al capítulo**

El objetivo de este capítulo ha sido presentar las discusiones sobre el estado de la discusión actual sobre el trabajo. De manera que podamos captar las transformaciones en este aspecto de la vida social.

En este apartado hemos partido de las discusiones que se han generado en torno a las transformaciones que se pueden ver en el mundo del trabajo. Las ideas que analizamos nos llevan a ver de qué manera el trabajo se articula con otros espacios de la vida. Lo que nos permite reconocer que los cambios en la forma de trabajar generan modificaciones en la vida de los sujetos (por lo menos en los

espacios que hemos analizado). El trabajo, desde esta perspectiva, no sólo se remite a la búsqueda de la subsistencia; se convierte, además, en una forma de construir sentidos de la vida. Es decir que representa una articulación dinámica entre los aspectos subjetivos y determinantes de corte estructural.

Podemos reconocer que existen diferentes formas de trabajo que van más allá del considerado típico, aquel que se define como trabajo asalariado. De lo que se deriva que el asalariado representa un breve momento de la historia de la humanidad. Por lo que el trabajo requiere ser definido de una manera más amplia, misma que permita captar aspectos como los trabajos inestables y sin garantías, así como las actividades como el trabajo doméstico. Lo que se vincula con trabajos de nuevo cuño y otros que podríamos considerar arcaicos, en tanto han estado presentes en nuestra realidad por mucho tiempo. Se trata, pues, de un espacio conceptual donde conviven lo nuevo, lo viejo, lo remunerado y lo no remunerado, con el rasgo distintivo de ser actividades que contribuyen a la construcción de la humanidad en su sentido más amplio.

Presentamos, además, las bases teóricas para desarrollar la tesis de que el trabajo precario genera formas de actividad en las que las fronteras temporales, espaciales y de recursos se pierden, lo que se traduce en una nueva forma de precariedad. Condición que no sólo se remite a trabajos precarios, sino a configuraciones precarias<sup>17</sup> que afectan la vida en su conjunto ya que implican diversas combinaciones de actividades.

Los cambios en el mundo del trabajo se traducen en modificaciones en diversos ámbitos de la vida, ejemplo de lo cual son las posibilidades de construir colectividades diferentes, ya que las formas de convivencia se transforman. Las personas pueden compartir el trabajo en organizaciones sin siquiera conocerse

---

17. Configuraciones precarias es un concepto que permite reconocer que la precariedad afecta la totalidad de la vida, no solo en los aspectos laborales. Este aspecto es relevante en tanto el caso que analizamos nos obliga, de manera central, a revisar los espacios de confusión que se generan entre el mundo laboral y el resto de la vida.

personalmente. Lo que exige nuevos debates en torno a la construcción de identidades.

La condición del trabajo precario implica un proceso en el que la actividad laboral se torna insegura, inestable y sin garantías para los trabajadores, lo que remite a formas sofisticadas de administración del trabajo que logran que se aumente los ritmos e intensidades del trabajo. Todo esto se conjuga con la anulación de todo tipo de prestaciones sociales. El trabajo en condiciones de precariedad se traduce, también, en actividades de alto riesgo en las que los participantes no tienen conocimiento del mercado y arriesgan su capital y trabajo sin garantías.

Se movilizan en estas ocupaciones diversos recursos de los sujetos, donde la venta de la fuerza de trabajo asume formas diversas y de mayor complejidad. Se trata de actividades que engloban variados niveles del espacio de la subjetividad, en los que aspectos como el estado de ánimo o la presencia física se vuelven fundamentales. El pago por la fuerza de trabajo cubre, en ocasiones, diversos aspectos de la vida de los sujetos, como podrían ser sus vínculos sociales y afectivos.

Finalmente, el trabajo se ha transformado y con ello la vida de los seres humanos. Estas nuevas —y no tan nuevas— formas de trabajo implican una condición general de la vida social. Las transformaciones mencionadas no afectan a todas las personas de igual manera; en este sentido nos referimos a las mujeres, quienes están sometidas a condiciones distintas a las de los hombres. Lo que permite introducir un aspecto que explicaremos a partir del concepto de género, mismo que analizamos en el próximo capítulo.

## Capítulo II Los espacios del trabajo femenino

### Introducción

**D**iseñamos una serie de dimensiones con el fin de explicar la manera en la que se organizan se organizan los diversos determinantes que afectan la vida de las vendedoras de Jafra y que tienen su origen en las diferencias de género. Analizamos, después, el papel de las labores domésticas, el cuidado del hogar y de los hijos en la vida social y las razones por las que no se valora el trabajo femenino. Se considera, además, el concepto de trabajo no remunerado mismo que abarca desde el trabajo doméstico hasta las diversas ocupaciones que se confunden con el trabajo extradoméstico. Se revisan, así mismo, los cambios producidos en el mercado de trabajo y las formas que ha adquirido la ocupación femenina. Esta exposición conduce a reconocer con mayor claridad las diferencias entre el trabajo femenino y el masculino como producciones sociales. Estas distinciones que tienen su origen en aspectos físicos y se cubren de un sentido social al momento de ser interpretados de cierta manera.

La forma en la que los seres humanos trabajan se conforma por cuestiones relacionadas con la diferencia entre los sexos y la interpretación que de ésta se hace (Salles, 1999). Mediante la distinción se asignan labores, actividades y atribuye valores a éstas. Se trata de categorías socialmente construidas y, como tal, producto histórico que abarca conductas, pensamientos y creencias (Tienda, 1991). La perspectiva de género permitirá:

a) Comprender los aspectos específicos que recubren la precariedad de acuerdo a las diferencias genéricas, de tal manera que podamos encontrar una explicación que permita reconocer la forma en que las mencionadas diferencias entre sexos llevan a la mujer a una posición de desventaja y subordinación

(González, 1996). Buscamos reconocer, además, cuáles son las implicaciones de existan algunas ocupaciones exclusivas de mujeres y que se sustente de manera primordial —en el discurso de las empresas— como una oportunidad que se brinda a las mujeres trabajar sin que desatiendan lo que para ellas “debería ser más importante: el cuidado de su familia”.

b) Asumir el género como una categoría ordenadora de la vida social y económica a fin de reconocer que hombres y mujeres están determinados por diferentes factores culturales y sociales. Distinción que se suma a la de clase, lo que se traduce en condiciones de opresión y explotación (Kergoat, 1994).

El enfoque de género nos permite reconocer que el mundo está diferenciado por el sexo y que el proceso de constituirse sexuado es un aspecto sociocultural, lo que se traduce en la idea de que no se nace hombre o mujer sino que la sociedad construye las características de cada sexo. Desde las aportaciones de Simone de Beauvoir (1990) y la idea de que las diferencias se construyen a lo largo de la vida, se desarrolla un debate con la idea parsoniana de que las diferencias tiene un fundamento biológico y que, por lo tanto, cada uno se dedica a las actividades en las que son más hábiles. Se consideraba que la conducta instrumental era la propia de los hombres y la afectiva de las mujeres. Se generaba con eso una regla, toda desviación era enfermiza. Las posibilidades de ver como los patrones se transforman (Lamas, 1996). Con lo anterior se justificaba que la mujer se quedara en casa y el hombre saliera a trabajar.

El género se encuentra de manera fundamental en las relaciones de poder que constituyen la sociedad (Salles, 1999). El segundo de los puntos nos remite a la idea de que el género es un criterio que ordena y permite diferenciar entre lo masculino y lo femenino, es decir, nos conduce a entender porqué una ocupación puede verse como exclusiva para mujeres y otras a los hombres. Así, este tipo de distinciones se encuentra tanto en el carácter simbólico de la cultura como en los aspectos objetivos. Bajo esa perspectiva se determina lo deseable y lo permitido

para cada sexo. Aspectos que son relevantes en tanto condicionan fuertemente las posibilidades de acceso a un trabajo.

Las condiciones que el género permite observar no aparecen aisladas, ya que implican una situación relacional. Las determinaciones de género tienen sentido cuando existen otros. Otros aparece en plural a propósito ya que los otros, que en este caso, pueden ser los hombres, u otras mujeres en situaciones diferentes. De tal forma que no todas las mujeres son iguales y no todas están sometidas a los mismos condicionamientos sociales. Por lo que pueden existir diversas formas de vincularse con el trabajo.

Pretendemos con esto entender la forma en la que las mujeres son determinadas a experimentar cierto tipo de necesidades y a actuar de cierta manera para resolverlas. Y es en la vida cotidiana que se definen estos factores ya que nos remite a la sociabilidad básica del individuo (de las familias o los grupos) expresada en las conductas y actividades más inmediatas realizadas día con día y subsumidas en las estructuras sociales constituidas en el largo plazo (García Canclini, 1984).

La socialización es un concepto que permite establecer mediaciones entre la vida cotidiana y otros ámbitos (Heller, 1977) y en nuestro caso interesa desatacar el ámbito de la vida familiar. Ya que en este campo donde se desarrolla buena parte de la investigación:

a) La internalización de los marcos normativos, se establecen formas de control que lleva a pensar y sentir de cierta manera. En este proceso la familia es fundamental (León, 1999). En el caso de las mujeres es un elemento fundamental para comprender las condiciones a las que están sometidas.

b) La externalización, de las pautas internalizadas que son explicitadas y difundidas de manera que se conformen redes de comunidades, lo que permite que se legitime la normatividad social (León, 1999).

## II.1 Las dimensiones del género

De acuerdo a lo planteado por Lamas, el género es una categoría más compleja de lo que se ha pensado en los últimos años. De hecho se encuentra determinada por diversos factores tales como lo corpóreo. Por lo que no se debe descuidar — solo por mencionar algunos— el aspecto biológico que resulta central en la diferencia y los aspectos culturales que son los que dan sentidos y construyen la diferencia. Además de la dimensión inconsciente lo que nos lleva reconocer la necesidad de las aportaciones del psicoanálisis (Lamas, 2002).

Las mujeres se comportan como sujetas activas con sus propias resistencias y luchas. De tales afirmaciones surge la propuesta de revisar las estrategias que utilizan para resolver la subsistencia, en la perspectiva de que son respuestas propias de la mujer (Benería, 1992). Entendemos esto último como la necesidad de reflexionar sobre las respuestas que construyen las mujeres, teniendo en cuenta la forma de ser y de pensar propios de ese sexo; así como sus determinantes sociales —hijos, edad reproductiva, educación, clase, relación de pareja, etcétera—. Cuando se dice que son propios de ese sexo, debemos aclarar que se trata de la construcción social del mismo, así como de los determinantes a que es sometido.

Estas dimensiones permitirán ordenar la observación de las diferencias de género de manera que podamos captar los niveles que intervienen en éste, es decir, las determinantes de género que intervienen en el trabajo y afectan en diferentes niveles.

En suma las diferencias de género aparecen como una estructura inscrita tanto en los sujetos, sus prácticas y en las instituciones, provocando una relación de mutua determinación. Así, pues, las personas viven y se desarrollan en un orden social "*gendered*", es decir, delineado por las relaciones de género. Las relaciones sociales se enmarcan dentro de las instituciones, las cuales toman fuerza propia,

más allá de los mismos que las construyen al convertirse "rutinas estables y socialmente predecibles".

De esta manera dan sentido a la acción humana; aunque los individuos no aparecen como impotentes ante el orden social, ya que cuentan con los recursos, tanto sociales como individuales, para la resistencia y la lucha. Pero debemos aclarar que la distinción implica una forma de pararse ante el mundo. De lo que se deriva que no todas las mujeres se enfrentan al mundo de la misma manera, ya que movilizan diversos recursos y actitudes, mismos que son implican retribuciones diferenciadas.<sup>18</sup>

Lo arriba expresado hace pensar que la forma en que se responde a las circunstancias de la vida dependerá de determinantes estructurales, de instituciones y del modo en que las experimentan los individuos, lo que se traduce en una concepción de la feminidad, con valores y aspectos subjetivos que la determina—de manera consciente e inconsciente—. Un ejemplo que toca centralmente nuestro tema son las estrategias que las mujeres desarrollan para hacer compatible su trabajo con sus otras actividades. La flexibilidad de horarios y los trabajos en casa, permiten a las mujeres no descuidar las ocupaciones que tradicionalmente se les asignan de manera particular el TD. Por otra parte, es pertinente aclarar que dependerá de los vínculos sociales y de la organización del propio grupo familiar la forma en que se desarrolle esta estrategia y, por lo tanto, los distintos acuerdos sociales que resulten (García y Oliveira, 1998).

Un determinante que no puede faltar en el análisis es la familia<sup>19</sup> como un factor que resulta útil para comprender el trabajo de las mujeres ya que es un espacio en

---

18. El género, a pesar de ponerse como una dimensión de la distinción la igual que la clase, resulta fundamental ya que nos permite analizar la forma en la que la condición de lo femenino es utilizado en una forma de trabajo.

19. Familia se concibe como grupos integrados con base en la cercanía, la convivencia, el cuidado, la intimidad, esto es, responsabilidades sociales determinadas por otras instituciones. Jelin, E. (1999).

el que se estructuran conductas, pero también donde se diseñan estrategias de supervivencia, dando lugar a trabajos como los que son objeto de nuestro estudio. Y generando espacios para su realización, con relaciones de conflicto y cooperación. En virtud de lo anterior existen diversos acuerdos familiares, se provocan distintas configuraciones y gran variedad de equilibrios de poder. Aspectos relacionados con la forma de ser mujer y el tipo de familia de que se trata.

## **II.2 El trabajo doméstico**

Desde una perspectiva de género se considera que las diferencias corpóreas son factores fundamentales para la constitución de los sujetos, pero el sentido que tiene esa corporeidad deviene en una construcción social, misma que da sentido a notables distinciones entre la valoración de unas u otras actividades. El cuerpo se debe dotar de un significado, y las diferencias adquieren diversos sentidos cuando se explican culturalmente.

Es cierto que existen condiciones físicas que determinan que la reproducción biológica de los seres humanos sea una labor en la que las mujeres participan con muchas más actividades que los hombres. Sin embargo, se ha construido una explicación social de este hecho y se le ha dotado de un sentido, es decir, los miembros de la sociedad, las instituciones y la conjunción de estos en el nivel socio estructural le han asignado un valor. Además, las labores que se asignan a las mujeres van mucho más allá de la concepción y del amamantamiento, están, por ejemplo, la educación y el cuidado de los enfermos.

El trabajo doméstico es un espacio poco atendido, tal vez por ser un campo nuevo de estudio por parte de la academia. Desde la perspectiva de Borderías y Carrasco (Borderías, 1994: 164) se le empieza a estudiar a partir de los años sesenta —en lo que ellas llaman los precedentes— los que se estudiaban los problemas relativos a los malestares de las amas de casa. Pero fue hasta la

década de los setenta que el trabajo doméstico se prefiguró como un objeto de estudio. Finalmente, con los estudios que devienen en la Nueva Economía Familiar se empieza a reconocer que la familia es un espacio tanto de consumo como de producción. A pesar de que existen estudios que consideran al trabajo doméstico como una empresa, lo que aún no logra cuestionarse es el hecho de que sea una actividad propia de las mujeres.

En otra corriente que se conoce como el debate sobre el trabajo doméstico, se inicia una discusión conceptual sobre la naturaleza de esta actividad; así como, en torno a la posición de clase de las mujeres. Lo que permitió pasar de los análisis centrados en la lógica del capitalismo a la lógica del patriarcado como explicación a la condición de la mujer en el mundo. Las discusiones en esta época se vinculaban con la necesidad de aclarar en que sentido el trabajo doméstico se podría considerar trabajo y cual es la lógica que lo rige.

El trabajo domestico contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo, en su nivel cotidiano y generacional. Otras autoras han considerado que el Trabajo Doméstico es un factor que permite que el trabajo remunerado se mantenga en un precio menor ya que no se tiene que pagar servicios que de otra manera serían muy costosos.

La nueva economía familiar, en debate con la economía neoclásica se conforma por tres núcleos conceptuales, a) la función de maximizar es familiar no sólo individual, b) se incorpora la noción de producción doméstica, c) las restricciones de la noción de maximización, por ejemplo el uso del tiempo. Algunas de las críticas que se realizaron a la economía tradicional son: que se considera que las labores se asignan en función de las ventajas competitivas, considera que la familia es una unidad armoniosa en las que las decisiones se toman en función del beneficio para todos los miembros, las decisiones en la familia son de carácter racional, la familia es analizada fuera del contexto social e histórico.

Algunos intentos han sido notables en tanto trataron de equiparar el trabajo industrial con el doméstico. En este campo de conocimiento se ha definido el trabajo doméstico como las actividades no remuneradas por y para los miembros de la familia. Otra preocupación que ha destacado es la relativa a la medición de ese trabajo, para el cual se han desarrollado diversas formas de medición, considerando distintos aspectos.

Existen discursos que indican que las actividades relacionadas con el cuidado del hogar y los hijos no son valoradas socialmente o son valoradas de una manera distinta. Se trata de una distinción que se sustenta en la división sexual del trabajo, es decir, hay labores que socialmente se asignan a mujeres o a hombres y esto produce implicaciones en el modo en que los individuos se relacionan y organizan para vivir. La división sexual del trabajo como base de la organización, ejemplo de lo anterior es que el trabajo extradoméstico de las mujeres asume características distintas al de los hombres o de las mujeres que no realizan TD.<sup>20</sup> O que de acuerdo a lo observado en nuestro trabajo de campo las mujeres respondieron no hacer nada cuando sólo se dedicaban al TD.

El mercado laboral funciona de acuerdo con estas distinciones y, por lo tanto, en esa perspectiva otorga distintas funciones, recompensas y oportunidades a los participantes. Son diversos los papeles que se asignan socialmente: mientras el hombre aparece como el líder proveedor, la labor de la mujer, por su parte, se ubica en aspectos de socialización del núcleo familiar. Lo anterior significa que el espacio privado queda determinado para las mujeres, mientras que el espacio público, para los hombres. Semejante situación justifica que las actividades relacionadas con el trabajo extradoméstico, al ser remunerado económicamente resulte el gratificado de mejor manera. De hecho no existe ninguna condición que implique que la mujer debe permanecer en el hogar más allá de los periodos de

---

20. A manera de ejemplo de lo anterior se menciona la existencia de una "vía de las madres" en el empleo, lo cual guarda relación con este tema, el de las mujeres que buscan empleos de tiempo parcial para no desatender otras obligaciones, como el cuidado de los hijos (Barker, 1993).

lactancia. Como hemos visto la asignación de las labores refleja un equilibrio de poder específico, más que como dictan las miradas tradicionales una asignación de labores de acuerdo a las ventajas comparativas de cada actor.

El mercado asigna mayor valor a las actividades que se realizan en él mismo, pero niega valor a las que no tienen como fin el mercado, sin observar que son determinantes del modo en que la gente se acerca al consumo y al trabajo. El mercado funciona sin tener en cuenta la importancia que reviste para su funcionamiento la existencia de ese tipo de actividades. Las cuales al no ser valoradas corren por cuenta de las mujeres, quienes ingresan al mercado de trabajo con cargo (mismo que se podría definir como un impuesto) que deben pagar antes de entrar a realizar alguna ocupación remunerada, lo que significa una desventaja en relación con los hombres (Barker, 1993).

La distinción entre trabajo doméstico y extradoméstico puede abordarse desde esta perspectiva, ya que a las labores calificadas como reproductivas (biológica y social) no se las considera como trabajo o, con mayor precisión, no se valoran en el mercado lo que implica mayores desventajas. Creemos que eso explica la mayor incidencia de pobreza en miembros del sexo femenino, quienes pasan a ser parte de lo que se conoce como pobres invisibles.

Algo que se puede observar tanto en la realidad como en múltiples estudios es que una gran mayoría de mujeres realizan tanto trabajo remunerado como no remunerado. Por lo que aprovechan la posibilidad de actividades que les permitan combinar ambas actividades. Regularmente se ha considerado que el tiempo fuera del trabajo remunerado es tiempo libre, sin embargo se puede observar que los trabajos que realizan las mujeres en las condiciones arriba descritas tiendan a implicar que se utilice el tiempo libre. Por lo tanto la decisión de incluir las actividades domésticas así como el uso del tiempo "libre" permite referirnos a los espacios en los que se desarrollan este tipo de trabajos. Para fines de mayor

claridad hemos asumido la siguiente tipificación del ocio entendido como el espacio de tiempo que resta tanto del trabajo doméstico como del extradoméstico:

El ocio activo refiere a actividades recreativas que implican esfuerzo físico y se realizan fuera de la vivienda, se miden por medio de la realización de todo tipo de deportes y la participación en diferentes grupos que incluyen los sindicatos y los religiosos. El ocio pasivo, por su parte, se puede realizar dentro o fuera de la vivienda, refiere actividades que no exigen esfuerzo físico: ver televisión, leer el periódico, escuchar la radio, oír música y asistir a espectáculos (Salazar, 1999).

En este apartado hemos presentado una revisión de las condiciones del TD así como del ocio, con el fin de delinear los aspectos que se conjugan en las ventas de cosméticos en Jafra. En este sentido el TD y los momentos de ocio son campos con los que se combina la actividad de vender y los que representan las formas de confusión que nos parecen más sobresalientes al igual que lo que se realiza con otro trabajo remunerado.

Merece especial atención la discusión que se genera en torno a la posibilidad de cuantificar el trabajo no remunerado. Existen interesantes intentos por hacerlo visible a las estadísticas a fin de buscar cambios en las políticas mediante su reconocimiento en las políticas públicas. Para ello se presentan diversas actividades a las que debe considerarse como trabajo, debido a contribuyen a la constitución del hogar<sup>21</sup>:

Pensar en estas propuestas nos lleva a reflexionar en el enorme número de actividades que contribuyen al sostenimiento de la sociedad y que aparecen hasta ahora como trabajo no remunerado y, en consecuencia, no valorado. El cual a pesar de no ser apreciado, es fundamental para el sostenimiento de la familia. En estos párrafos hemos puesto mayor atención al trabajo femenino ya que es el que

---

21. Para mayor detalle sobre el tema dirigirse a Guerrero (1999).

dirige nuestra búsqueda, sin embargo es fundamental expresar que las luchas por evidenciar el trabajo no remunerado han sacado a la luz un sinnúmero de actividades, tanto de hombres como de mujeres (Benería, 1999; Mata, 1999).

Este tema exige que se realice una clasificación con la que puedan reconocerse de manera diferenciada las condiciones en que se realiza el trabajo no remunerado: producción de subsistencia, economía doméstica, sector no estructurado y trabajo voluntario (Benería, 1999):

**Producción de subsistencia** Se trata de actividades integradas aparentemente al trabajo doméstico; en este rubro se incluye a las trabajadoras familiares. Aquí se integran las faenas agrícolas y las tareas domésticas. Este sector presenta la dificultad, sobre todo en el ámbito de las mujeres, de no poder discernir con facilidad cuál es el límite del trabajo familiar o de saber dónde empieza el trabajo doméstico.

**Trabajo doméstico** Aquí se incluyen los productos de la recolección, la caza, los objetos artesanales de producción doméstica, la recolección de combustible, los cortes de pelo, el entretenimiento, los servicios administrativos, la medicina tradicional.

**Trabajo voluntario** Se trata de trabajo en el que los beneficiarios no son familiares próximos y no se retribuye. El hecho de que se le contabilice así presenta dificultades tanto conceptuales como metodológicas y, por ende, su cuantificación es compleja.

**Sector no estructurado:** Se incluye desde la producción clandestina de bienes y servicios (legales) hasta microempresas de todo tipo de ramas industriales. Es un sector que constituye una fuente fundamental de ingresos, aunque se le considera precaria. Comprende el trabajo a domicilio, la preparación y venta callejera de alimentos, el empleo independiente y el trabajo en microempresas. Estamos ante

actividades cuyo sello clandestino no permite que su estudio sea fácil. Se caracterizan sobre todo por su inestabilidad, precariedad y ausencia de regulación.

Es posible rescatar algunas características del trabajo en el sector no estructurado para acercarnos con mayores recursos al trabajo de las ventas por catálogo. La posibilidad de que se desarrolle a pequeña o gran escala, que se trata de una fuente fundamental de ingresos, la inestabilidad y la ausencia de regulación. Además de que se trata de actividades cuyo estudio representa serias dificultades, ya que, por estar en la frontera de la ilegalidad, son inestables, precarias y no están reguladas (Benería, 1992).

### **II.3 El género y el mercado de trabajo**

Los estudios empíricos permiten hacer una radiografía del comportamiento del mercado de trabajo. De lo que resulta que a partir de 1970 se incrementa la participación de las mujeres mayores de 25 años en el mercado de trabajo. Lo que exige analizar los cambios que se generan en la organización de los hogares, pues la edad mencionada conduce a pensar en mujeres casadas y con hijos, o con algún tipo de responsabilidades, luego entonces, es importante saber cómo se organiza la vida familiar a partir de estos cambios.

Existen posturas que afirman que la presencia de hijos es un factor que inhibe el ingreso al mercado de trabajo. Con mayor precisión nosotros consideramos que en algunos casos implica una forma de acceso a un mercado de trabajo distinto, con marcados rasgos de precariedad. El ingreso al mercado de trabajo de mujeres con hijos pequeños se ve incrementado por las diversas crisis económicas mismas que han propiciado la movilización de una mayor cantidad de mano de obra y, con ello, se ha generado una tendencia a que las mujeres casadas busquen trabajo o traten de crear su propio empleo. Lo anterior ha recrudecido la tendencia a que los trabajos eventuales o temporales sean en su mayoría femeninos. Dando lugar a condiciones laborales como la que estudiamos.

Los trabajos eventuales no son un todo homogéneo, implican una serie de características que indican que no se les puede explicar sin considerar el punto de partida para ingresar a estas actividades. En cuanto a los trabajos eventuales existen distintas condiciones: algunos son semejantes a un trabajo de tiempo completo, pero sin prestaciones ni posibilidades de progreso; otros están ocupados por trabajadores de alta calificación y ofrecen buenos niveles de remuneración. La inmensa mayoría de trabajos eventuales pertenecen al primer grupo (Barker, 1993). Dentro de las características de los trabajos eventuales de condiciones pobres (primer grupo de los mencionados arriba), podemos citar que la mayoría está relacionado con la incertidumbre, con un mercado de trabajo más competitivo y con menos beneficios para los trabajadores. La misma incertidumbre se convierte en un factor de presión para quienes laboran en estas empresas, logrando que los trabajadores realicen mayores esfuerzos a fin de cumplir con los requerimientos de la empresa, lo que se convierte en una tierra fértil para las intensas políticas de productividad con una mano de obra dócil y con pocas expectativas

El estudio del trabajo femenino por su relación con las actividades domésticas (cuidado de los hijos y el hogar) y las determinantes de género, se trata de una actividad poco valorada. Consideramos que lo antes expuesto nos permite plantear las siguientes líneas de análisis:

- a) *Complementariedad*. Implica que el trabajo femenino puede remunerarse a un menor precio ya que no es el factor principal para el sostenimiento de una familia (Arias, 1998). Ya que tradicionalmente se considera que son los hombres quienes sostienen el hogar, esto sin considerar los altos índices de mujeres jefas de hogar —los declarados y no—. Cabe destacar que el 20.6% de los hogares son de jefatura femenina. (INEGI, 2000)
  
- b) *Ayuda*. Es cuando se considera que el trabajo es una mera “ayuda” a los ingresos del jefe de la familia. Además, es “un trabajo que no requiere

capacitación”. A los patrones le gusta hacer hincapié en que para las mujeres el salario es un complemento: “ellas...trabajan para sus uñas... (Arias, 1998).” Los hombres son los que obtienen el salario familiar (Milkaman y Townsley, 1999). Resulta relevante que las mujeres mismas sostienen este tipo de criterios al asumir, la mayoría de las veces, que el varón es el proveedor.

c) *Compatibilidad*. Implica que el trabajo femenino que debe ser compatible con otras actividades tradicionalmente realizadas por las mujeres, como el cuidado de los hijos y el trabajo doméstico. Los estudios demuestran incremento en los empleos por cuenta propia en México a partir de la crisis, donde los trabajos peor pagados son los de las mujeres. Además, las mujeres de edad madura y con hijos representan un mercado muy atractivo para el capital, debido a las pocas exigencias que podrían plantear (García y de Oliveira, 1998). A lo que se debe añadir el hecho de que existen transformaciones que tienden a concentrar las jornadas para lograr máxima eficiencia en ambos campos (Kergoat, 1994).

#### **II.4 El trabajo a domicilio y las estrategias**

El trabajo a domicilio es uno de los caminos que ha seguido la mayoría las mujeres para solucionar el conflicto que representa realizar las labores domésticas y, al mismo tiempo, un trabajo remunerado. Se trata de un tema ampliamente estudiado en la literatura que analiza las cuestiones del trabajo desde una perspectiva de género (Benería, 1992; García, 1999; Arias, 1998).

Se considera que el trabajo a domicilio permite que los ingresos aumenten mediante un supuesto costo conyugal y social menor. Así se incorpora a la mujer al trabajo sin que represente cambios al nivel de las jerarquías y la organización social (Arias, 1998). Se supone que las mujeres tendrán mayores posibilidades de trabajar cuando el trabajo que realizarán permite que no salgan del hogar y no tener horarios rígidos que afecten sus labores domésticas y de ama de casa. Con lo que se cubre la apariencia de que no existen cambios sustanciales.

La existencia del trabajo a domicilio se explica en parte por la necesidad de reactivar estrategias de supervivencia, así como la aparición de nuevos procesos de subcontratación por parte de las industrias, los que también abren espacios para las actividades por cuenta propia. Dentro de estas últimas podemos encontrar una gran variedad, que va de las ventas en el comercio informal a los pequeños talleres domésticos (García y Oliveira, 1998), como coser, ensamblar bolsas de plástico, procesos de submaquila y otras labores (Benería, 1992).

El éxito de las actividades por cuenta propia no se puede determinar de antemano, sin embargo las evidencias de estudios empíricos muestran que depende de los recursos con los que se empieza (Cortés, 1998), las mencionadas no son sólo estrategias para sobrevivir sino también medios para plantear el porvenir, de tal forma que las actividades por cuenta propia, en ciertos momentos, pueden ofrecer mayores garantías e ingresos que las definidas como trabajo asalariado (Pries, 1997).

Cortés nos habla de hogares en los que sus miembros se valen de diversas formas de ingresos en vistas a completar los necesarios para la subsistencia. (Cortés, 1998) A partir de tal afirmación podemos abrir otra línea de reflexión en la que meditemos sobre la forma en la que un trabajo como las ventas de productos Jafra puede ser parte de una estrategia para sobrevivir. De donde resultará importante, también, saber el lugar que ocupa en relación a las otras actividades que se realizan con el fin del sostenimiento del hogar.

La observación empírica ha permitido prefigurar una forma de realizar el trabajo en Jafra que hayamos definido como trabajo familiar y que éste remita a un tipo de organización en que el grupo familiar en su conjunto se integra a esta actividad al igual que a alguna otra que es parte de los recursos de la unidad familiar.

En tal sentido el ingreso familiar, se define de manera amplia como un término que engloba recursos tanto en moneda efectiva como en especie". De acuerdo con esta clasificación, encontramos recursos monetarios, no monetarios y de

infraestructura: dichos recursos pueden provenir del mercado de trabajo, miembros de la familia ausentes, redes de la comunidad o del gobierno (Chalita, 1994)<sup>22</sup>.

Dado lo anterior, creemos que puede asumirse la definición de estrategia de supervivencia familiar como “el camino por el cual se consiguen y combinan diferentes clases de recursos para asegurar la reproducción material de la familia”. Hay en esa estructura comportamientos individuales y luchas por el poder, así como el factor de la necesidad del ingreso de más de un miembro. La autora refiere la necesidad que tienen muchas mujeres de realizar actividades que les permitan trabajar sin descuidar a sus hijos (Chalita, 1994).

Para esta investigación el hogar se interpreta como una unidad que comparte territorio, trabajo, capital y recursos sociales (Hondecneu y Sotelo, 1994). Éste será un espacio de vital importancia, pues el trabajo que estudiaremos se realiza en los hogares y en muchas ocasiones incorpora a varios miembros de la familia. Hace uso de las redes familiares, sociales y laborales de varios miembros. Consideramos, además, la posibilidad de que propicie la modificación en el hogar y su organización en diversos planos, como el espacial, el de estructura económica y el de los equilibrios de poder.

Tema de reflexión es el valor que se da al cuidado de los hijos, del hogar y al trabajo doméstico, observar después cómo las empresas penetran y explotan esos espacios mediante el reclutamiento de vendedoras, no obstante ser áreas que el mismo mercado no valora tradicionalmente.

---

22. Esta definición permite integrar diversas actividades como la venta callejera de alimentos, la costura, etc. La lista parece interminable ya que representa parte del ingenio que se agudiza para construir formas de supervivencia.

#### ***II.4.1 Algunos datos en torno a las estrategias***

Como hemos visto a lo largo de las páginas anteriores existen una serie de factores que han influido en el incremento de actividades como las ventas de cosméticos. Se trata de elementos de carácter estructural que para ser explicados remiten no sólo a los individuos sino a las familias como unidades económicas. En tal sentido hemos organizado la explicación de este fenómeno en dos niveles: el estructural y el familiar.

En cuanto al estructural, la crisis económica, social y política experimentada entre 1982 y 1995 (Zapata, 1998), así como los procesos de reestructuración productiva y la aplicación de las medidas de ajuste estructural (Ver Román, 1999); así como la contracción del empleo y las constantes disminuciones en el poder adquisitivo, han generado que los sujetos creen respuestas a fin de lograr el sustento familiar.

En este sentido los grupos familiares construyen formas de actividad económica que implican actividades inestables cuyo éxito puede ser de muy corta duración; pues su éxito depende en buena medida de la capacidad de consumo que tengan los demás actores (Rendón y Salas, 1996). Además se emprenden con poco conocimiento del mercado y con pocos recursos económicos, mismos que redundan que pocas posibilidades de sobrevivir a los vaivenes del mercado. Estas ocupaciones han sido estudiadas por Fernando Cortés quien realizó una investigación en hogares de personas que recibían más de dos salarios mínimos y donde se demuestra que producto de la crisis se buscaron oportunidades en el trabajo independiente, lo que les permitió ingresar al estrato de los que obtienen un máximo de cuatro salarios mínimos (Cortés, 1998).

Lo anterior nutre la reflexión en tanto permite reconocer el trabajo de las ventas de cosméticos como determinado por las condiciones estructurales, pero también como parte de un arreglo familiar, mismo que se desarrolla en condiciones de amplia incertidumbre. En este sentido el concepto de .estrategias de supervivencia resulta relevante pues no sólo se circunscribe a las actividades marginales, sino

que pueden ser empresas de éxito. De forma tal que a pesar de que en Jafra encontramos personas con altísimos ingresos se trata de actividades que conceptualmente están clasificadas en estos rubros y cumplen por lo menos en su inicio con las condiciones aquí estipuladas.

Es vital tener en cuenta que se trata de vías que tanto hombres como mujeres han desarrollado en vistas a acceder a una ocupación y para garantizar los recursos que permitan su subsistencia. Las formas que estas actividades revisten las convierten en una posibilidad de sostenerse en espera de que el mercado de trabajo presente mejores alternativas. De tal forma que en cuanto se presenta algún cambio en el mercado por cuenta propia la persona tiene la posibilidad de regresar al asalariado. Esto implica que aparezcan nuevos factores tales como la saturación de las actividades por cuenta propia, lo que hace que parezcan menos atractivas (Cortés, 1998).

Con lo anterior podemos integrar una nueva condición a la conformación de los sujetos ya que si bien el trabajo se torna flexible<sup>23</sup>, lo hacen también las trayectorias de los individuos pues ingresan al mercado de trabajo asalariado y se retiran según las demandas de mano de obra de los mercados formalizados, lo que da pie a un proceso en el que se generalizan actividades por cuenta propia. Por lo tanto, podemos establecer una relación entre el incremento de trabajos por cuenta propia y la flexibilización del trabajo debido a que mediante esta relación se tiene la facilidad de desplazar mayor número de trabajadores y las dificultades para encontrar trabajo se incrementan a partir de las mayores exigencias del mercado laboral.

---

23. Tema que ya se abordó en el capítulo anterior.

#### **II.4.2 Los estudios sobre las mujeres y el trabajo**

Algunos aspectos del trabajo femenino tienden a hacerse invisibles, en el sentido de que no aparecen como elementos que enriquecen la vida de las naciones y no son valorados por el mercado. Dicha condición ha generado amplios debates que redundan en esfuerzos para que se reconozca el valor de estas actividades. En las líneas siguientes presentamos una revisión de dos campos disciplinarios que han abordado el tema: la sociología del trabajo y la demografía.

Por el lado de la **sociología del trabajo**, es en los años ochenta que se empiezan a vivir las consecuencias del ajuste estructural y de la reestructuración productiva, por ello se hace necesario estudiar los efectos de los cambios en la forma de contratación, en la forma de pagar el trabajo y los horarios en los que éste se realiza. También se pueden encontrar trabajos que abordan los aspectos relativos a la introducción de la tecnología y a la subjetividad en el trabajo (De la O, 2000).

Como resultado de los procesos mencionados se percibe una creciente exclusión, misma que es producto de las nuevas formas de flexibilizar del trabajo y la cual ha generado mayor inestabilidad y peores ingresos para las mujeres. En este marco se empieza a revisar el trabajo extradoméstico de las mujeres, sus condicionantes sociales; el auto empleo y subempleo; la feminización de la fuerza de trabajo. Por otra parte, destacan los trabajos sobre la maquiladora y la presencia de la mujer en ésta (De la O y Quintero, 1995), además de los trabajos industriales a domicilio (Benería, 1992), y el trabajo a domicilio (Arias, 1997).

Por su parte, desde la perspectiva de la **demografía**, se han construido desde un enfoque de género buscando la forma en la que la situación producto de la crisis ha afectado a hombres y mujeres. Dentro de este grupo de estudios se han abordado temas como: las diferencias y la relación entre el trabajo doméstico y extradoméstico; la invisibilidad del trabajo femenino; las edades en las que las mujeres se integran al mercado de trabajo; la tercerización del mercado de trabajo, el comercio no asalariado y la informalidad; así como, algunos estudios regionales.

Revisar las aportaciones de la demografía sobre la participación femenina en el trabajo encontramos que se abordan una serie de problemas fundamentales: La invisibilidad del trabajo femenino, es decir, una actividad subestimada en cuanto a su aportación a la vida económica. Muy relacionado con esto, las diferencias y desigualdades entre el trabajo femenino y el masculino. Por último, la existencia del trabajo doméstico, ya que la gran mayoría de las mujeres realizan tanto trabajo doméstico y extradoméstico (García, 1999). Lo que nos lleva a reconocer la necesidad de analizar de forma conjunta el trabajo doméstico y extradoméstico. Esto resulta interesante ya que se observa que son las mujeres quienes cargan con el peso de las actividades destinadas al sostenimiento y cuidado del hogar, para lo cual han resultado interesantes las investigaciones de uso del tiempo (Rendón, 1999).

Algunas de las dificultades mencionadas tienen que ver con un factor que ha contribuido a que el trabajo femenino no sea reconocido, mismo que se traduce en que mucho de éste es realizado a domicilio. Esto favorece que se le considere como una ayuda a la economía del hogar; aunque resulte que es en ocasiones el único ingreso de las familias. Las ventajas que otorga él realizar este tipo de trabajo es que permite a las mujeres dedicar tiempo al trabajo sin descuidar las labores que tradicionalmente se le asignan. Las consecuencias negativas implican un aumento de carga de trabajo para la mujer. Se trata, pues, de una jornada que es más intensa y, sostenemos, no reconocida ni siquiera por las mismas mujeres (Arias, 1992). Aunque se han generado cambios ya que la gran mayoría de las mujeres consideran que las ventas son trabajo. De igual manera en los últimos años se ha buscado documentar los sectores informales y no asalariados, estableciendo relaciones que permiten afirmarlas como respuestas a las épocas de crisis. (García, 1999):

Otra aportación fundamental de los estudios demográficos es que nos permiten reconocer cuáles son los momentos de integración al mercado de trabajo. Así, por ejemplo, se menciona que las mujeres entre 35 y 39 años son las que muestran

mayores índices de incorporación al mercado de trabajo. Lo anterior indica que las mujeres no abandonan el trabajo cuando nacen sus hijos, sino que buscan la forma de obtener ingresos para contribuir a solventar las necesidades del hogar. Por lo que existen evidencias para afirmar que las mujeres se ven obligadas a elegir trabajos de tiempo parcial que les permitan cumplir con otras funciones asignadas por la sociedad. Sin embargo, existe la posibilidad que se considere que este tipo de actividades aumentan la segregación laboral de las mujeres (García, 1999).

Los trabajos desarrollados con un enfoque de género han permitido conocer la influencia que tiene la edad aunada a la presencia de los hijos, para que cierto tipo de mano de obra se haga más barata. Lo cual de ninguna manera implica que sean los únicos factores que entran en juego ya que debemos incluir los niveles de calificación, la obsolescencia de los conocimientos, y los factores culturales, todos estos elementos que incitan o no el ingreso al mercado de trabajo (Benería, 1992).

Otro aspecto mencionado por García, es la tercerización de la mano de obra. Aunque se le ha dado mayor importancia al sector industrial, donde se realizan actividades que tradicionalmente se asignan a las mujeres, existe además la percepción de que se han generado movimientos de capitales que han producido que el comercio parezca más atractivo (García, 1999).

### **Conclusiones al capítulo**

El objetivo de este capítulo ha sido presentar un estado del debate en torno a los discursos que permiten explicar las diferencias entre la forma en la que es percibida, determinada y vivida la condición hombres y mujeres. Lo que nos permite reconocer sus efectos en la cultura, la subjetividad y la realidad social en su conjunto, mismas que se configuran en una relación de mutua determinación.

Se percibe desde esta perspectiva que el género es una construcción social, que refleja un orden del mundo. Vinculado, éste, a condiciones que se traducen en la mejor valoración —de los esfuerzos y los recursos— para unos que para otras. Si bien es cierto, el cuerpo marca diferencias notables y evidentes, lo que destacamos en este espacio es la interpretación que se hace de estas. Es decir, por ejemplo, el significado y el valor que se da a la concepción y a prácticas como el amamantamiento; o, por su parte, a las actividades que realizan cotidianamente los hombres. Las diferencias de actividades que son producto de determinantes físicos parecen ser mínimas y requieren ser interpretadas; frente a estas aparecen otras muchas que son producto de las asignaciones sociales y de la cultura, lo que da pie a un amplio campo de reflexión.

Existen estructuras sociales que determinan, de manera cultural y respondiendo a un orden de dominación, cuáles son los espacios para los hombres y cuáles para las mujeres. Lo que ha concluido en que a las mujeres se les atribuyan las actividades de cuidado y atención de la prole, y todas las relacionadas con la reproducción social y física; y, por su parte, a los hombres se les han asignado las actividades al papel de proveedor y las relativas a la producción. Esta distinción ha implicado una forma de segregación que afecta a buena parte de la humanidad.

El análisis de la perspectiva de género, es fundamento para revisar una forma de trabajo que reviste condiciones específicas: el trabajo doméstico. Dicha actividad es importante en tanto es un factor que influye en la forma en la que las mujeres se acercan al mercado de trabajo. La relación entre TD y TED fue la primera guía analítica que seguimos para reflexionar sobre una forma de trabajo que implica la combinación de actividades que se ve reflejada en la mezcla de diversos espacios vitales, de tiempos y de recursos. Lo que se traduce en lo que las autoras han dado en llamar la jornada interminable.

DE todo lo anterior se puede generar un foco de análisis muy rico sobre la condición de segregación y la pobreza de la mujer; sin embargo, la observación de

nuestro objeto de estudio exigió que las relaciones en observación se ampliaran al vínculo con otras formas de trabajo. Es decir, no sólo la relación TED—TD, sino TED—TED—TD.

El género, en suma, permitirá aproximarnos a la condición de la mujer, reconocer los determinantes que intervienen en la forma en la que se acercan al mercado de trabajo. Aspectos que nos remiten a lo subjetivo donde interviene la forma de constitución de la feminidad y por otra parte los aspectos de corte estructural que abren o cierran espacios laborales dependiendo de las características sexuales. Tenemos, así, un concepto ordenador que permite avanzar en el proceso de explicación de los vínculos que se construyen entre los diversos espacios de la vida.

Hasta ahora hemos revisado los dos campos conceptuales que resultan básicos para nuestro trabajo. En el capítulo que sigue presentamos la forma en la que hemos relacionado ambos aspectos en el proceso de construcción de nuestro objeto de estudio.

## **Capítulo III La múltiples facetas del trabajo femenino (definición de las áreas de observación)**

### **Introducción**

**P**ara iniciar este capítulo revisaremos algunas consideraciones relativas a la forma en la que ha trascendido la construcción de nuestro objeto de estudio. En el principio, consideramos que se trataba de una relación entre trabajo y no trabajo; sin embargo hemos descubierto que estamos ante la articulación de dos trabajos, mismos que en su mayoría son el extradoméstico y el doméstico. Aunque existen casos en los que se trata de dos trabajos extradomésticos, éstos se relacionan entre si de maneras diversas lo que permite asumir la existencia de múltiples configuraciones.

A continuación presentamos una breve descripción de los ámbitos del trabajo femenino. Creemos que entre los que no existe uno que predomine en abstracto. El predominio depende de las circunstancias concretas. Consideramos que es pertinente iniciar la revisión desde el ámbito del trabajo doméstico ya que es el espacio al que, históricamente, se ha confinado a la mujer. En primer término entendemos que las mujeres realizan trabajo doméstico como parte de la división social del trabajo. Se trata de una condición mediante la cual se ha asignado a los seres humanos del sexo femenino, tareas no remuneradas, relacionadas con lo privado y con la perpetuación de la especie. Estas actividades no están referidas al mercado, es decir, tienen como fin la reproducción de la especie tanto en los ámbitos de lo biológico, lo cultural y en lo social. Tenemos claro que estas actividades a pesar de no estar orientadas al intercambio son fundamentales para el funcionamiento de la sociedad en su conjunto y, claro está, del mercado.

En segundo término, referimos el trabajo extradoméstico, el cual es entendido como un conjunto de actividades encaminadas al mercado, que se realizan a

cambio de una remuneración. Una característica del trabajo extradoméstico femenino es que en “la gran mayoría de los casos” implica también realizar trabajo de carácter doméstico. Lo que significa que las mujeres se acercan al mercado de trabajo con una carga extra en comparación con los hombres. Se conforma así lo que se puede considerar la segregación tanto horizontal como vertical<sup>24</sup>. Es a partir de esta situación que se puede hablar de condiciones que definen el trabajo femenino como la complementariedad, la inestabilidad y la precariedad —ya desarrollada en páginas anteriores—. Una mirada desatenta podría caer en la confusión de asumir que las mujeres eligen estas actividades, lo que oculta las tensiones y conflictos a las que se someten las mujeres al ingresar al mercado de trabajo. Además tal mirada no considera las múltiples formas en las que es determinada socialmente la posibilidad de elegir.

En resumen, estamos ante lo que se ha llamado el carácter dual del trabajo de las mujeres, condición que se expresa en la conjunción del trabajo doméstico y el extradoméstico, remunerado y gratuito, de producción y de reproducción. Es necesario añadir que el trabajo remunerado al que pueden acceder está determinado—en la mayoría de los casos— por esta dualidad y por un sistema “*gendered*”, que implica que las condiciones en las que se realiza tiendan a ser de mayor precariedad que las del trabajo masculino.

Los cambios en las actividades de las mujeres, la forma en la que se responde a las crisis, así como el comportamiento de los mercados de trabajo han generado que la relación entre los espacios que aquí estudiamos asuman articulaciones que no se pueden definir de antemano. Esto nos lleva a reconocer en las dos unidades básicas de nuestra observación (TD y TED) estructuras en movimiento que articulan los ámbitos tradicionalmente conocidos como la producción y

---

24. Aclarando de manera escueta: segregación horizontal implica que un determinado grupo de personas se concentren mayoritariamente en un número relativamente pequeño de ocupaciones y se encuentre total o parcialmente ausente de las demás; la segregación vertical se expresa en la concentración de determinados grupos en niveles ocupacionales inferiores en tanto que otros se reparte en las diversas categorías o se sitúan sólo en los niveles superiores.

reproducción de diferente manera de acuerdo a la influencia que reciben —y ejercen— de la historia, los procesos políticos, sociales y económicos de mayor amplitud.

Estamos hablando de ámbitos del trabajo femenino que históricamente toman diversas configuraciones dependiendo de condiciones tales como —sólo por mencionar algunas— la clase social y la ocupación de la mujer, así como determinantes de carácter estructural. Aunque resulta fundamental reconocer que en los sistemas denominados patriarcales las formas de dominación y segregación devienen en detrimento de las mujeres.

El trabajo femenino con sus dos espacios históricamente ha adquirido diversas configuraciones, para comprender esto resulta ventajoso hacer una breve revisión de las formas en las que se han podido establecer las articulaciones. Siguiendo a Frau Linares, encontraremos que existen momentos y condiciones en los que la distinción entre estos espacios ha resultado innecesaria o de alguna manera inexistente. Pensemos, por ejemplo, en la producción de subsistencia, en la que el cuidado de los animales o los cultivos para el consumo, la venta o el intercambio implicaba esfuerzos que no permitían distinción. Posteriormente en Europa inicia un proceso en el que se da la disolución de la unidad doméstica autónoma y se empieza a generar la diferenciación entre la economía interna y la externa, es decir, las dedicadas a la “reproducción y la producción”. Lo que da lugar a la organización capitalista en la que la desagregación hace parecer que se trata de espacios que casi no se tocan. En este proceso se asigna a la mujer el ámbito de lo privado (no remunerado) y al hombre el de lo público (remunerado) (Frau Linares, 1998).

Históricamente ha existido un predominio de la producción sobre la reproducción, el cual no es únicamente producto del capitalismo. Se puede observar que esta relación también existe en lo que se ha llamado las economías o las empresas

familiares. Se trata de una organización que es reflejo de equilibrios de poder, que tienen sentido en lo que se considera el patriarcado.

Lo anterior exige recordar que la familia es una estructura con espacios de conflicto y con relaciones de poder en la que las estrategias y los objetivos de los miembros pueden ser distintos. Se determina, así, que los integrantes de la unidad familiar no accedan desde la igualdad al trabajo, al consumo, ni a los ingresos. Al tiempo que se desarrollan estrategias, surgen también relaciones de poder y con ello conflictos de intereses. Las evidencias permiten avanzar en la reflexión crítica de la base ideológica que justifica de la distinción funcional entre las labores que son asignadas a las mujeres y a los hombres. Con ello también la forma en la que se valoran las diversas actividades que realiza el ser humano.

Desde esta perspectiva marcamos límites de un campo problemático que exige reconocer la necesidad de modificar el concepto de trabajo. Tarea que obliga a pensar en dos niveles: el primero, que remite la exigencia de considerar el trabajo doméstico como trabajo, pensando más allá del mercado como instrumento regulador y dador de valor; el segundo, que nos obliga a ampliar el concepto de trabajo, de manera que podamos trascender el asalariado, para captar formas de trabajo que hasta ahora no se han estudiado suficientemente, como por ejemplo actividades propias de la posmodernidad —alta tecnología o calificación— y, por otra parte, los trabajos que se podrían considerar arcaicos, que se encuentran muy extendidos en sociedades como la mexicana.

Ambos incisos forman parte de nuestra propuesta de problema, así como de la forma en la que se constituye y encuentra sentido. La producción y el trabajo doméstico vinculadas con un tipo de trabajo que no lo parece<sup>25</sup> y se difumina en las labores domésticas y en los momentos de intercambio social (para una revisión del tema ver a Frau, 1998). Lo que presenta a la mujer la disyuntiva de organizar

---

25. Si se le compara con el trabajo asalariado, considerado típico y de acuerdo al decir de la propia empresa.

su tiempo y atención entre trabajo doméstico y extradoméstico, reduciendo los espacios para la elección libre y abriendo nuevos campos de conflicto.

El mercado de trabajo se presenta como un espacio que no es equitativo, en el que se expresa la segregación social<sup>26</sup>, misma que se puede dar a partir de la clase, la etnia o el género. Cuando estas distinciones refieren a los atributos que se otorgan socialmente al ser hombre o mujer, estamos en presencia de una segregación de género. Sin embargo, podemos observar que ésta no se presenta sola, es decir, que aparece en combinación de condiciones de raza, de clase social o de niveles de calificación.

Algunas autoras afirman que existe una distribución inequitativa de las tareas de la producción y de la reproducción (Lamas, 1996) lo cual se puede ver de manera evidente en los resultados del trabajo de campo. Lo anterior se agrava cuando se reconoce desde esta perspectiva que existe una separación y hasta contraposición ideológica entre estos tipos de trabajo, al tiempo que una integración funcional. Se trata de una condición que aumenta las dificultades que tienen las mujeres en cuanto a su ingreso al mercado de trabajo.

Podemos concluir que para observar el trabajo de las mujeres, es necesario considerarlo como un todo donde se incluya la dimensión doméstica, la extradoméstica y la sobrecarga que representa la combinación. Nos referimos a un peso que se expresa en la tendencia a que las mujeres accedan a trabajos de poca estabilidad, peor remunerados, a la menor inversión en la calificación y educación, a entradas y salidas intermitentes definidas por los ciclos familiares e ingresos que no son reconocidos por que se trata de monto que no se recibe como salario formal.

---

26. Segregación social nos refiere a un concepto que implica replegar a un espacio social para que se mantenga de forma inequívoca una distancia, de esta manera se institucionaliza la diferencia y se mantiene un orden social. (De Oliveira y Araiza, 1997)

De acuerdo al comportamiento del mercado de trabajo femenino encontramos que si bien la segregación se ha reducido, permanecen aspectos que resulta fundamental mencionar: a) Las condiciones en las que se relacionan hombres y mujeres no son iguales; existe, pues, una clara desventaja —en ciertas ocupaciones y niveles— para las mujeres. b) Se debe revisar la calidad del trabajo extradoméstico al que acceden, ya que se deduce que existe una marcada tendencia a la informalidad y a la precariedad. En torno a la precariedad, se puede observar que el trabajo femenino podría ser definido —en su mayoría— como precario entre los precarios (actividades unipersonales, de subsistencia, retribuidas menos de dos salarios mínimos mensuales, posiciones extremas en torno a la duración).

El mercado de trabajo femenino asume las características de segmentación, como lo expresa Piore (1984), ya que está compuesto de estructuras de tipo primario y secundario. La primera, refiere a las actividades bien pagadas y realizadas en buenas condiciones, con estabilidad y posibilidades de ascenso. La segunda, enfrenta condiciones peores en pago y carentes de posibilidades de ascenso, con relaciones de trabajo poco reglamentadas, con disciplina rígida y caprichosa, lo que implica altos niveles de rotación y una mínima estabilidad.

Existen grupos que, por su situación social, pueden aceptar las condiciones precarias del mercado secundario. Las mujeres casadas cumplen esta condición ya que su compromiso con el mercado de trabajo es reducido pues tienen preocupaciones diversas —como el cuidado de la familia, lo cual resulta primordial para ellas—. Es pertinente reconocer que no todas las mujeres se comportan de manera semejante ante el mercado de trabajo, ni todas reciben las mismas influencias. A partir de los años ochenta se han abierto líneas de investigación en torno a los mercados de trabajo como lo observa Pries (1997). Uno de los campos fundamentales es el que se refiere al estudio de la segregación por género, desde dicha perspectiva se pretende responder a preguntas tales como: ¿por qué las mujeres ganan menos que los hombres en igualdad de condiciones? Y la

respuesta nos obliga a poner en juego las relaciones de poder, de dominación y de sentidos que existen en el espacio social que se analiza.

Nuestro ángulo de observación y punto de partida es el trabajo femenino, cubierto por la espesa capa que significa la convivencia del trabajo doméstico con el extradoméstico, esto permitió establecer las principales áreas de observación. Consideramos que en un lugar preponderante se debe establecer el trabajo extradoméstico, para posteriormente observar el espacio del trabajo doméstico. Aunado a lo anterior y atendiendo al carácter mismo de nuestro proyecto hemos conformado un espacio de mediación que permita reconocer a la empresa y el espacio geográfico. Consideramos que, en este sentido, cobra renovado Interés la posibilidad de reconocer las diversas relaciones que se pueden establecer entre distintas formas de trabajo y con ello captar la complejidad que se deriva de la articulación que descubrimos entre los fenómenos analizados; se establece, de esta manera, una dualidad que se podría expresar como producto—productente.

Las diversas configuraciones que adquiere la relación que estamos estudiando implican una serie de aspectos que se deben relacionar en aras de lograr mayores posibilidades explicativas. Dichos recursos se componen por aspectos tales como la organización del trabajo, del hogar, del tiempo y del espacio. Consideramos que se trata de configuraciones de un tipo distinto a las que son producto de la interacción que se deriva de realizar una actividad remunerada fuera de casa y con un espacio determinado. El universo de observación que nos planteamos remite a espacios de confusión, mezclas, superposiciones y, también, separación—lo que da sentido a la idea de configuración<sup>27</sup>—. Vinculado a estas formas se generan cambios en la organización de la familia y en la educación de los hijos, sólo por mencionar algunos.

---

27. Entendemos configuración como “una disposición de características o de las propiedades de lo objetos que pueden estar en relaciones fuertes o débiles”, lo que genera una posibilidad de establecer formas conceptuales que devengan en rearticulaciones novedosas aceptando diversas formas de relación entre distintos niveles de realidad (De la Garza, 2002).

La articulación entre los espacios de observación implica un proceso en constante movimiento, se generan de esta manera espacios de las relaciones posibles. Al pensar en función de proceso—resultado estamos ante la posibilidad de entender la realidad en la conjunción del momento temporal (abierto a relaciones posibles en el corte vertical) y de la secuencia, esta última entendida como la sucesión de momentos temporales.

La propuesta metodológica que hemos asumido implica establecer áreas de observación; lo que se traduce en conceptos ordenadores con una función explicativa, que permitan describir el universo empírico del área y el nivel en el que se les analiza. Es fundamental, en este sentido, establecer primordialmente la relación explicativa entre los conceptos y los niveles que permitan definir la función que cada uno de ellos cumple en el ordenamiento de la realidad que estamos planteando. Desde tal perspectiva los conceptos deben ser pensados como organizadores en la relación que establecemos con la realidad, para posteriormente destacar las posibilidades de explicación teórica.

Los aspectos de la producción se establecen en lo que se considera el dinamismo coyuntural, mientras que lo político y lo económico son de carácter estructural. En este caso los determinantes de género funcionan como aspectos estructurales, que son afectados por los cambios coyunturales. En una relación en la que, de forma dialéctica, estructuras y sujetos se afectan mutuamente, vinculados, éstos, en procesos que fijan alternativas. Todo esto en concordancia con lo planteado por Zemelman, al definir la totalidad como "la articulación dinámica de los procesos reales caracterizada por sus dinanismos, ritmos temporales y despliegues espaciales; y esta articulación puede conectarse en diferentes recortes del desarrollo histórico."

En el mismo orden de ideas la función del trabajo femenino, en tanto concepto, es organizar las vinculaciones posibles entre el trabajo doméstico y el extradoméstico. Requerimos que permita: a) Establecer los puntos de articulación

a partir de universos de observación; b) Que en el plano particular del universo determinan los puntos de conexión empírica donde las referencias a la articulación se concretan. Los conceptos ordenadores deberán permitir la construcción de objetos que resulten con mayor posibilidad de inclusión. Al preguntarnos por la forma en la que se puede descubrir las posibilidades que brinda un concepto encontramos que: a) La realidad es movimiento: (criterio de lo dado—dándose); b) El movimiento tiene lugar entre niveles particulares: criterio de exigencia de especificidad; c) Los niveles son parte de una articulación: criterio relativo a la relación que conforma el contenido de cada nivel; d) La realidad, en tanto movimiento articulado de niveles está sometida a cierta direccionalidad: criterio relativo a la influencia de la praxis social. Consideramos que un concepto que permite establecer relaciones entre las áreas mencionadas es la segregación y con ello el género. Se trata de un enfoque que da sentido y permite interpretar las relaciones que analizamos.

En las líneas siguientes se abordan las dos áreas analíticas que se definieron a fin de mostrar la manera en que estos espacios fueron construidos, se añade además el espacio de mediación que implica toda la información relativa a la empresa. Iniciamos con la relativa al trabajo extradoméstico, para posteriormente abordar el área del trabajo doméstico y, finalmente, el espacio de mediación. A final de cada apartado se encontrarán los esquemas relativos a la vinculación entre los conceptos y los indicadores que se trabajaron.

### **III.1 Las áreas de observación**

En este apartado se explican las relaciones que se ha buscado establecer en el nivel conceptual. Las relaciones que se han adelantado a lo largo de este trabajo se hacen visibles en dos áreas de la vida de las mujeres, mismas que abordamos a manera de organizar la búsqueda: el área de trabajo extradoméstico (TED) y el área de trabajo doméstico (TD).

### ***III.1.1 Área I: Trabajo extradoméstico***

En este espacio presentamos los aspectos que consideramos fundamentales para construcción de el área que denominamos Trabajo extradoméstico (TED). En el campo teórico se plantearon las bases de este campo problemático, en el presente nos limitamos a detallar los aspectos que hemos considerado fundamentos de nuestro tema. El esquema que da cuerpo a nuestra investigación se sustenta en el establecimiento de niveles de observación diferenciados; mismos que permitirán considerar distinciones entre las diversas configuraciones que toman el trabajo de las vendedoras.

La observación al interior de la empresa se delimitó de acuerdo a los niveles dentro de la empresa (consultora, animadora, lady), así como, lo que llamaremos “generaciones Jafra”. En busca de conseguir ese objetivo planteamos 1) las etapas del ciclo familiar, 2) carrera en la empresa, 3) contexto histórico. Esto permitió hacer una revisión de carácter diacrónico, conocer la forma en la que se justifica la entrada o la salida del mercado de trabajo y la establecer la relación que se genera con diversos momentos históricos.

Un aspecto que tiene un lugar fundamental en nuestro ordenamiento es el género, enfoque que fungirá como concepto base y, por lo tanto, articulador entre los otros conceptos. Nos permitió establecer relaciones entre las distintas áreas de observación y entre los conceptos. Hemos buscado, también, comprender la relación que las vendedoras de Jafra Cosmetic’s establecen con el mercado de trabajo, las ventajas y desventajas que les presenta este tipo de trabajo, así como, las nuevas formas de organización que se producen en el resto de la vida. En este sentido el género ha funcionado como herramienta para captar los sentidos que se otorgan a los determinantes que existen en el trabajo de las mujeres.

La perspectiva de género obliga adecuaciones en el lenguaje, ya que el conocer las diversas formas de segregación implican —por lo menos intentar— no repetir aquello que se pretende evidenciar. Un aspecto que resulta relevante en este

sentido el concepto de sujeta<sup>28</sup>, el cual permite reconocer a las vendedoras de Jafra como seres activos con la capacidad y posibilidad de establecer los equilibrios entre las necesidades y deseos, dentro de los múltiples determinantes que las afectan. De tal forma que es posible reconocer la forma en la que entrarán en este juego las necesidades de las mujeres, de su familia y sus propios deseos. Aspectos éstos últimos que resultan fundamentales en la construcción del mundo en la articulación objetividad—subjetividad.

Es fundamental partir de este punto ya que son las sujetas —las mujeres que venden Jafra Cosmetic’s— quienes establecen la relación entre los diversos espacios de su vida y generan, de acuerdo a las determinantes que las afectan, las configuraciones que estudiamos; mediante la experiencia de las limitaciones y posibilidades que brinda el mundo en el que se desarrollan y el espacio de lo posible que se han construido socialmente.

En las líneas anteriores se mencionan las necesidades; mismas que, desde nuestra perspectiva, se definen a partir de la propia historia y condición de las personas. Lo cual tiene sentido al afirmar que no existen necesidades determinadas de por sí; de tal forma que los requerimientos que se tienen que satisfacer dependen de la clase social, la cultura y de otros condicionantes sociales. Aspecto que resulta fundamental cuando el trabajo en Jafra Cosmetic’s permite que las mujeres definan la duración y la intensidad de su jornada de acuerdo a las posibilidades de tiempo y en función de sus necesidades de ingresos.

Las mujeres que trabajan en Jafra, al ingresar a esta actividad son transformadas y transforman su vida. Dentro de la gama de efectos de esta relación, destacamos una modificación, la relativa al lugar social y la forma en la que éste se modifica. Ciertamente se trata de cuestiones difíciles de observar en la realidad empírica,

---

28. Hemos utilizado el término sujeta de manera que se respete el enfoque de género que orienta esta investigación en el entendido de que corremos el riesgo de que se confunda con la acción de estar sujeta, nosotros la estamos asumiendo como el femenino de sujeto social.

sin embargo para estos aspectos el recate del discurso de la vendedoras resultó fundamental ya que nos permite conocer la forma en la que las mujeres perciben en su vida el cambio que han experimentado a partir del ingreso al trabajo. El reconocimiento social de las actividades que realizan las mujeres exige que se revise con mayor detenimiento el discurso de la propia empresa y la forma en la que realiza su oferta de trabajo para las mujeres.

La segregación que afecta el trabajo femenino implica condiciones como: la compatibilidad que es una característica del trabajo femenino, y que se traduce en la necesidad de que el trabajo permita que se realicen otras actividades, lo que parece ser la principal oferta de la Jafra; además, tal condición implica la posibilidad de realizar otro trabajo. El carácter flexible del trabajo implica una serie de actividades que pueden ser desarrolladas en el mismo hogar y que permite una organización personalizada del tiempo y los ritmos de cada actividad.

El trabajo en Jafra permite que se organice la vida de las mujeres y sus familias; además de permitirles acceder al mercado de trabajo sin importar su nivel de calificación laboral, ni experiencia. Sin embargo existen efectos en los niveles personales que requieren algunas líneas: de manera particular nos referimos a la satisfacción que este tipo de trabajo brinda.

La satisfacción en el trabajo, es un aspecto que está relacionado con los deseos, planes a futuro y expectativas que las mujeres han construido socialmente. Desde dicha perspectiva es fundamental conocer la actitud con las que las mujeres se acercan al trabajo; para con ello, establecer relaciones con la forma en la que asume la carrera y, de manera central, sus expectativas y las respuestas que se brindan a éstas.

Conocer los determinantes que afectan al TED toma sentido en tanto lo podemos analizar en relación con el TD; pero de igual forma con otros espacios de la vida diaria como podría ser el ocio. Es posible que llamarlo tiempo libre implique confusión pero pretendemos agrupar actividades que se realizan fuera de estos

mundos y que según se ha observado resultan ser parte también del espacios de trabajo de las ventas de cosméticos y, por lo tanto, zonas de confusión y mezcla de las que hemos escrito a lo largo de esta disertación. En cuanto a este concepto pondremos especial atención a los elementos que son determinantes en la organización de la vida de estas mujeres.

La observación de la jornada presentó múltiples dificultades ya que como se ha dicho antes se trata de formas de jornada diversas, en las que los confines no son claros y, por lo tanto, las duraciones no se pueden recortar con precisión. Entendemos que será un espacio de tiempo en el que se desarrolla el trabajo de ventas, que puede tener una duración discontinua y que los límites que encontramos pueden ser muy vagos, en tanto no responden a una lógica del tiempo lineal. Lo que hace muy difícil su medición aun por parte de las mismas sujetas.

Integramos la condición del mercado de trabajo como un factor que determina las condiciones en que se labora, en el entendido de que la existencia de una mano de obra con ciertas características puede determinar el comportamiento de las empresas. Debemos recordar que la segregación que se expresa en este espacio de la realidad no es producida por las empresas; sin embargo es aprovechada por éstas.

El mercado de trabajo resulta un agregado que nos permite reflexionar y observar las condiciones en que las mujeres que realizan la actividad que nos interesa. Partimos de la idea de que se trata de un “mercado” con características particulares; ya que por un lado, se ofrece ocupación a mujeres que tienen hijos, que prefieren o necesitan permanecer en su casa, y que no poseen capacitación formal; por otra parte, se ofrece un trabajo “extra” para mujeres que ya se encuentran en el mercado de trabajo y que utilizan las ventas para complementar sus ingresos. Lo anterior nos hace pensar en las diversas caras que asume el proceso de precarización del trabajo o de los trabajos en algo que llamamos las

configuraciones precarias del trabajo. Consideramos que se articula con formas específicas de comportamiento, de significado y de actitud ante el trabajo.

Consideramos que el peligro es una de las características de básicas del trabajo precario, de acuerdo a lo que se reviso en la bibliografía esta condición es una función del manejo de la información. Resulta, así, fundamental entender el manejo de la información y los efectos que ésta tiene en la conformación de carreras exitosas. Consideramos que este tipo de trabajos remiten a una serie de condiciones que provocan incertidumbre a las vendedoras y que se acompaña de una serie de consecuencias problemáticas, mismas que podrían ser desde el no recibir el pago de los productos o conflictos con la familia relativos al uso del espacio o del tiempo.

La forma en la que las mujeres se acercan al trabajo está diferenciada por múltiples aspectos. Para comprender dichos matices consideramos: el momento de ingreso, las expectativas, el tipo de carrera que se desarrolla, la presencia de hijos, la condición marital y, por último, el nivel de estudios. De forma que pudiéramos formular unas tipologías de carácter explicativo de la conformación de estas actividades.

Las dimensiones explicativas que se relacionan con las ventas de Jafra se encuentran fuertemente determinados por la presencia de los hijos. Por lo cual se incluyeron indicadores relativos a sus edades, y la forma en la que se resuelve el cuidado de ellos. La prole, de acuerdo a los supuestos con los que trabajamos, es un factor que reconfigura el acceso al mercado de trabajo; de tal manera que influye en las actividades a las que la mujer puede acceder y los horarios en los que realiza dicha actividad.

Hemos entendido el trabajo femenino, en mayor medida que el de los hombres, implicado con los ciclos vitales y familiares —aunque en algunos casos está desligado de éstos—. En la juventud ingresan al mercado de trabajo, para retirarse con el matrimonio o el embarazo, y reincorporarse al momento que los hijos

crecen. Con lo anterior no se puede negar que existe una fuerte relación con los determinantes estructurales.

La condición de la maternidad nos remite a la relación con su pareja. La influencia que ejerce la pareja en el trabajo de Jafra de determina por diversos factores: el tiempo que se puede dedicar al trabajo, la cooperación que se puede dar al interior de grupo, la autonomía y la libertad de las propias mujeres, etc.

Hemos puesto especial atención a las formas de control que se ejercen en el trabajo las cuales han sido divididas en la vigilancia la empresa y las lideresas. Consideramos que es fundamental establecer la forma en la que la empresa y las partes superiores de los linajes realizan la supervisión y sí existe una forma de vigilancia como se establece ésta. Se buscará conocer parte del discurso de los directivos de la empresa y encontrar la forma en que las propias vendedoras que se encuentran en los niveles más altos de los linajes presionan y estimulan a sus vendedoras para que realicen un mayor nivel de ventas.

Los estímulos, que se traducen en un sistema de premios que permite a las mujeres intercambiar puntos obtenidos por diversos productos. Este sistema funciona con un factor que incide en los niveles de ventas de las mujeres y presiona obligándolas a utilizar más tiempo a estas actividades y, su correlativo, descuido de otras.

Hemos mencionado en páginas anteriores que las ventas directas de cosméticos es un tipo de trabajo que no implica ningún tipo de estabilidad. Pero la inestabilidad es una medida relativa, e implica una relación que significa mayor o menor tiempo que se permanece en el trabajo y la seguridad que brinda a sus trabajadoras. Consideramos la posibilidad de que algunas mujeres desarrollen un tipo de carreras que podrían significar estabilidad mayor que en el resto de las vendedoras, de manera particular las que acceden a los niveles altos de la escala, así como quienes dedican más tiempo a esta actividad.

Consideramos fundamental integrar en nuestros planteamientos para la observación la relación que existe entre los ingresos y los gastos que se realizan a partir del trabajo que estamos estudiando, lo anterior nos remite a conocer si existe algún tipo de administración, forma en la que se separan o juntan los gastos del hogar y los de las ventas las relaciones que se pueden tener con los diversos ingresos y si se tiene una contabilidad de las “ganancias” que este trabajo produce. Este es un aspecto que se considera como una variable central en la conformación de tipologías que proponemos dentro de los resultados de nuestro trabajo.

La flexibilidad es un factor fundamental para conocer el trabajo que estamos estudiando, es además importante mencionar que se trata de una empresa que nace flexible la que se torna en una de sus características definitorias. La forma en la que se organiza el trabajo es una condición determinante para que las mujeres se puedan integrar a laborar en este tipo de actividades. Lo que representa ventajas y desventajas para los diversos tipos de vendedoras que se conforman.

Hemos hasta ahora mencionado el conocimiento del mercado como un factor que incide en la precariedad del trabajo, en tanto no hay conocimiento de cómo se comportará el consumo. Vale la pena aclarar que no estamos asumiendo una postura de actor racional<sup>29</sup>. Por el contrario, consideramos, que las decisiones en el mundo económico expresadas aquí como el conocimiento del mercado y la toma de decisiones, se compone por diversos factores como pueden ser: la información, los valores, el sentido de lo estético, los sentimientos, etc. (Hernández, 2003). Una serie de aspectos que se conjugan y toman sentidos renovados en el trabajo de Jafrá; ya que las vendedoras pueden acceder a vender cosméticos por una variedad de razones; lo cual nos permite establecer clasificaciones diferenciadas.

---

29. Con las características de información completa en torno a las variables que intervienen en su decisión y el cálculo eficiente sobre la mejor alternativa entre sus posibilidades de decidir.

Las condiciones de peligrosidad, inestabilidad, aumento de jornada, ausencia de prestaciones y garantías: son experimentadas de manera diferenciada por las mujeres. Esta diversidad de respuestas nos brindan, a su vez, carreras diferenciadas, las que se definen en vinculación con la forma que asume el trabajo y los arreglos familiares.

El TED, en el caso que estamos analizando, se compone de varias etapas, de las cuales el momento de la venta del producto es central, de hecho es el momento que da sentido a las otras labores. En el lapso de la venta se distingue la manera en la que se relacionan vendedora y compradora y, por lo tanto, desde ese espacio privilegiado de observación se descubren los valores que en este momento privan, los acuerdos sociales, la racionalidad con la que se hace el trabajo y la forma en la que se relacionan con el mercado.

En el espacio teórico de esta investigación hemos afirmado que la relación que estamos planteando (TED—TED) se puede observar principalmente en cuatro ámbitos de la realidad: la racionalidad, el espacio, el tiempo y los recursos; aspectos que hemos definido como dimensiones analíticas fundamentales. En los párrafos siguientes las analizamos:

La racionalidad, en esta forma de trabajo conviven diversos intereses, objetivos y valores. Una serie de preguntas pueden dar sentido a dicho planteamiento ¿Qué se busca cuando se realiza la venta? ¿Se piensa sólo en la ganancia o influyen aspectos tales como la solidaridad? Tal vez en todo trabajo se encuentran mezcladas intenciones y objetivos; sin embargo creemos que la interrelación particular de éstas brinda la oportunidad de hacer patente la cuestión de que los diversos espacios de vida se mezclan y confunden. De manera que los afectos son parte fundamental del trabajo.

El aspecto del espacio resulta fundamental para los objetivos de nuestra investigación ya que una de las ofertas de la empresa es la posibilidad de realizar el trabajo en cualquier espacio. Se conforma un fundamento esencial para

comprender la manera en la que se mezclan y confunden las distintas áreas que estamos observando. Debemos tener en cuenta que el tema del espacio aparecerá en las diversas áreas analizadas, lo que nos permite afirmar que se trata de una dimensión articuladora de los distintos espacios de observación. El trabajo de las ventas, en particular en los niveles altos, implica el uso de espacios del hogar como bodega y, en algunos casos, como oficina, se trata de una transformación que, por fuerza, modifica la condición previa del hogar.

El tiempo que para los efectos de nuestra investigación se mezcla y confunde. La duración de la jornada es un aspecto fundamental que permite encontrar algunas especificidades en lo que estamos analizando.

Finalmente, los recursos son un factor que expresa la relación entre estos recortes de la realidad. Al entrar el trabajo en el hogar se hace uso de los recursos destinados al sostenimiento del hogar y a la vez se incrementan. Al igual que en muchas empresas familiares los gastos del hogar y los del negocio no se distinguen de manera clara. Así pagos de luz, renta, teléfono, etc., son parte del funcionamiento de ambas instancias de la vida. Lo que provoca que, en ocasiones, los ingresos por concepto de ventas no sean cuantificados y se confunden con los montos asignados a los gastos de funcionamiento de la unidad doméstica.

**Tabla 1 Tratamiento conceptual trabajo extradoméstico**

Concepto ordenador	Dimensiones	VARIABLES—INDICADORES
Lugar del trabajo extradoméstico	Factor ordenador de la vida Relación con otros espacios de la vida	Relación con trabajo doméstico Factor ordenador Tiempo que no ocupa en ventas ni en trabajo doméstico Pertenenencia (identidad)
Mercado de trabajo Segregación	Relación con etapas del ciclo familiar Relación con carrera al interior de la empresa Relación con estudios Relación con momento histórico Reconocimiento Riesgo	Ingreso Matrimonio Hijos Ingresos y salidas Descripción de la carrera en Jafrá Nivel de estudios (Razones para abandonar la escuela) Capacitación para el trabajo Compatibilidad
La pirámide	Relaciones entre los niveles Capital social	Ingresos, funciones, compromiso, tiempo de ascensos, beneficios Inducción Requisitos de ingreso Organización de los linajes Valores que favorecen la venta Factores de éxito o fracaso Relaciones sociales Solidaridad Las redes sociales
Las ventas como trabajo	Control Métodos de trabajo reales El momento de la venta Flexibilidad	Vigilancia Tipo de flexibilidad que se ejerce Interacción, actuación, rutina, fachada, medio que se traslada, actrices, acuerdos
	La racionalidad que priva	De la ganancia, de cooperación, de la familia, de comunidad, de servicio. Valores que están presentes en la venta Relación que se establece con las compradoras
	Mercado	Forma de determinar el mercado ¿A quién le vende? Situación Conocimiento Competencia
	Espacio	De la transacción De la base de operación De la bodega

Concepto ordenador	Dimensiones	Variables—Indicadores
	Tiempo	<p>Jornada</p> <p>Límites temporales del trabajo</p> <p>Distribución del tiempo (tiempo destinado a cada actividad)</p> <p>Horarios (Comidas, Descanso, Socialización, Trabajo domestico, Cambios)</p> <p>Posibilidad de administrar el propio tiempo (Criterios, Diseño de la jornada, Función)</p> <p>Relación con labores domésticas (Tiempo, Actividades, Aumento o disminución)</p>
	Recursos	<p>Administración del negocio (Concepto de administración, Fines, Medios, Recursos)</p> <p>Relación gastos costos (Contabilidad, Aspectos fiscales)</p> <p>Diferencia entre gastos de la familia y del negocio (Teléfono, Luz, Transporte, Instalaciones)</p>

### ***III.1.2 Área II Trabajo doméstico***

En este espacio de observación pretendemos establecer los lineamientos para captar un ámbito de la vida diaria de las mujeres que resulta fundamental para comprender los factores que definen la forma en la que se construye el equilibrio entre los espacios de la vida que estamos estudiando.

Se observa que las actividades relacionadas con el cuidado del hogar y los hijos no son valoradas al nivel del mercado. Son diversos los papeles que se asignan socialmente: mientras el hombre aparece como el líder proveedor, la labor de la mujer, por su parte, se ubica en aspectos de socialización del núcleo familiar. Lo anterior significa que el espacio privado queda determinado para las mujeres y el público, para los hombres.

La presión social que esta asignación provoca puede leerse en el discurso de las propias empresas y, por lo tanto, en su propia oferta de trabajo. Las ventas en Jafra Cosmetic's ocurren en espacios privados, se trata de una actividad cuyo cumplimiento no implica la trasgresión de ciertas normas sociales que exigen a la mujer permanecer en casa, lo que constituye uno de los recursos que la empresa aprovecha y explota. El trabajo en Jafra cumple el objetivo de permitir que las mujeres reciban ingresos, sin que esto signifique que dejen de realizar las labores que socialmente se les han asignado.

Si calificamos analíticamente las actividades domésticas como trabajo, evidenciamos la contribución y el valor que representa para la constitución de la sociedad. El trabajo doméstico no recibe percepciones ni se realiza en el mercado, razón por la que no se le asigna un valor pecuniario (Milkaman y Townsley, 1999).

Una definición primaria propuesta por Salazar será que el trabajo doméstico es el que implica el mantenimiento, reproducción y la reposición de la fuerza de trabajo. Consiste, asimismo, en la transformación de mercancías, productos y servicios

que se consumen directamente en el hogar. Es, además, producto de la división sexual del trabajo, se trata de tareas que no son remuneradas y se encuentran relacionadas con lo privado y con la perpetuación de la especie. Estas actividades tienen como fin la reproducción de la especie tanto en los ámbitos de lo biológico, lo cultural, y de lo social. Tenemos claro que estas actividades a pesar de no estar orientadas al intercambio son fundamentales para el funcionamiento de la sociedad en su conjunto y, claro está, del mercado.

Existen varios posibles enfoques para abordar este espacio problemático, de los cuales tomaremos las que nos parecen más ricas (para mayor información remitirse a Salazar, 1999). Resulta interesante las propuestas que centran su análisis de las tareas del hogar (Duran, 1986) y el consumo de los servicios que se producen en el hogar. Actividades que se clasifican como sigue: a) las de gestación, b) las de gestión, c) las de socialización y atención afectiva, d) las de producción doméstica. Por otra parte, se estudia la ayuda que recibe el ama de casa en las labores domésticas y la forma en la que los cambios de ingreso afectan a cada uno de los miembros de la unidad doméstica. Otra forma que se basa en el análisis de la cotidianidad de mujeres de diversos estratos sociales, se resumen en (Duran, 1986): (a) administración de recursos (administración del dinero, adquisición de productos alimenticios, de bienes de consumo duradero y de productos para la limpieza); (b) las de socialización y cuidado de los hijos (atención y vigilancia de la vivienda, cuidado y acompañamiento de los infantes); (c) las tareas relativas al cuidado de la casa (barrer, trapear, desempolvar y sacar la basura, poner la mesa y lavar los trastos, lavar, tender y planchar la ropa); (d) tareas de costura (confección o arreglos de ropa de vestir y de casa); (e) las de preparación de alimentos (distribución, limpieza y cocción); (f) las de atención a los enfermos del hogar; (g) las de reparación y mantenimiento de la vivienda (desde la reparación de utensilios caseros hasta la autoconstrucción);(h) las de relaciones con el exterior (con vecinos, parientes, cobradores, profesores de los hijos) (Véase Salazar, 1999 para profundizar en estos aspectos).

Las actividades consideradas trabajo doméstico pueden variar de acuerdo a las condiciones sociales y la situación específica de cada región. Las listas que hemos observado muestran que existe poca divergencia. En este concepto se pueden incluir actividades encaminadas a la producción doméstica, todas ellas son actividades no remuneradas que son realizadas por y para miembros del hogar, actividades que en caso de existir los recursos suficientes se pueden realizar mediante mano de obra pagada.

Por todo lo anterior el trabajo doméstico y el trabajo extradoméstico<sup>30</sup> de las mujeres no pueden ser analizados de manera separada. Esta dualidad está presente en las elecciones y posibilidades que tienen de acceder a una ocupación remunerada. Tratando de resumir, planteamos que la actividad laboral de la mujer está mediada por el papel que se le ha asignado en relación con la familia y el que se da producto de las funciones de la procreación. Lo anterior se expresa de manera rotunda en el hecho de que la mujer a pesar de ingresar al mercado laboral está investida de la función reproductora. El sexo femenino determina mayores dificultades y costos para poder realizar un trabajo remunerado. Se determina así, una forma de segregación en el mercado de trabajo que redundará en menor contratación y peores condiciones de trabajo para las mujeres. El trabajo doméstico es parte central en nuestro análisis, sin embargo la importancia de éste es relativa diversos factores y es un elemento que permite definir diferentes configuraciones de vendedoras.

En este orden de ideas el primer concepto que presentamos en el tratamiento analítico conceptual es la segregación, en sus dimensiones tanto horizontal como vertical. En este sentido consideramos que un indicador fundamental son las actividades domésticas. Resulta definitorio entender la conformación de las negociaciones mediante las cuales se dividen y asignan las tareas. Con esto

---

30. No todas las mujeres realizan trabajo doméstico. Y aún quienes lo realizan no están sometidas todas a las mismas condiciones, es decir que no lo realizan en las mismas condiciones e intensidades.

pretendemos saber cuales son los criterios y los parámetros con los que las diversas actividades son determinadas y asignadas. En nuestra observación damos importancia a otras labores que intervienen en el sostenimiento del hogar. Es un rubro en el que se pueden incluir labores como costura o los cortes de cabello, los cuales son actividades que realizan las mujeres y contribuyen a los ingresos de la familia.

La unidad doméstica es un concepto empírico que ha tenido distintos significados (para mayor información véase García y De Oliveira, 1996) con enfoques que han ido, como la demografía, de los estudios de la estructura, el tamaño, las etapas y los ciclos vitales de los hogares, a los estudios de las formas de reproducción y las estrategias de sobrevivencia. Es un espacio desde el que se puede observar las concepciones que las mujeres tienen sobre la maternidad y su función social; la forma en la que se vive el cuidado de los hijos; la forma en la que se desarrollan las redes sociales; las estrategias de sobrevivencia y los conflictos que este determinante encierra.

Finalmente, asumimos conceptualización que recuperan García y De Oliveira en la que se refiere un ámbito de interacción y organización de los procesos de reproducción cotidiana y generacional de los individuos vinculados o no por relaciones de parentesco (García, 1999). La definición anterior remite a un concepto muy complejo, ya que en este espacio se recrean y reproducen las relaciones sociales de solidaridad, autoridad, conflicto, de intercambio y de poder. Es un espacio en el que se socializan y refuerzan las motivaciones y significados que funcionan como bases de los acuerdos sociales.

Nos parece fundamental tener en cuenta la forma en la que la unidad doméstica se estructura. Esto nos lleva a pensar en la organización social y la forma en la que distribuye el gasto; además de poner especial atención en los valores que se transmiten a los hijos. Esto último implica la mejor forma de captar el movimiento en este espacio social. Es decir, que estamos planteando que las mujeres que

trabajan y dan un significado distinto a su lugar social, tienen la posibilidad de educar de forma distinta a sus hijos. Si existe la evidencia de formas de segregación que afectan la vida de las mujeres, resulta posible que con distintas actitudes y valores de las madres se provoquen cambios en las formas de segregación que afectan la vida social.

El concepto de familia y el de unidad doméstica se pueden prestar a confusiones, para evitarlas planteamos que en la familia veremos cuestiones relativas a la organización del grupo. Que nos sirva para captar relaciones de poder y las formas y estructuras que cambian a partir del ingreso al trabajo de las ventas de cosméticos. Se le puede interpretar como un tipo de relación basada en la cercanía, la convivencia, el cuidado, la intimidad, esto es, responsabilidades sociales determinadas por otras instituciones (Jelín, 1999). Nos parece muy importante tener en cuenta la forma en la que se han dado cambios en las familias a partir del ingreso a este tipo de trabajo. Diversos aspectos se derivan de lo anterior los nuevos equilibrios de poder y la forma en la que las mujeres negocian el ingreso al trabajo de las ventas directas de cosméticos. Particularmente los elementos que expresan los cambios en los equilibrios de poder, transformaciones se expresarán en los usos de los espacios y en el reconocimiento de la jefatura de hogar femenina y que reflejan una concepción de sujetas en movimiento.

Espacio, tiempo, recursos; son desde nuestra perspectiva campos en los que se produce la relación entre el trabajo doméstico y el extradoméstico. Se trata de dimensiones que se transforman a partir del trabajo en empresas como Jafra Cosmetic's y que rigen la organización de esta área.

**Tabla 2 Tratamiento conceptual trabajo doméstico**

Concepto ordenador	Dimensiones	Variables—Indicadores
Segregación	Horizontal Vertical	Actividades domésticas Asignación de las actividades Otras actividades que contribuyen al sostenimiento del hogar
Unidad doméstica	Tipo Espacio Tiempo Recursos Relaciones de autoridad Las estrategias de supervivencia Redes sociales	Unidad social (Nuclear, Extensa) Unidad residencial (Techo común, Solar común, Compuesta) Función doméstica (gasto) Organización del TD Valores que transmite a los hijos
Familia	Cambios en la organización División del trabajo Empoderamiento Negociación del ingreso al trabajo Organización espacial y temporal	Jefatura de hogar Labores domésticas Decisiones Recursos monetarios y no monetarios Cambios en la estructura familiar a partir del ingreso al trabajo Cambios en las relaciones de poder a partir del ingreso al trabajo

### ***III.1.3 Espacios de mediación: la empresa y el contexto***

Este apartado responde a la necesidad de establecer un espacio de mediación entre las áreas que establecimos previamente. Será a partir del trabajo que la empresa ofrece que se puede establecer la forma de trabajo que aquí analizamos. Se refieren, también, espacios estructurales que de alguna manera determina las formas que estamos observando. Hemos planteado los siguientes espacios: la empresa, lo laboral y, de manera colateral, la ley.

La empresa, la reconocemos como el espacio en el que se hacen evidentes las formas de segregación hemos denotado en otras áreas. Buscaremos reconocer la forma en la que las políticas de la empresa se materializan en formas de control y vigilancia, con la influencia de los sistemas de incentivos. Desde esta perspectiva resulta fundamental conocer cuáles son los recursos que la empresa utiliza para controlar y estimular a su fuerza de ventas.

Consideramos que resulta necesario atender lo referente a las estrategias tanto a nivel de la empresa, de la gerencia y de los liderazgos que ejercen las vendedoras, así como las formas de organización y control del trabajo que establecen las vendedoras que se encuentran en los niveles superiores de la jerarquía. En este espacio realizaremos una explicación de las formas de trabajo, de manera que podamos entender cuales son los rumbos que siguen las vendedoras y la forma en la que la estructura y la organización de la empresa determinan o afectan la forma en la que se realiza el trabajo. En la misma línea de pensamiento damos importancia a los aspectos legales que intervienen en el trabajo que estamos analizando.

En cuanto a la flexibilidad consideramos que existen algunos factores que han sido determinados por aspectos de carácter estructural, como podrían ser el tipo de mercado al que se dirigen y, por otra parte, la posibilidad de utilizar una mano de obra con características de ocupación distintas a lo que se considera típico.

Creemos que desde este punto de vista el conocimiento de la forma en la que se ejerce la flexibilidad es fundamental ya que marca en gran medida el desarrollo de este trabajo. Consideramos que la flexibilidad que se ejerce aquí al nivel de las trabajadoras deberá ser entendida en función de la posibilidad de definir de manera personal el uso del tiempo y del espacio en los que se realiza la actividad; así como la oportunidad de realizar diversas actividades al mismo tiempo que las ventas.

**Tabla 3 Espacio de mediación**

Concepto ordenador	Dimensiones	Variables—Indicadores
La empresa	Las estrategias Condiciones de trabajo Estructura organizativa Reconocimiento Organización del trabajo	Formas de control Sistemas de estímulos Estrategia empresarial, de la gerencia, formas de mando, la pirámide La jornada Formas de control Estabilidad en el trabajo Perfil de la vendedora Características de una empresa que nace flexible
El espacio Político	Cambios en la composición política del estado	Elecciones Poderes locales
El espacio laboral	Condiciones de trabajo específicas en la ciudad. La reestructuración del trabajo (precarización, flexibilización)	La migración como factor Condición de la industria Los servicios, la informalidad
El espacio de la ley	El marco legal del trabajo y de la misma empresa	Contrato que se establece Compromisos, derechos y obligaciones que adquiere la vendedora Ley que rige esta actividad Relaciones encubiertas

## Conclusiones al capítulo

En este capítulo presentamos el problema de investigación. Para lo cual trabajamos los dos conceptos ordenadores y tendimos puentes que permitieran reconocer las especificidades de nuestro campo de la realidad.

Consideramos que el trabajo y el género se encuentran e interrelacionan —en el caso de las mujeres— en dos espacios que hemos dado en llamar el TD y el TED. En el capítulo que nos ocupa nos acercamos a estos dos campos problemáticos, mismos que han determinado la forma en la que nos acercamos al trabajo de campo. Estamos atendiendo en este apartado a lo que se ha dado en llamar el carácter dual del trabajo de la mujer.

Esta conjunción de asignaciones se debe mediar por aspectos diversos como la clase social y la cultura. De forma que en el espacio social existen diversas configuraciones del trabajo de las mujeres. Es decir, no todas realizan trabajo doméstico, la intensidad y los recursos que se movilizan están determinados por la historia y las condiciones particulares de las mujeres.

Una vez que se revisaron los campos de observación y las relaciones que establecimos; pasamos a analizar, de manera breve, la propuesta metodológica que asumimos. La cual parte de un debate con la mirada hipotética—deductiva; para proponer, en oposición, una forma de hacer ciencia en la que la reconstrucción de la realidad es el objetivo primero.

La teoría tiene como función central servir como herramienta, en un proceso que pretende captar a la realidad en los diversos movimientos que la componen. En la aventura de captar el movimiento de la realidad el sujeto —sujeta — es un aspecto determinante. El sujeto como elemento donde se encuentran las condiciones objetivas y la subjetividad; se generan, allí, las posibilidades de cambio y

transformación. La alternativa a la ciencia que pretende hacer retratos del mundo es una que reconozca a la realidad como un proceso de construcción.

Posteriormente detallamos la construcción de las áreas de análisis definidas para nuestra investigación: el TD y el TED, las cuales funcionan como áreas de observación que permiten organizar el trabajo de campo.

En el TED se abordaron los aspectos que permiten conocer la forma en la que las vendedoras de cosméticos se vinculan con el mercado de trabajo, las formas que asumen la vigilancia y el control. De manera específica el significado que tiene una forma de trabajo que trasciende lo conocido como trabajo típico.

En cuanto a TD partimos de reconocer que el género represente un factor que se traduce en asignación de ciertas actividades a las mujeres. Estas labores se traducen en formas específicas de trabajo para las mujeres, mismas que sufren diversos tipos de segregación.

Finalmente, construimos un área de mediación en la que detallamos aspectos relativos al contexto en el que las áreas antes mencionadas se confrontan. Particularmente en el sentido de explicar la relación entre el trabajo de las ventas en Jafra y las otras actividades.

Este desarrollo fue fundamental para el diseño del trabajo de campo, mismo que se conformó por técnicas cualitativas y cuantitativas, mismas que abordamos en el capítulo siguiente.

## Capítulo IV Perspectiva metodológica e instrumentos

### Introducción

**E**n este capítulo se detallan las técnicas de investigación y la forma en la que se analizó la información. Hemos organizado la estructura de manera que se especifiquen las bases de cada tipo de instrumento: la encuesta y las de carácter cualitativo, de manera particular la entrevista y la observación participante.

La encuesta fue la primera herramienta utilizada se aplicó un cuestionario a una muestra de 64<sup>31</sup> vendedoras a la salida de diversos eventos de la compañía. Las preguntas que se realizaron tenían como objetivo construir un mapa general de este grupo de mujeres.

Con posterioridad se aplicaron instrumentos de corte cualitativo: la observación participante, de manera particular en los eventos de la empresa y en algunas reuniones de trabajo. Asimismo se realizó una serie de entrevistas (20) a informantes clave<sup>32</sup>, en la que se puso especial atención en las diversas configuraciones que asume la articulación entre las distintas actividades que estas mujeres realizan. En conjunto con dicho instrumento nos valimos de la observación participante para complementar los datos obtenidos.

---

31. La encuesta se aplicó mediante una muestra de carácter aleatorio simple, para lo cual se consideró una población de 600, cifra obtenida de las estimaciones de la empresa sobre quienes asisten a las juntas mensuales de área. Cabe aclarar que fue en estos eventos en los que se aplicó dicho instrumento. Para mayor información remitirse a los anexos estadísticos.

32. Consideramos informantes clave a las vendedoras que tenían niveles altos en el esquema multinivel, en el entendido de que éstas tendrán mayor conocimiento del trabajo y una variedad de experiencias que permitían desarrollar reflexiones más sólidas.

Se presentan los elementos que se consideraron para procesar la información. En cuanto a los datos cualitativos hacemos una revisión de las alternativas que permitieron la construcción de códigos y los factores que intervinieron en el uso del equipo informático.

Finalmente dedicamos algunas páginas a construcción de tipologías y algunas de las especificidades teórico—metodológicas que las conforman como un instrumento analítico.

## **IV.1 Las técnicas de investigación**

En cuanto a las técnicas que hemos definido, se optó por utilizar instrumentos de carácter cualitativo y cuantitativo, ya que cada uno de ellos permite conocer aspectos diversos de lo real. Consideramos importante incluir una breve reflexión de las posibilidades que brinda cada una de estas formas de construcción de datos.

### ***IV.1.1 La encuesta***

La encuesta es tal vez el instrumento más socorrido y desarrollado actualmente. Consideramos que en su forma más común se le puede vincular con intentos de cuantificación y verificación que resultan ser más cercanos a formas de pensamiento hipotético—deductivo. Sin embargo, existe la posibilidad de hacer uso de estos instrumentos desde una perspectiva crítica, dando un sentido diferente tanto al proceso como a los datos construidos.

Al rastrear la historia de la técnica en cuestión nos encontramos con el hecho de que se podría ubicar su origen desde el antiguo Egipto y sus procesos de censo. El censo y la encuesta presentan una diferencia básica, expresada en el hecho de que el censo nos remite al conteo de toda la población mientras que la encuesta

conlleva a la idea de tomar una muestra representativa para el conocimiento de ciertas características de la población.

El desarrollo de la encuesta se ubica en tres sectores fundamentales de la sociedad: a) El primero es la Oficina del Censo de los Estados Unidos de América, quien ha desarrollado y perfeccionado instrumentos para el muestreo y la obtención de datos. Este ha resultado fundamental en cuanto a la obtención de datos actualizados y constantes en lo que se considera aspectos demográficos y económicos. b) En cuanto al segundo de los sectores, representado por las empresas dedicadas a la aplicación y diseño de encuestas a nivel comercial<sup>33</sup>. c) En cuanto al campo académico lo que parece una intensa historia inicia con Samuel A: Stouffer y con Paul Lazarsfeld (Babbie, 1993).

Los trabajos de Stouffer en su investigación sobre los efectos de la gran depresión en los Estados Unidos y posteriormente su trabajo "*The American soldier: Studies in Social Psychology in World War II (El soldado americano, estudios en psicología social en la Segunda Guerra Mundial)*." La intención fundamental de estos trabajos era aplicar los métodos empíricos a las ciencias sociales. Se trató de un intento enmarcado en la necesidad de dar cientificidad de las ciencias sociales, de ciertas escuelas de pensamiento, en su afán por lucir semejantes a las ciencias exactas, pretensión que aún seduce a las escuelas de corte neopositivista.

Por su parte Lazarsfeld, haciendo uso de su basta formación científica desarrolló técnicas rigurosas para lograr aplicar métodos empíricos a las ciencias sociales. Aun hoy en día la propuesta de operacionalización desarrollada por este autor resulta un referente fundamental para el paso de los conceptos a los indicadores desde una perspectiva de carácter deductivo. Es importante tener en cuenta que existen factores que han favorecido los desarrollos y las propuestas que aquí

---

33. Es pertinente aclarar que mencionar las empresas que aplican encuestas con fines comerciales en un trabajo de carácter académico tiene en sentido en tanto han contribuido a la creación y desarrollo de métodos de muestreo, diseño de instrumentos, redacción de preguntas y como fuentes secundarias.

mencionamos. Ejemplo de lo anterior son las ventajas que representa el uso de equipo de cómputo y de los programas especializados.

En lo referente a esta técnica, consideramos una necesidad no caer en la tentación de la verificación y la cuantificación. Es decir, que en este espacio es conveniente hacer eco de la discusión metodológica que se opone al método positivo en las ciencias sociales. Para lo cual consideramos pertinente tomar en cuenta algunas cuestiones que nos parecen fundamentales, en principio hacemos referencia a un texto ya clásico de Enrique de la Garza en el que se mencionan dos problemas básicos relacionados con la cuantificación (De la Garza, 1988):

1.- El hecho de que la cuantificación implica la abstracción de lo específico del objeto, dando lugar a un proceso que se traduce en la homogeneización, de forma que se nos permita realizar una reducción a números y, por tanto, aplicar operaciones aritméticas.

2.- El segundo problema se deriva del primero al aplicar los criterios de las operaciones aritméticas, nos encontramos con la dificultad de preguntarnos si la lógica del objeto se puede equiparar a las de las operaciones aritméticas. Lo anterior lleva a referir que los aspectos básicos de la medición son los de igualdad y los de adición. Lo que significa la suposición de que dos objetos son iguales para que se les pueda sumar, proceso que niega la especificidad de los objetos.

Se podría decir que el criterio que encontramos de fondo es el hecho de que para las corrientes empiristas se considera que la observación empírica es el criterio de verdad. Aunque se debería tener en cuenta, como afirma Bachelard (1978), la limitación de que no todo lo empírico es observable, ya que la existencia de los instrumentos modifica de por sí nuestra percepción de la realidad. En buena medida lo que se puede concluir es que la lógica de la realidad trasciende por mucho y resulta más compleja que la que se puede establecer a partir de los números.

Queda pues pendiente preguntarse como encontrar esa “zona intermedia” planteada por Bachelard en que el espíritu lograr conciliar las matemáticas y la experiencia, las leyes y los hechos. Para concluir con el autor que se requiere trabajar debajo del espacio buscando las relaciones esenciales que sostienen los fenómenos y el espacio. Lo que pone en evidencia la necesidad de construcciones más metafóricas, permitiendo, así que surgen nuevas formas de pensamiento en las que el espacio sensible resulta un pobre ejemplo que puede ser complejizado por formas explicativas más ricas (Bachelard, 1978).

Para pensar en las posibilidades y limitaciones de la encuesta como instrumento de investigación social vale la pena hacer mención del hecho de que consideramos que el dato es una construcción. Dato que es compuesto por la teoría, por el instrumento y por aquel que lo recoge. Cuando se universaliza se pierde la posibilidad de tener en cuenta la diferencia la individualidad. Se produce con todo esto una separación entre el objeto y el sujeto de conocimiento que implica una ciencia de la contemplación. Se dice que la necesidad de cuantificar encuentra su fundamento histórico en la necesidad de calcular y controlar la realidad, en aras al logro de la ganancia y de cumplir las expectativas del capitalismo (De la Garza, 1988).

Ante las propuestas que tienden a la pasividad y a la identidad de los hechos, nosotros podemos pensar en la posibilidad de captar el movimiento y entender los procesos posibles de transformación. Si seguimos una propuesta de investigación que nos remita a los procesos de la reconstrucción articulada de la realidad, es fundamental aclarar cuales son las posibilidades de uso de la cuantificación de acuerdo a los niveles que se desarrollan. Consideramos que en los momentos de mayor generalidad de la investigación —en el caso de nuestro proyecto expresados por el desconocimiento del espacio— es posible hacer uso de estos instrumentos sin contravenir la lógica de la investigación que hemos elegido.

Proponemos un uso de la encuesta “contextualizada” considerando las particularidades que presenta nuestro objeto de estudio, en aspectos tales como la cultura, la región, la clase, el género; lo cual se logra teniendo presente lo específico y lo general. Debemos dejar muy claro que lo que aquí se presenta es una oportunidad de conocer de manera muy general nuestra población, no pretendemos establecer ni generalizaciones, ni absolutos. Se considera fundamental la interpretación del dato recabado, teniendo en cuenta los contextos utilizados, la teoría, así como la información obtenida mediante otros instrumentos (De la Garza, 1988).

Otro tema que resulta relevante es la generalización, es decir que las muestras de carácter aleatorio simple tienden a tomar individuos aislados, lo que impide que se capte el proceso o la colectividad o la forma en la que los factores se influyen y determinan. Problema que se soluciona con una actitud crítica hacia el instrumento de recolección de información (De Oliveira y García, 1986). Ya en las fechas que se publicó el trabajo antes mencionado se consideraba fundamental el establecimiento de una combinación entre diversas técnicas de investigación. Esto permite tener muy claro que la combinación de técnicas permite captar información en variados niveles de abstracción y complejidad. Esto se puede solucionar privilegiando uno de los niveles y utilizando los recursos que éste nos brinda poder reconstruir sus relaciones con el resto.

Una vez que se han mencionado las limitaciones de las técnicas cuantitativas y las posibilidades que brinda un uso crítico del instrumento, resulta fundamental preguntarse, ¿por qué proponer una encuesta? Y, ¿en qué condiciones se aplicaría? Nos enfrentamos a una población que resulta desconocida, por lo que consideramos útil establecer una encuesta que servirá para tener un marco general de nuestra población. Establecemos la utilidad del instrumento como una forma de acercarnos a un conocimiento general de nuestra unidad de análisis, sin que esto implique ningún intento de generalización. Serán herramientas que guíen los pasos posteriores de la investigación.

El tamaño de la muestra se definió de acuerdo con la fórmula establecida para la obtención de muestreos de tipo aleatorio simple. Las discusiones sobre el tema fueron largas, siempre orientadas a encontrar el mejor camino para conocer la población a la que nos enfrentamos. Lo que resultó una muestra de 68 cuestionarios, con una muestra seleccionada la asar en los eventos denominados juntas de área. Dichos eventos fueron seleccionados por ser las ocasiones en las que se concentra el mayor número de vendedoras.

De acuerdo con el planteamiento inicial del trabajo de campo las preguntas que nos planteamos se pueden agrupar en 3 grandes secciones<sup>34</sup>: a) perfil de la vendedora; b) datos sobre el trabajo extradoméstico; c) la vida en el hogar y el trabajo doméstico. Lo anterior se debe entender en función de que en el diseño original establecimos dos campos de observación: el trabajo doméstico, el extradoméstico y un espacio de mediación que sería la empresa.

a) La necesidad de poner atención en **el perfil de la vendedora** tiene sentido en el poco conocimiento de la población a la que nos dirigimos, ya que no conocemos estudios sobre le tema. Aunado a lo anterior encontramos que los registros que la empresa tiene no son confiables en cuanto al número de vendedoras y sus perfiles.

b) Datos sobre el trabajo **extradoméstico**. Para abordar este aspecto partimos de conocer el nivel que tienen dentro de la empresa y la antigüedad como vendedora Jafra, así como las actividades que realizan para Jafra. Los anteriores son datos que permiten ubicar a las entrevistadas en el marco de la empresa.

---

34. Se presenta el cuestionario en los anexos.

### **IV.1.2 Los métodos cualitativos**

“Interviewing is rather like a marriage: everybody knows what it is, an awful lot of people do it, and yet behind each closed front door there is a world of secrets” Oakley

El devenir de los métodos cualitativos se puede rastrear en los orígenes de la historia escrita, lo que permite afirmar que los relatos que los viajeros e historiadores nos presentan son parte de lo que se conoce como trabajo de campo. En cuanto a los primeros trabajos de sociología propiamente dicha en los que se reconoce el uso de este tipo de técnicas se ubica uno de Friederik LePlay. También en este sentido la aportación de la antropología, en lo referente a la investigación de campo, resulta fundamental. Entre los más famosos exponentes de este campo podemos mencionar a Malinowski quien fue el primero en presentar un cuadro de trabajo de campo. Dentro de la sociología estadounidense la Escuela de Chicago realizó estudios basados en la observación participante de la cultura urbana. Se entiende que tras una época en la que se les dio poca importancia relativa a partir de la década de 1960 el interés se ha incrementado y las publicaciones en ese sentido también.

Si tratáramos de hacer una definición a partir de lo propuesto por Taylor y Bogdan (1996) encontraremos que las técnicas cualitativas producen datos descriptivos basados en las propias palabras de las personas, ya sean habladas o escritas, así como a partir de la conducta observada. Se refiere en suma a una forma de encarar el mundo empírico. Algunas características que nos parece pertinentes rescatar en torno a la técnica son: la flexibilidad; la posibilidad de ruptura con el método hipotético deductivo; la posibilidad de estudiar a las personas no como un dato, sino como un todo en su contexto.

La participación del investigador se reconoce como un elemento influyente. Es un factor que debe ser analizado como una condición que afecta la relación con el informante, sus actitudes y respuestas. Al grado que se convierte en parte del

proceso de interpretación; existe la posibilidad de entender a las personas acercándose lo más posible a la forma en la ellos experimenta la realidad.

Este tipo de instrumentos tiene la utilidad de brindar la voz a los desvalidos y a los que difícilmente son escuchados. Permite captar de forma más compleja las diversas dimensiones de lo humano contenidas en el problema que estudiamos. Se torna factible, en esta perspectiva, captar las tensiones en las que viven los individuos, y con ellas sus ideales y tensiones, valores y miserias. Estos instrumentos permiten establecer una relación entre lo que la gente dice y lo que hace.

Es pertinente tener en cuenta que existen elementos que nos permiten establecer controles que garanticen cierto grado de validez en referencia a lo que estamos observando. Otro aspecto que resulta fundamental es el que nos remite a pensar que cada hecho observado es único y que nos permite recuperar aspectos diversos de la realidad social. Al contrario de la cuantificación que se basa en los criterios de homogeneidad de los hechos sociales.

#### **IV.1.2.1 El trabajo de campo**

El campo se compone de los elementos con los que se relaciona el investigador, se trata de una conjunción entre un ámbito físico, actores y actividades. Como recorte de la realidad se construye por el horizonte de las interacciones cotidianas personales y posibles entre el investigador y el informante. El recorte se establece a nivel de la construcción teórica del problema y en la relación entre investigador e informante. En ese entendido el recorte se establece por la decisión del investigador.

Este espacio empírico de investigación no se limita a los aspectos observables, ya que también incluye la significación que los actores asignan a sus acciones y el contexto; las prácticas; las conductas y representaciones. Desde esta perspectiva

podemos captar el presente y el pasado; así como diversos aspectos de lo social que admiten la contradicción: como lo que la gente hace, lo que dice que hace y lo que se supone que debe hacer (Guber, 1998).

Lo que obtenemos del trabajo de campo, en principio, es información que se convierte en datos. Se conjuntan los hechos, el marco interpretativo del investigador y los límites de nuestro problema. Al entrar al campo el investigador lo hace con su sentido común y nociones teóricas, estos factores pueden afectar o distorsionar lo que se observa. El trabajo de campo permite recabar información y recursos empíricos que permita especificar nuevas problemáticas teóricas, así como reconstruir la organización y la lógica de los grupos sociales.

De acuerdo a lo que propone Guber, las posibilidades del conocimiento se ubican en lo que se llama la reflexividad del conocimiento que se puede entender como “el proceso de interacción, diferenciación y reciprocidad entre la reflexividad del sujeto cognoscente y la de los actores o sujetos (objetos de investigación)” (Guber, 1998).

Se recomienda establecer la delimitación de campo a nivel teórico y a nivel empírico. En el primer aspecto resulta fundamental tener en cuenta la situación teórica del ámbito y los sujetos referidos en la investigación. Esto implica reconocer las teorías que están tras los conceptos que se utilizan. En el nivel empírico, en el que se define el tipo de población y el lugar que se requieren para la investigación, se requiere establecer de manera exacta nuestra unidad de análisis.

Existe un estilo de investigación, según Rocío Guadarrama, que busca analizar la mirada y el pensamiento de los individuos; sus palabras e imágenes y el recuento de sus tradiciones y narraciones, dentro de una tradición cercana a la hermenéutica. En estos intentos las propuestas que se orientan en la filosofía fenomenológica y que se expresan en Luckmann y Berger, para quienes es fundamental el interés por el mundo inmanente de los individuos y sus

interacciones. También podemos observar aportaciones por parte del Interaccionismo simbólico, escuela en la que Blumer pretendió construir conocimiento desde abajo, con conceptos abiertos. La idea de los conceptos contruidos desde la realidad, mediante procesos inductivos ha sido ampliamente debatida en tanto corre el riesgo de parecer desvinculada de la teoría, aspecto que en nuestra investigación no asumimos.

En este apartado haremos una breve revisión de dos técnicas que hemos definido como fundamentales para nuestra investigación: la observación participante y las entrevistas. Atendiendo a la forma en la que Rossana Guber las clasifica nos parece que un buen inicio sería considerarlas como parte de un mismo proceso.

El trabajo de campo nos da la posibilidad de construir conocimiento que implique que las fases no estén separadas, es decir, que se recopile e interprete como parte del mismo proceso. Se trata de un camino en el que se tendrán que tomar decisiones sobre los aspectos teóricos en el momento de estar en el campo. El concepto de este procedimiento ha cambiado, de ser concebido como una estancia larga y de observación en las comunidades y su gente; ser una actividad con mayor elaboración y que tiene como papel fundamental la planeación y, sobre todo, una mayor atención a los objetivos del proyecto.

El trabajo de campo, a decir de Guber, plantea una relación de conocimiento abierta a la totalidad social. Plantea la posibilidad de ampliar progresivamente la mirada y la capacidad de registrar, captar y registrar información que resulte significativa. Se da una relación recíproca de conocimiento entre el informante y el investigador. En estos procesos se ve lo que se puede ver, aunque se trata de ver cada vez más. Debemos tener claro que no se lleva el campo a las notas de investigación se trata más bien de una imagen especular del proceso que incluye las condiciones en las que el conocimiento tiene lugar.

El esfuerzo por captar la complejidad de la relación que se establece es grande. Existen condiciones, gestos y situaciones que es imposible captar. Aunada a la

limitación de carácter técnico de captar la realidad, existe una de carácter epistemológico, la cual refiere al recorte que establece el investigador, ya que los datos son construidos por el investigador en relación con su objeto de estudio.

Las muestras, es decir, el número de sujetos a los que se investigará presenta dificultades distintas a los instrumentos de carácter cuantitativo. Resulta determinante el interés “antropológico” de ir definiendo las categorías relevantes para el mundo social de los actores. En este caso la subjetividad del investigador resulta fundamental, y se vuelve un instrumento útil en cuanto se explicitan los criterios y procedimientos (Guber, 1998).

#### **IV.1.1.2 La observación participante**

La observación resulta ser la técnica por excelencia del trabajo de campo, se reconoce como una técnica intrusiva y que afecta al objeto de estudio. Por lo que se pretende, en este camino, que los efectos sobre el objeto sean controlados. Un rasgo que nos parece fundamental es el hecho de que se trata de una actividad paulatina y que conforme avanza el proceso cambia de dirección y los esfuerzos se pueden encaminar al conocimiento, se abre según se avanza. Se requiere una contextualización teórica, es decir situar el problema dentro de un marco social; reconocer las prácticas y las rutinas. Para que la observación brinde mejores frutos se recomienda construir guías de observación lo que permite que las observaciones se reduzcan a los conceptos fundamentales en función del problema que se estudia, resulta recomendable acompañar la observación con otras técnicas como la entrevista, el vídeo y la fotografía.

Como ya se dijo antes es una herramienta flexible, lo que se refiere a la imposibilidad de definir por anticipado y de manera unilateral el rumbo de la investigación. No se puede determinar de antemano las actividades que es necesario observar y registrar, ni siquiera que actividades son útiles para obtener

información. Lo que no significa una observación carente de orden y estructura metodológica.

El sentido de la devolución es fundamental, se trata de una forma de retribuir a los informantes algo de lo que otorgan al brindar información. La observación participante, según refiere Guber, implica observar y participar. En algunos casos participar puede significar dos posturas extremas: a) Actuar como los locales, lo que significa aprender los modos nativos. Esto brinda la posibilidad de rescatar la experiencia de los sujetos, es una forma de recabar información desde dentro. b) En el otro extremo, se ubica fuera de la sociedad, es decir una descripción externa de cuanto se ve y escucha, se registra sin actuar, sin ningún papel. Aunque se participa el único objetivo es recopilar información.

Parece imposible que se actúe desde cualquiera de los dos extremos. Desde la perspectiva positivista la observación debería ser neutra, ya que como sabemos hasta la sociedad buscan la objetividad científica. Para esta corriente la observación es el objetivo y la participación es el mal necesario. Por otra parte, en el interpretativismo, los hechos sociales están investidos de un sentido, el cual se sólo se puede captar mediante la vivencia, es decir que la cultura y sus significados se pueden captar de manera exclusiva viviéndolos. La experiencia directa y los órganos sensoriales son la clave de la investigación. Aquí el observador será un participante pleno, no un solo observador.

Una pregunta que es importante responder tiene que ver con la diferencia entre involucramiento y separación. El primero de estos implica que el investigador se liga en lo posible al modo de vida y actividades de los informantes. El segundo, alerta sobre el riesgo de fundirse a tal grado que se pierda la distancia que permita no caer en la mera réplica. En cuanto a las ventajas podemos mencionar: 1) la presencia en el campo evita la mediación de terceros; 2) la subjetiva es parte activa del proceso de conocimiento En este proceso tanto el investigador como los informantes adquieren conocimiento de sí mismos.

La experiencia de la observación participante requiere que hagamos una serie de precisiones. Hicimos visitas a las reuniones de vendedoras. Y en un mundo en el que sólo trabajan mujeres, la forma en la que se puede observar —siendo hombre— reduce en buena medida la participación. Requerimos aclarar la relación que establecemos con las informantes significara una participación aunque sea mínima. El contacto permitió tener claro qué tanto participar y reconocer que nuestra presencia inhibía algunas de sus actividades cotidianas. Nosotros pensaremos en la observación participante como una técnica para acercarnos a nuestro objeto de estudio. Es una técnica que implica una relación con sus informantes que se traduce en una elaboración en los niveles teórico y empírico. Las guías de observación se encuentran en los anexos.

#### **IV.1.1.3 Las entrevistas a profundidad**

La entrevista es una técnica de investigación que implica un acto comunicativo definido lingüística y socialmente. Esto se puede traducir en que la relación que se establece se verá afectada por las situaciones sociales, culturales, de raza y de sexo. Si revisamos la propuesta de Fontana y Frey (1998) encontramos con algunas cuestiones que pueden servir para reflexionar sobre nuestro trabajo: un punto que resulta fundamental para el tema es el relativo a la importancia del género al realizar entrevistas. Debemos recordar que la investigación asume al género como categoría analítica fundamental y que, por lo tanto, no podemos dejar de considerar las implicaciones de entrevistar a mujeres siendo, el investigador, hombre. A lo que debemos añadir que se trata de un mundo femenino, es decir que en este caso se experimentan las mismas restricciones — con sus salvedades— que las mujeres que estudian espacios masculinos.

La entrevista es una técnica que permite que los problemas que se presentan en el campo se solucionen con cierto grado de inventiva, con respeto a la literalidad y haciendo uso de las habilidades interpretativas de los investigadores. La entrevista se convierte en una instancia de observación al referir el contexto y las

características del entrevistado. Es conveniente hacer un recuento de lo observado tanto en aspectos físicos como la conducta. Esto nos muestra un aspecto que parece ser una de las formas de provocar que el conocimiento se haga más rico. Podríamos plantear aquí una pregunta, ¿es suficiente preguntar? La respuesta es no, debemos tener claro que, como investigadores, no conocemos el espacio en el que estamos interactuando. Es claro que habrá preguntas las cuales no serán adecuadas, lo que nos obligará a buscar nuevas formas de preguntar. Desde esta perspectiva las preguntas y las respuestas se convierten en parte del documento y exigirán ser interpretados como parte de la misma construcción de conocimiento. La utilidad de las preguntas es que nos permitirá un marco interpretativo, para conocer y traducir (Guber, 1998).

En el acto comunicativo los seres humanos hablamos en ocasiones de cosas diferentes, es por eso que se requiere abrir nuevos sentidos para que la relación que implica la entrevista tenga mayor riqueza. Una función fundamental es que abre nuevos caminos para el conocimiento.

Al momento de revisar las preguntas de la guía de entrevista se recomienda plantear las siguientes preguntas: ¿Por qué pregunto esto? ¿Qué supongo que me va a contestar? ¿Por qué he detectado a este informante? ¿Por qué me responde? ¿A quién, en verdad, le está respondiendo mi informante? ¿Dónde estoy?, ¿por qué? ¿Qué significado puede tener el lugar para él? Estos pasos permitirán mantener una constante vigilancia sobre nuestro proceso. La entrevista puede empezar por cuestiones generales y posteriormente a partir del desarrollo de la investigación encontrar cuáles son los puntos importantes para la investigación. Una recomendación interesante es la de no ir al grano en la primera instancia, es decir que en un principio puede dar cuenta de los aspectos más generales de modo que se puedan ir descubriendo los prejuicios y las zonas en las que se podría obtener información más rica. Debemos tener cuidado con las preguntas cerradas. Tenemos que observar el marco de la entrevista, la carga ética y moral de ésta, los sentidos sociales negativos, las preguntas con peso

valorativo evidente. Para nuestra guía buscaremos adecuar las preguntas para que resulten significativas para las informantes.

Existen tácticas para facilitar la comunicación (Véase Guber, 1998), y diversas formas de elaborar las preguntas —típicas, específicas y guiadas—, en otros casos se trata de preguntas que buscan provocar al informante presentando cuestiones a las que seguramente reaccionará con desaprobación, se trata de proponer hipótesis erróneas.

Desde la perspectiva que estamos revisando resulta enriquecedor considerar como una unidad la entrevista a profundidad y la observación participante. Malinowski refiere que mediante las entrevistas semiestructuradas es posible entender el comportamiento de los miembros de una sociedad. Es reiterado el aspecto de que la entrevista al ser una relación entre seres humanos permite que se descubra tanto el entrevistado como el entrevistador. Los factores que imponen el proceso de las entrevistas son los siguientes:

Ingreso: en este caso después de muchos intentos mediante una colaboradora de investigación logramos el contacto con una de las líderes de la empresa. Esto permitió establecer una relación de confianza que favoreció que las otras entrevistadas nos aceptaran. Fue importante acudir a las citas las más de las veces acompañado de una investigadora lo que permitió hacer más fluida la comunicación.

Entender el lenguaje y la cultura<sup>35</sup> de las entrevistadas: El primer aspecto que se requirió conocer fue el funcionamiento de la empresa, los niveles y las formas de control y estímulos. Además, tratar de expresar de forma clara la propuesta de nuestra investigación y buscar que no existieran elementos que pudieran ser problemáticos. Un elemento que en este aspecto puede resultar interesante relatar

---

35. En este caso consideramos cultura en un sentido amplio ya que abarca diferentes aspectos tales como lo laboral y lo relativo al género.

es lo referente al problema que presenta asistir a las juntas de capacitación ya que: a) es un espacio que las mujeres aprovechan para convivir y hablar de los temas que les interesa, incluso asuntos personales; b) además, de que muchas reciben permiso de sus esposos en el entendido que es una asunto solo de mujeres.

La decisión de cómo presentarse: aquí existe una condición que podrían en un momento dado representar algún tipo de problema. Se presentó como trabajo universitario y aprovechamos los vínculos sociales.

Ubicar una informante: ya hemos relatado que se utilizó para el ingreso el vínculo con una vendedora de alto nivel. Antes se aprovechó el vínculo con una persona que labora en la distribución de los productos esto permitió iniciar el conocimiento de la empresa y confrontar algunas ideas falsas que se había desarrollado. Creemos que esta relación ha permitido evitar pasos en falso y poner en riesgo el desarrollo de la investigación.

Establecer el rapport: Para esto se trata de ponerse en el lugar del entrevistado y ver el mundo con sus ojos. Es decir no violentarlos con el mundo de la academia. En este sentido ha sido muy rica la transformación que se ha operado en el investigador quien al contacto con las informantes ha modificado su percepción de éstas. Vale la pena decir que algunas entrevistas han sido de una riqueza excepcional, mientras que otras han sido apenas suficientes. Tal vez al revisar con detenimiento podremos establecer algunas líneas en torno a lo que favoreció o dificultó la comunicación, aunque debemos tener en claro que existen cuestiones en las relaciones humanas que nos fácilmente explicables en el nivel que nos encontramos trabajando.

Recolección de material empírico: En nuestro trabajo elegimos grabar las entrevistas, además de tomar notas de campo tanto en espacios de los cuestionarios, como en hojas aparte. En esas notas se establecían pistas para anotar las observaciones o preguntas que surgían en el desarrollo de la

investigación. Además de los nombres de quienes podrían ser entrevistadas en el futuro; se ha buscado referir las impresiones de cada entrevista, de manera completa dejando la codificación de esto para pasos subsecuentes de la investigación.

## **IV.2 El manejo de la información**

El análisis de la información es un proceso que se realiza antes, durante y después de la recolección de los datos. Se trata de tres fases que se conjugan: la reducción de los datos, la presentación y las conclusiones (Huberman and Miles, 1994). En esta línea de reflexión presentamos algunas notas sobre estos momentos:

La reducción de los datos implica un trabajo que va desde las elecciones teóricas y la manera en la que se formulan las preguntas, la elección de los casos a observar y los instrumentos que se utilizarán. La exposición de los datos: se basa en el criterio de que se necesita acceder a datos resumidos para poder obtener conclusiones o planear acciones. Consideramos que finalmente los datos y su análisis deben ser confrontados con la realidad de una manera que permita referir el conocimiento construido. En este campo las posibilidades que se abren son extensas y van desde la formulación de patrones, establecer metáforas, usar la triangulación, o la búsqueda de casos negativos.

Una pista que resulta interesante es la relativa al consejo de evitar llegar a la pregunta “How shall I find a method to analyze the 1,000 pages of interview transcripts I have collected?”<sup>36</sup>. Es decir no se trata sólo de reunir datos sin un criterio. La información debe ser procesada y organizada para proceder a su interpretación. Existen criterios que se deben fijar para establecer los límites del trabajo de campo. Para evitar llegar a las inmanejables 1,000 páginas. Se deben

---

36. ¿Cómo haré para analizar las 1000 páginas de transcripciones que tengo?

resolver cuestiones tales como la forma en la que el material será conservado; la forma de establecer cruces entre los distintos archivos, establecer índices que nos permitan tener códigos para partes específicas de la base de datos, formular resúmenes de los documentos más extensos, establecer claves para ubicar los diferentes grupos de información, se recomienda utilizar letras y números, claves que permitirán una rápida ubicación. Debemos considerar al elegir la forma de procesar la información el tiempo que implica y el costo que tiene procesar la información, lo cual deberá ser confrontado con los recursos disponibles (Huberman y Miles, 1999).

El proceso de análisis de la información inicia desde el diseño de la investigación. Es en este momento, en él que se definen las preguntas, los casos a estudiar y el tratamiento que se dará a los datos. Aquí vale la pena mencionar que en cuanto a los trabajos cualitativos no existe un proceso que sea igual a otro, por lo tanto requiere de la creatividad del investigador y de los requerimientos que marca el propio estudio.

En cuanto a la observación se presentaba complicada ya que es un mundo de reuniones exclusivas para las mujeres. Particularmente en las capacitaciones semanales, sin embargo se abrió la posibilidad de asistir a algunas de ellas. Se observa que es un espacio donde se transmite información para vender, pero también se les motiva, se introduce el discurso de la empresa y aprovechan para convivir.

Las entrevistas se realizaron en la ciudad de Morelia, entre los meses de junio y julio del 2001, la mayoría de ellas fueron en los hogares de las vendedoras; aunque algunas se realizaron en la casa de la coordinadora, de manera particular en los casos en los que los esposos no están de acuerdo con su actividad o donde la visita representaba algún riesgo de conflicto entre la pareja.

Las entrevistas se aplicaron a las lideresas de los grupos eligiendo a quienes se encontraban en los niveles más altos de modo que se obtuviera mayor

información. En el apartado de los datos del trabajo de campo se puede leer las características de las entrevistadas. Para seleccionar la muestra usamos la técnica de la bola de nieve, requiriendo a las entrevistadas recomendaciones personales sobre nuevas informantes. Lo anterior permitió establecer relaciones de confianza que hicieron en momentos más rico el trabajo. En tal sentido el criterio de selección estuvo relacionado con la disponibilidad de las informantes y las relaciones de proximidad que fue posible establecer.

#### ***IV.2.1 La codificación***

Si bien es cierto, la metodología cualitativa tiende a ocupar la atención de un creciente número de investigadores en el mundo. Es necesario hacer una revisión constante de los datos y sus implicaciones teóricas a fin de no caer en la tentación de la libre interpretación de los datos obtenidos. En este sentido la teoría es el marco que permite lograr confiabilidad en la interpretación de los datos, sin que esto signifique caer dentro de un marco tan rígido que resulte asfixiante. Pretendemos, muy al contrario, lograr mayor riqueza del análisis, el cual deberá ser creativo pero con sustentos teóricos sólidos que permitan defender lo afirmado. Se trata de buscar la mejor manera de organizar y sacar provecho a las notas de la observación, a la transcripción de las entrevistas y construir un puente entre los datos cualitativos y los cuantitativos.

Hacer entrevistas es un privilegio, dice Denzin, no un derecho. Es un proceso en el que se transforma información en una experiencia compartida. Desde este punto de vista las palabras importan y son un asunto fundamental en la vida de los sujetos. Es en la palabra que nos humanizamos, que nos podemos ver y reconocer en los otros. Para ser he de ser otro, dice Octavio Paz. Resulta entonces fundamental que la información captada permita cumplir con los estándares de una investigación, y, de manera paralela, brinde algo a quien participa de este trabajo, para lo cual la interpretación debe ser mucho más compleja que la sola colección de datos (Denzin, 2001).

En la codificación de las entrevistas hemos partido de los conceptos originalmente establecidos en la revisión teórica. Nos dimos a la tarea de buscar nuevas relaciones entre los datos obtenidos. Creemos que estas nuevas relaciones permiten generar nuevas líneas de reflexión, las cuales tendrán la función de explicar el espacio de la realidad que estamos analizando. Planteamos la posibilidad establecer un diálogo permanente entre la recolección de los datos y su análisis. La teoría guía el proceso y se reconstruye al analizar los datos de manera meticulosa y es, este mismo proceso, el que genera pistas para continuar con la recolección. Es un proceso relativo a la necesidad de mantenerse en un constante análisis comparativo entre los datos. Esto permitirá establecer una relación analítica entre la teoría original y la obtenida de los datos. Se trata en suma de la posibilidad de tener una guía para desarrollar ideas a partir de los datos (Glaser, 1999)<sup>37</sup>.

El manejo de los datos cualitativos es un proceso que nos remite a una constante interacción entre las distintas fases de la investigación, en la que los elementos relevantes se van descubriendo. De tal manera que podemos comparar la propuesta teórica con los decires de los propios actores o ver lo relevante que surge de la teoría interactuando con lo relevante producto del trabajo de campo (Pandit, 1996).

En términos generales el centro de la propuesta, que asumimos, radica en romper con la separación entre teoría y trabajo de campo; para de esa manera encontrar el valor de la investigación cualitativa en relación con la cuantitativa, pretende cambiar la percepción de los métodos cualitativos acusados de no—sistemáticos e impresionistas, evitar la separación entre análisis y recolección de la información

---

37. En este apartado utilizamos algunas referencias de autores que se ubican en los que se ha llamado la *grounded theory*, una corriente que tiene características de corte inductivo. Si bien nuestro planteamiento metodológico difiere de dicho esquema, consideramos que brinda algunas pistas valiosas en el ordenamiento de la información y las posibilidades de procesarlas mediante programas de cómputo.

y, como ya se ha dicho, aprovechar la posibilidad de usar la metodología cualitativa para construir teoría (Valles, 2000) (Charmaz, 1999).

La vinculación simultánea entre la recolección de los datos y su análisis. Condición que permite el análisis permanente de los datos y, además, es compatible con una de las características fundamentales de las técnicas cualitativas, a saber, su flexibilidad. Además, permite a la investigación la posibilidad de consignar las nuevas relaciones que antes no se podían observar. Punto, este último, que resulta relevante para nuestra propuesta.

La creación de códigos analíticos y categorías desarrolladas de los datos, no originadas en las hipótesis preestablecidas. En este sentido la teoría, al principio, será un elemento que nos permita plantear el problema y construir las líneas fundamentales de la observación. Se genera una condición fundamental que radica en la posibilidad de construir conceptos usando como fundamento los datos recabados. En el caso que nos ocupa hemos planteado nuevas relaciones entre distintas condiciones que nos permite establecer nuevas formas de relacionar los campos de observación.

El proceso que hemos relatado implica la reducción de los datos, lo que se traduce en la necesidad de realizar resúmenes, codificación, relacionar temas, a fin de lograr una mayor condensación de asuntos. Y, como ya se mencionó antes, la posibilidad de construir argumentos explicativos del fenómeno en estudio. Se trata de nuevos planteamientos, los cuales sólo es posible observar en el contacto con los datos ordenados y codificados. Este es un momento de la investigación que a decir de algunos autores se considera como la presentación de datos, lo que implica organizarlos de manera que permita reflexionar sobre ellos. Una vez que nos enfrentamos a los resúmenes de la codificación podemos construir nuevas rutas de codificación (ver: Strauss, 1987).

Codificar se puede definir de manera rápida como el primer proceso de análisis de la información. Es una labor que permite traducir los datos de manera que se

puedan combinar y comparar. Esta labor favorece la reflexión sobre el material. En tal sentido los códigos son etiquetas para atribuir significado. Dichas etiquetas pueden ser desde una sola palabra, una frase o una metáfora. Su función radica en que permiten el manejo más ágil de la información. Y con los programas de procesamiento de datos cualitativos se puede manejar, de forma más eficiente, la información de manera que se construyen relaciones y nuevos significados al momento de asignar códigos a las fracciones de texto<sup>38</sup> (Huberman, 1994). Tras la revisión de la bibliografía hemos encontrado que, de manera general se pueden encontrar tres alternativas para codificar:

El investigador propone su propio código en función del problema que se analiza. Vale la pena recordar que estamos en un proceso de analizar fenómenos, es decir debemos estar atentos para no perdernos en incidentes de carácter aislado. El proceso de discriminar lo que se debe considerar y lo que no estará relacionado de manera estrecha con los planteamientos teóricos que hemos construido. En muchos textos que abordan los aspectos relativos al manejo de datos, como a las formas de investigación etnográficas se afirma que el proceso de análisis de la información es una labor que se debe desarrollar a lo largo de toda la investigación (Hammersley, 1994).

Considerando lo anterior el proceso de codificación y análisis lo realizamos en el programa N—Vivo. Tras revisar las ventajas elegimos dicho recurso informático, por la facilidad que representaba en cuanto al manejo de los códigos y a la presentación gráfica de los resultados.

El siguiente momento refiere a la clasificación de los datos, mismo que a nuestro entender tiene una estrecha relación con la codificación. Baptiste divide la clasificación de los datos en dos a saber: i) poner etiquetas a los datos, y ii)

---

38. Una enorme ventaja es la relativa a la posibilidad de ver de manera gráfica las relaciones que se pueden establecer entre los diversos códigos. En páginas siguientes se presentan los primeros modelos que se han diseñado.

agrupar los datos que se han etiquetado. Por la importancia que revisten para el momento en nuestra investigación creemos que es relevante desarrollarlos con mayor detalle.

Poner etiquetas, implica seleccionar de un cuerpo amorfo de datos, partes que resulten relevantes de acuerdo a los objetivos de la investigación. A pesar de que al coleccionar consideramos que todos los datos son importantes, al momento de analizar debemos asumir que algunos son particularmente trascendentes y se les debe dar prioridad frente a otros. Las estrategias para codificar pueden surgir como producto del análisis de los datos, o ser producto de la revisión teórica. Las etiquetas pueden tomar la forma de imágenes, números, símbolos, palabras, frases, temas. Para lo que consideramos en principio iniciar con los conceptos teóricos que hemos definido previamente (los conceptos articuladores y las dimensiones de observación). Pero la misma revisión sugiere nuevos conceptos.

Agrupar los datos, implica reconocer los datos que son semejantes o que guardan alguna relación. Se trata de la construcción de categorías que se deben definir de manera explícita o implícita. Las categorías pueden ser mutuamente excluyentes, pueden tener espacios en los que se traslapan, incluso pueden ser exhaustivas o incompletas. La decisión de en qué categoría integrar algún dato es una tarea que pone en juego la orientación del investigador, su conocimiento previo y la reflexión (Baptiste, 2001).

En el camino que hemos seguido nos acercamos a lo que podría ser considerado como establecer las conclusiones del estudio. En tal sentido vale la pena tener en cuenta que el solo hecho de presentar la información ordenada y codificada no tendría sentido si no se traduce en el planteamiento de conclusiones y aportaciones a la teoría. Para Huberman la elaboración de conclusiones: implica una transformación de datos en información que se condensa, clasifica y conjunta y vincula en el tiempo. Y que confluye en una serie de actividades que pueden tomar diversos sentidos: creación de metáforas; elaboración de contrastes y

comparaciones, proceso en el que se agudiza el entendimiento mediante clasificaciones y distinciones; separación de variables, a fin de lograr una visión más compleja; vincular lo particular con lo general; señalar la relación entre variables, ya pueden ser causales, de mutua determinación o cualquier tipo de relación que se esté en posibilidad de considerar; encontrar las variables que intervienen y la forma en la que se relacionan; construir una cadena lógica de evidencias; presentar una coherencia conceptual/lógica, en comparación en los referentes documentales.

Esto se traduce en un proceso de ir aclarando cuales son las relaciones que resultan fundamentales para reconstrucción de la realidad, lo que se conoce como focalización progresiva. Un recurso que proponemos utilizar para ordenar nuestros datos es la construcción de tipologías, tema al que dedicamos las siguientes líneas.

#### ***IV.2.2 Tipos***

Los tipos son una herramienta analítica que permiten captar las diferencias y los matices entre los proyectos de vida. Para eso se requiere establecer un criterio. Vale la pena aclarar que no se trata de promedios, ni descripciones de casos particulares. Se pretende, más bien, utilizarlos para lograr un análisis de conjunto mediante la selección de los aspectos considerados más sobresalientes, recurrentes y significativos. Esto permite explicar la realidad social, considerando individuos que son producto de ciertas determinaciones pero que tienen la posibilidad de transformar la realidad, en tanto actúen como sujetos.

Los tipos, desde la perspectiva adoptada por Oliveira y García, permiten sintetizar las distintas vivencias; y, a su vez, establecer conclusiones producto del análisis obtenido en el proceso de entrevistas. Posibilita enriquecer los conceptos originales. Ejemplo ilustrativo es la “participación femenina”, ya que se pueden añadir nuevas condicionantes, tales como la edad, sexo, estado civil, etc. Así

como algunos de carácter subjetivo como podría ser la actitud de los esposos frente al trabajo de las mujeres, la percepción de la misma mujer sobre la legitimidad de su trabajo.

Las tipologías que construimos tienen su referente remoto el tipo ideal weberiano, mismo que abordamos de manera sucinta, para introducir los tipos construidos que son los que se ajustan a nuestras necesidades analíticas. El tipo ideal, según Francisco Galván, es un concepto límite puramente ideal, que sirve como parámetro para que la realidad sea comparada, medida —cuando es pertinente— y explicada. Se trata de una utopía que se constituye, mediante un proceso que implica realzar ciertos elementos de misma la realidad (Galván, 1985).

Como producto de una revisión general a la literatura podemos plantear las siguientes conclusiones:

1.- Los tipos ideales no se sustentan en promedios estadísticos, ni reflejan casos particulares. Se construyen mediante un análisis de conjunto que detecta los aspectos más sobresalientes, recurrentes y significativos de acuerdo a la teoría elegida y al problema de investigación.

2.- El tipo ideal permite explicar la realidad social. De manera particular facilita establecer relaciones entre los aspectos de carácter estructural y los relativos a la acción de los sujetos.

3.- El criterio fundamental para la definición y validación de los tipos es su relación con el problema de investigación y la pertinencia con el cuerpo teórico que hemos construido. En este sentido será la revisión bibliográfica y el conocimiento de la realidad la que permita realizar esta propuesta.

4.- Los tipos permiten sintetizar vivencias de los sujetos; así como establecer conclusiones producto del análisis de los datos obtenidos en el campo. Serán la materia prima para posteriormente proponer tipos construidos, lo cuales serán

resultado del conocimiento del propio campo de observación. Además, de que estos últimos, permiten ordenar la información.

5.- Finalmente, permite establecer una relación dialéctica con la teoría, en tal sentido posibilita enriquecer los conceptos originales, lo que se traduce en la posibilidad de construir teoría.

Establecer tipologías representa algunas dificultades; ya que existen pocos puntos de anclaje en cuanto a la técnica que utilizó Max Weber. Fuera de algunas referencias en *Economía y Sociedad* se reconocen pocos elementos que nos permitan entender las posibilidades que brindan para la investigación, así como la técnica para diseñar estos instrumentos de análisis. Por lo anterior, hemos tomado algunas fuentes que interpretan la propuesta weberiana para enriquecer este documento.

De acuerdo a Schütz, los procesos de tipificación se encuentran en la forma en la que se construye el mundo de la cotidianidad. Al revisar los procesos para la construcción de los conceptos propios de la cotidianidad estamos avanzando en el conocimiento de la construcción de los conceptos que se utilizan en el análisis social. El investigador construye pautas típicas de cursos de acción, se construye un modelo de actor y de sus motivos típicos. Debemos recordar que se trata de construcciones no de seres humanos con biografía no con historia. “No nació, no crece ni morirá...no es libre de transgredir los límites”, es un modelo simplificado del mundo social (Schütz, 1979). De esta manera los modelos que proponemos simplemente marcan pautas generales. Posteriormente deberán ser enriquecidos por los resultados particulares de la observación.

El tipo ideal se construye a partir de casos particulares, por lo que se convierte en la reunión de un gran número de fenómenos individuales. En dicho proceso es preciso tener en cuenta una o varias características de los objetos analizados. El tipo ideal funciona como una guía que marca el camino para el proceso de

conocimiento. Nos permite mayor claridad en los fenómenos que vamos a observar y las relaciones que se pueden establecer entre ellos (Bravo, 1985).

Los tipos son un instrumento metodológico que se conforma en estrecha relación entre la teoría y la realidad; lo que permite reconocerlos como medio para obtener una explicación. Pretendemos utilizarlo en tanto es un proceso que no se reduce a la deducción de conceptos desde la teoría; sino que utiliza el conocimiento previo que se pueda tener de los procesos estudiados. Reconocemos en el proceso de diseño de los tipos dos momentos fundamentales: uno es la construcción en el nivel teórico de los tipos, los cuales funcionan como grandes modelos. El segundo —el que más nos interesa— la formulación de los tipos construidos, mismos que se componen mediante los datos recabados en el desarrollo del trabajo de campo.

El tipo ideal es un medio explicativo propio de la lógica relacional, en el sentido de que no se trata de una clase o un género. Se define en función de la presencia de lo otro. En el caso que nos ocupa consideramos que la posibilidad de establecer comparaciones favorecerá la explicación de un fenómeno. Es un complejo de elementos donde confluyen los diversos instrumentos analíticos, característicos de la metodología weberiana, para explicar la probable ocurrencia y desarrollo de determinados procesos sociales. Es una construcción en la que se relacionan dos o más elementos seleccionados de acuerdo a los intereses del investigador. Para mayor claridad reproducimos algunos aspectos anotados por Girola (Girola, 1985). Lo distintivo es la relación entre los elementos que lo componen. Su peculiaridad no se expresa en una propiedad particular cualquiera sino en una correlación existente entre todas sus funciones y características especiales. “Es una configuración construida de determinadas relaciones fundamentales en un orden de variabilidad constante”. Nos son tipos históricos en el sentido que pretenden validez para una amplia gama de elementos. Sin embargo, se debe recordar que de la historia toman la materia prima para su conformación.

Para la investigación social brindan una forma de analizar o descubrir la personalidad colectiva o el espíritu de la época, lo que resulta de pretender descubrir factores que orienten la acción social. Permite descubrir la orientación social típica, se trata de descubrir una dirección hacia la que tiende la acción social. Finalmente, un criterio de validación del tipo ideal será que permita explicar, por comparación, la realidad. De acuerdo a lo planteado por Weber “se trata de una construcción de relaciones que, según nuestra fantasía, nos parecen lo bastante motivadas y, en consecuencia, objetivamente factibles, así como adecuadas, de acuerdo con nuestro conocimiento...la construcción de tipos ideales ofrece interés en cuanto a medio... se trata de un cuadro mental, no de la realidad ... es un concepto límite mentalmente ideal del cual valernos para medir la realidad con objeto de esclarecer ciertos elementos de importancia relativos a su contenido empírico con el cual es comparable. En los cuales construimos unas relaciones sirviéndonos de la categoría de la posibilidad objetiva” (Weber, 1984).

La interpretación que Weber hace de la realidad se identifica como *neokantismo* al entenderla como un flujo continuo que no puede ser aprendida en su totalidad, en este sentido el conocimiento es una abstracción de la realidad. Esto se puede resumir en la idea de que conocer es abstraer los elementos particulares de la realidad, en este complejo camino, los conceptos funcionan como medios fundamentales ya que son los que nos permiten lograr la abstracción. Los integrantes del grupo se relacionan en función de su similitud con el prototipo. Lo anterior permite asumir que existen objetos que difícilmente cubrirán las características de todos los grupos y que compartirán características tanto de uno como de otros grupos. La forma de organizarlos dependerá de criterios de carácter analítico.

Desde la perspectiva anterior la idea del tipo social es: un grupo no homogéneo aunque presenta ciertas similitudes; sirve en función de analizar a un individuo, aunque esto no significa que cada individuo deba tener las características del grupo. Se trata de grupos que nos son absolutos, ni con total identidad. Es una

forma de agrupar los datos. En la propuesta que presentamos tenemos muy claro que el tipo es una construcción teórica que servirá para organizar la observación y ordenar los datos obtenidos. Y, finalmente, nos permitirá iniciar la construcción de otras divisiones y configuraciones (Cisneros Puebla, 2000).

#### **IV.2.2.1 Los tipos contruidos**

Los tipos contruidos se han definido como un "modelo genérico de tipificación que comprende todos los procedimientos tipológicos especiales". Se pasa de la forma espacial del tipo ideal a la forma más general y comprensiva del tipo. Respondiendo a la pretensión de analizar y agrupar las regularidades, sin dejar de lado las particularidades (Salles, 1998).

El tipo contruido es una selección, abstracción, combinación y —a veces— acentuación planeada e intencional de un conjunto de criterios con referentes empíricos que sirve de base para la comparación de casos empíricos. En tal sentido, los tipos contruidos permiten lograr mayor concreción que la que se puede obtener mediante los tipos ideales. Esto nos permite indicar de manera clara, que proponemos será una serie de tipos contruidos que nos permitan ordenar, comprender y comparar la realidad.

Las referencias a Schütz tienen sentido en tanto fundamentan el uso de las tipologías en el saber social y, a partir de ello, en el científico. De Cisneros podemos rescatar la idea de que los tipos sociales: implican similitudes dentro de la categoría o grupo caracterizado por no una homogeneidad perfecta... el tipo sirve para analizar los rasgos característicos de un tipo particular de individuo (Cisneros Puebla, 2000). En la literatura encontramos un trato conjunto entre la forma en la que se analizan los tipos para el análisis y los tipos sociales. Por ejemplo según Klapp

A) es un concepto colectivo de persona o conducta que se puede encontrar en diversos aspectos de la vida social, como sería el folklore y el drama.

B) son conceptos consensuales referentes a roles que no han sido suficientemente codificados y racionalizados, funcionan como guías para entender el mundo social (Almong, 1998). Esta es una distinción que se relaciona con la idea de estatus de Goffman.

En suma los tipos son rasgos recurrentes y generales que se atribuyen a un agregado de casos y por lo tanto permiten organizar evidencias así como elaboraciones teóricas. Y de alguna manera brindan elementos para la generalización. Proponemos, por lo tanto, utilizar tipos como un recurso para organizar la información obtenida. “El tipo construido es un medio para reducir las diversidades y las complejidades de los fenómenos en un nivel general y coherente” (Velasco, 2001). Los tipos construidos son una clase especial de concepto, que hacen referencia a un sistema construido pragmáticamente. Permite una relación entre los conceptos y los sistemas teóricos. Nos permite la construcción de modelos teóricos y su interpretación empírica.

Algunas condiciones que deben ser considerados para la formulación de los tipos: cada caso se debe poder agrupar en algún tipo. Tener claras las dimensiones que definen los tipos. Comparar entre tipos o con la teoría a partir de las dimensiones. Recordar que es una construcción hipotética, que no sustituye a la realidad. Existe una red causal que da sentido al tipo, se trata de una red que es una explicación hipotética —en tanto no es un reflejo fiel de la sociedad—. Un factor que lo hace más concreto y menos universal es la historicidad y temporalidad. Finalmente los tipos son una técnica en tanto permiten organizar, analizar la información y con todo ello llegar a la reconstrucción teórica de las realidad.

Hemos partido de la construcción y selección de un grupo determinado de datos, los cuales implican un recorte de la realidad, que nos permite seleccionar algunos aspectos específicos de la realidad como observables (Hekerman, 1999). Se

pretende que los tipos funcionen como un concepto sintético, que permita responder a las preguntas que se presentan desde el planteamiento del problema y como producto de la revisión teórica. En el que se conjuntará la revisión teórica y el conocimiento previo del campo bajo estudio. Finalmente, proponemos rescatar tres criterios básicos:

Primero: la referencia constante y necesaria al problema que nos hemos planteado, ésta es fundamental ya que dicta cuales son los aspectos que pueden ser relacionados y los criterios requeridos para validar las propuestas de estructuras analíticas. Segundo: se debe buscar que sean conceptos contruidos lógicamente de acuerdo a la forma en la que se comportan los hechos. Tercero: los tipos ideales no son tipos promedio; es decir, que el criterio de selección no es estadístico ni teórico y que su peso fundamental es de carácter teórico; implica, antes bien, buscar patrones que nos permitan comparar e interpretar la realidad.

De acuerdo con Lazarsfeld y Barton a partir de un tipo de fenómenos se puede construir una tipología al especificar dimensiones "a las discriminaciones que realiza" esto permite modificar categorías establecer nuevas relaciones, y generar nuevas categorías. El desarrollo de las sistematizaciones de los tipos debe estar relacionado con la información de campo, es decir que no se trata de un mero ejercicio lógico. Los tipos contruidos son una alternativa ya que plantean la posibilidad de realizar la abstracción y combinación de ciertos rasgos con la finalidad de comparar y agrupar casos empíricos (Makinney, 1962). En nuestro caso permitirán comparar modelos de mujer, carreras al interior de la empresa, así como las distintas características que toma relación TD y TED. Los datos estarán definidos en función de demostrar la existencia de grandes agregados de mujeres en relación a su comportamiento hacia el trabajo, de manera particular la configuración de vida que experimentan. Para lo cual proponemos organizar en función de las dimensiones de tiempo, espacio y recursos.

## Conclusiones al capítulo

En este capítulo presentamos una revisión de las herramientas utilizadas en la recolección de información. En principio, se abordó una mirada a la encuesta como una técnica que permitió tener el primer acercamiento a nuestro objeto de estudio, posteriormente se procedió a plantear las líneas generales que permiten utilizarlas desde una perspectiva crítica.

Se desarrolló, también, lo referente a las técnicas cualitativas: la observación participante y la entrevista. En dichos apartados se revisaron las especificidades de cada una de éstas. Para posteriormente dedicar algunas líneas a la forma en la que se procesó la información.

Un aspecto al que se dedicó especial atención fue a la construcción de las tipologías herramienta que guió nuestra interpretación y explicación de la realidad. Presentando los criterios de comparación y para dotar de sentido a lo observado en el trabajo de campo. La prueba que debe de cumplir la tipología radica en su posibilidad de explicar la realidad que nos proponemos estudiar. Los tipos desde ese punto de vista no son un puro reflejo de la realidad, ni son meras construcciones teóricas. Significan, en cambio, una constante reflexión entre los casos particulares y las construcciones teóricas que estos producen.

Para concluir este apartado se presentaron algunas notas que han resultado significativas para organizar la información. En todo el proceso es fundamental la construcción de conceptos. Para posteriormente pasar al análisis de los datos.

Se justifica la metodología del análisis y el uso del equipo del paquete informático N-VIVO. Hemos además analizado los planteamientos teórico-metodológicos relativos a la construcción de tipologías, mismas que en su dimensión de los tipos construidos han sido instrumentos centrales en el establecimiento de nuestras conclusiones.

En las páginas siguientes se presenta una sección en la que se dan a conocer marcos de interpretación que permitirán acercarse al conocimiento del estudio de caso que abordamos. Consideramos que es fundamental abordarlo en este momento ya que así podremos avanzar en el intento de explicar este campo problemático.

## Capítulo V. Morelia (entre la prosperidad y la precariedad)

### Introducción

**E**l trabajo de campo que nos hemos planteado se ubica en la ciudad de Morelia, misma que es la capital del estado de Michoacán, en la República Mexicana. En este apartado presentamos algunos datos analíticos que nos permitirán, además de ubicarnos, entender los aspectos que dan sentido a la conformación de un mercado de trabajo con rasgos específicos. Esta parte del trabajo representó reconocer que aún falta mucho por entender en lo que en términos corrientes ha dado en llamarse la “provincia” mexicana. Michoacán, en particular, presenta una serie de aspectos que lo hacen ver como una región llena de contrastes: "tierra de experiencias revolucionarias, de agrarismos radicales y, al mismo tiempo, conservadurismos de antigua raigambre. Cuna del cardenismo y corazón de la cristiada" (Zepeda, 1988).

En este documento buscamos presentar las condiciones del estado en general, y de Morelia en particular, con las que podamos responder cuestiones como: cuáles son las características que, según nosotros, favorecen el surgimiento de trabajos como el de las ventas en Jafra Cosmetic´s.

### V.1 Michoacán

Cuando se escribe sobre un estado como Michoacán, la primera pregunta que viene a la mente es cómo incluir en este documento una serie de datos que no se pueden documentar, pero que son una realidad. La influencia en la economía del narcotráfico así como los ingresos producto de la migración a los E.E.U.U, y la economía informal ; mismos que implican actividades tan diversas como la venta

de alimentos callejeros o los abonados<sup>39</sup> (Zepeda, 1988). Con esta salvedad iniciamos nuestro viaje por esta tierra tan rica y tan pobre, la cual presenta muchos retos para la investigación y más todavía para quienes en ella habitan.

### ***V. 1.1 Datos geográficos***

El nombre oficial del estado es Michoacán de Ocampo. Tiene una extensión de 60 mil kilómetros cuadrados y colinda con Jalisco, Guanajuato, Querétaro, México, Guerrero, el Océano Pacífico y Colima. Representa 3.0% del territorio de México. Cuenta con 113 municipios.

### ***V.1.2 La población***

La población del estado es de 3'985, 667, con una PEA de 1,565,640, donde según los datos del INEGI (Censo de población, 2000) la gran mayoría son hombres (73%); mientras que las mujeres se concentran en la PEI. Ya en espacios anteriores hemos puesto atención en el hecho de que el enfoque de género permite mayor precisión en cuanto a los datos laborales; aunado a lo cual consideramos plantearnos interrogantes que se traduzcan en explicaciones relativas a la forma en la que esas mujeres organizan sus actividades en busca del sustento, en caso de que así lo hagan. Acorde con los planteamientos que dan origen a esta investigación existen evidencias que las mujeres realizan diversas actividades con el fin de obtener el sustento para sus familias.<sup>40</sup>

---

39. Por ejemplo, la existencia de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo y una serie de universidades privadas hacen que se genere una fuerte actividad económica en torno a los centros educativos. Los abonados refiere a la costumbre de alojar y alimentar, principalmente, a estudiantes universitarios en casas particulares.

40. La distinción entre PEA y PEI resulta ser discriminatoria del trabajo doméstico, ya que según las cuentas presentadas por el INEGI no se traduce en el crecimiento del PIB. Por otra parte, existe dentro de las estadísticas oficiales la posibilidad de caer en cuentas alegres ya que quienes pertenecen a la PEI dentro del rubro de los disponibles se pueden considerar desempleados disfrazados (Román 1997).

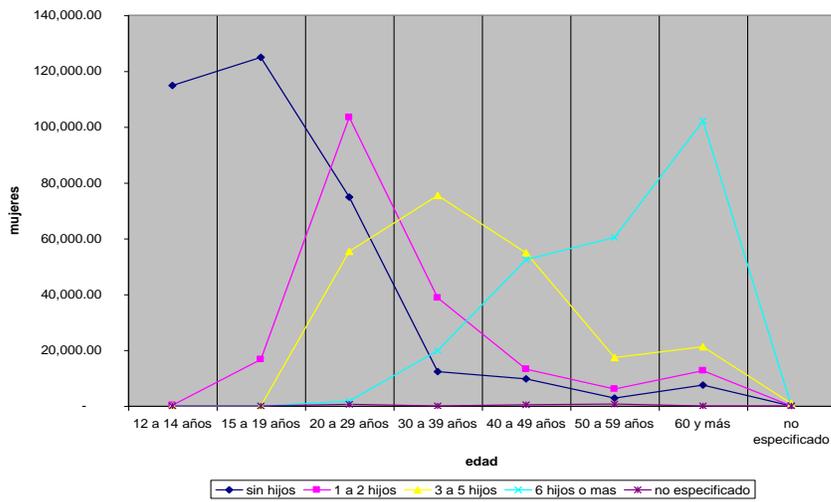
Por lo anteriormente mencionado consideramos importante dedicar unas líneas a reflexionar sobre los datos relativos a la ocupación de las mujeres. Forman parte importante del mercado de trabajo que se encuentra en posibilidades de ingresar a ocupaciones como las que estamos describiendo en nuestro estudio. En este apartado utilizamos los datos de Michoacán, a fin de reconocer los rasgos que se pueden traducir en la construcción de población que se ocupa en lo que finalmente denominaremos las nuevas ocupaciones precarias<sup>41</sup>.

Según la encuesta nacional de empleo urbano se reporta que el 74% de las mujeres declaradas como económicamente inactivas se dedican a los quehaceres domésticos, mientras que el resto al estudio, son pensionadas o están incapacitadas. Las edades en que se concentra el mayor número de mujeres que forman parte de la PEI —que además se dedica al trabajo doméstico— es en los rangos que van de los 20 a los 39 años, situación que se puede explicar por ser las edades dedicadas a la crianza de los hijos. Un dato que ilustra lo anterior es el hecho de que el porcentaje de la PEI se incrementa según aumenta el número de hijos de las mujeres (INEGI, 2002).

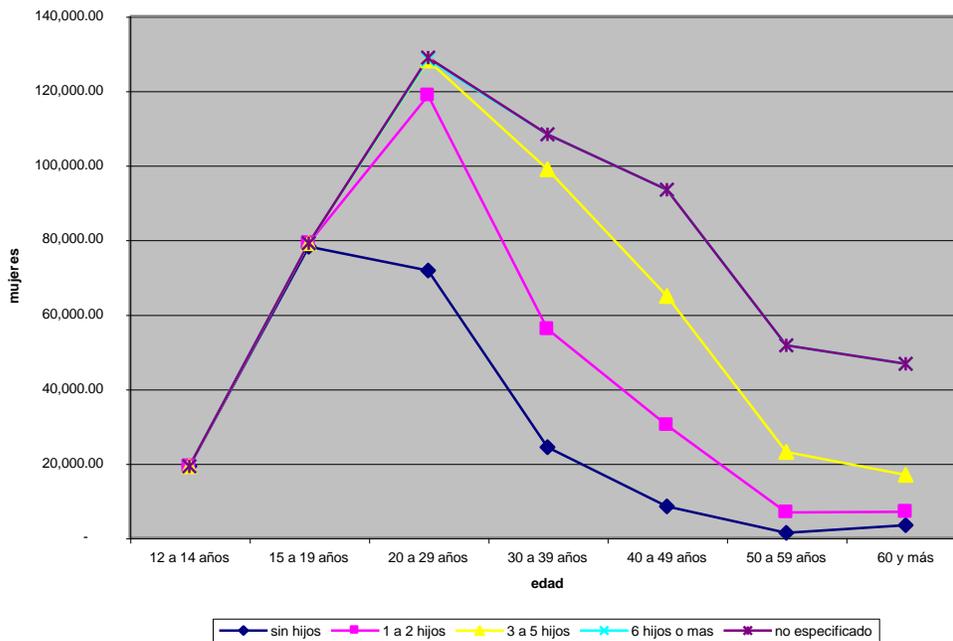
---

41. Cabe aclarar que nuestra investigación no se constriñe a la ocupación de las mujeres dentro de la PEI, ya que hemos descubierto formas de trabajo que incluyen también actividades formales combinadas con precarias, lo que nos permite establecer que estamos ante configuraciones precarias, que implican la relación de diversos espacios de la vida. A pesar de lo anterior consideramos pertinente analizar a la denominada PEI, en tanto nos permita conocer el primer mercado objetivo de empresas como las estudiadas.

**Gráfico 1 PEI (relación edad-número de hijos)<sup>42</sup>**



**Gráfico 2 PEA (relación edad-numero de hijos)<sup>43</sup>**



42. Elaboración propia a partir de los datos del censo de población y vivienda (INEGI.2001).

43. Elaboración propia a partir de los datos del censo de población y vivienda (INEGI.2001).

Como se puede observar en las gráficas anteriores los hijos son un factor determinante que se combina con la edad y dan por resultado una condición que dificulta el acceso al mercado de trabajo formal, aunque no al trabajo en su acepción amplia. Las mujeres que tienen hijos, de manera particular en edad escolar, requieren formas de trabajo flexible y que les permitan combinar las actividades relativas al cuidado de los hijos y las encaminadas a la obtención de recursos económicos. Se debe destacar que el nivel educativo de las mujeres que pertenecen a la PEI en el que encontramos mayor concentración es en las de primaria completa, seguido de quienes tienen secundaria completa, lo cual se hace evidente al comparar con quienes forman parte de la PEA (INEGI, 2001).

De forma que factores como la presencia de los hijos, la edad, los niveles educativos determinan las posibilidades que tienen las mujeres de incorporarse a las diversas actividades económicas. En un marco como el mencionado encontramos germen para responder al discurso de Jafra, donde se afirma que no se requiere ningún tipo de capacitación, y es precisamente éste uno de los planteamientos que parece más atractivos para dedicarse a las ventas de cosméticos.

Otro aspecto relevante es el relativo a la población reportada como ocupada, donde el porcentaje de mujeres que realizan trabajo sin pago es mucho mayor que los hombres (INEGI, 2001). En el marco de este alto porcentaje de la población dedicada a trabajos sin pago, con predominio del trabajo agrícola, el comercio y la industria extractiva. En importancia le siguen las actividades por cuenta propia — donde predomina lo relacionado con el comercio y los servicios—. En cuanto al trabajo en el comercio y su relación con la educación tiene un comportamiento interesante, ya que, después de los servicios, es la que mayor cantidad de mujeres ocupa. En el rubro del comercio el porcentaje de hombres y mujeres que trabajan sin un local es casi igual y la forma en la que se distribuye la población parece muy semejante hasta que se llega a las ventas en su domicilio, donde para los hombres representa el 5% y para las mujeres el 11%. Creemos que la

diferencia es considerable y que esto permite tener en cuenta que se trata de ventas que pueden realizarse mientras se cuida a los hijos o realizan las labores domésticas.

El mayor porcentaje de mujeres ocupadas en el comercio se encuentra en los rubros de quienes tienen estudios correspondientes a 6 años de primaria y 3 años de secundaria. Ambos segmentos representan 20%, cada uno, de las mujeres ocupadas en el comercio. Con el propósito de establecer una comparación en los servicios, el mayor porcentaje se concentra en quienes tienen 6 años de primaria y en la formación subprofesional, esto es, hablamos del 21% y el 17%, respectivamente.

A manera de recapitulación, hemos observado algunos datos demográficos en el entendido de que conforme avanza el reconocimiento del campo descubrimos que existen nuevos factores que forman parte de este proceso de transformación del trabajo.

### ***V.1.3 Las actividades***

Cuando uno se pregunta ¿cómo sobreviven los michoacanos?, es importante revisar la forma en la que se distribuye el ingreso estatal en función de los sectores económicos (INEGI, 1999). Se trata de un estado que no ha desarrollado una industria fuerte (18.40%)<sup>44</sup>, por lo que sus principales recursos se generan a partir de los sectores primario (34.90%) y terciario (46.57%), donde predominan actividades tales como la agricultura, la ganadería, la silvicultura, el comercio y el turismo.

Con el afán de documentar la poca importancia de la industria estatal haremos una breve revisión de los factores que la determinan. De acuerdo con los datos

---

44. La industria maquiladora de exportación, sólo tiene reportada 4 empresas en el estado, de acuerdo a los datos de la Secretaría de Economía Federal.

revisados pudimos observar que predomina la existencia de microempresas, situación que hace de Michoacán un estado muy semejante a estados como Chiapas. Para realizar una evaluación de la industria hemos tomado dos elementos: a) la relación entre el número de establecimientos y el personal ocupado, lo que indica el tamaño de las empresas; y b) el valor agregado por establecimiento, lo que es indicador de productividad y competitividad.

a) En lo referente al tamaño de los establecimientos encontramos que entre 1980 y 1993 se triplicó el número de establecimientos manufactureros, mientras que el empleo se incrementó en una proporción menor. La información mencionada implica que el tamaño de las empresas se redujo, y que el índice de productividad hizo lo mismo.

Presenciamos una tendencia que tiene su origen en los años setenta y que se ha concretado en el predominio de micro y pequeña empresa de capital regional y local, que utiliza de manera extensiva la mano de obra. El porcentaje de PYMES es del 98%, mientras que 2% restante corresponde a empresas grandes ubicadas preferentemente en la zona de Lázaro Cárdenas<sup>45</sup>. Se observa que la mayor parte de la actividad económica manufacturera es producto de la transformación de los productos propios de la región (Chauca, 1999).

b) El estado se encuentra entre los de nivel más bajo respecto al índice de productividad, lo cual puede observarse haciendo la comparación con dos estados que son exitosos en la producción industrial. Mientras que Michoacán logra un índice de 198 en 1993, en el mismo periodo el Estado de México logra 1570 y Jalisco 897 (Chauca, 1999).

Se descubre una alta incidencia de empresas conformadas con capital regional y local que utilizan de manera intensiva la mano de obra, debido a que cuenta con

---

45. Cabe aclarar que el puerto Lázaro Cárdenas se encuentra en una profunda crisis (Martínez Aparicio 2003)

muy poca tecnología ya que se trata del procesamiento de productos obtenidos en la región. Lo que conlleva al predominio de la producción de alimentos, bebidas y tabaco, mientras que lo referente a la industria metálica se refiere a las actividades realizadas en Lázaro Cárdenas: (INEGI, 1999)

La producción artesanal es fundamental en el estado pero al ser un aspecto que excede nuestro tema sólo se le menciona.

El problema que se genera a partir de las actividades artesanales es el poco valor que reciben quienes la trabajan, siendo una actividad de alta explotación. En esta actividad participan las familias en su conjunto; aunque es una ocupación primordialmente masculina —se feminiza en función de factores como la migración—. Las vistosas y valiosas artesanías michoacanas —en otros mercados— sólo generan pobreza a miles de familias que viven de esta industria, agravando el alto índice de marginación. Esto a pesar de los diversos programas que pretenden organizar la producción de manera más eficiente (Vargas, 1985).

#### ***V.1.4 Problemas***

Es importante presentar algunos campos problemáticos, pues consideramos esto puede contribuir a comprender mejor la situación de la región y los factores que intervienen en nuestro problema de estudio. Hemos propuesto un panorama general de la actividad económica, para posteriormente detallar los aspectos relativos a la marginación y la migración como elementos fundamentales de esta reflexión. En este sentido el trabajo de Tapia ha resultado útil para establecer dos líneas analíticas (Tapia, 1997):

Primero, hay un **desarrollo dispar**, ya que dentro del estado existen zonas con un alto grado de desarrollo y bienestar mientras que otras muestran los más bajos niveles en relación con el resto del país. Esta disparidad tiene que ver con la dificultad de comunicación entre las regiones del estado, así como con la carencia

de un poder capaz de articular los intereses de las diversas burguesías locales, lo que produce un espacio parcelado, en el que no se percibe aún un proyecto regional que logre agrupar los esfuerzos de los diversos grupos empresariales, aunque es posible detectar algunos grupos en zonas como Morelia, Uruapan o Zamora. Este problema es vigente aunque ya se dejaba ver en el 1985 en el trabajo de Jorge Zepeda.

El estado representa una conformación que se articula a partir del control de algunas ciudades con cierto poder: Morelia, Uruapan, Zamora, Zitácuaro, Ciudad Hidalgo, Lázaro Cárdenas, Apatzingán, La Piedad, Sahuayo, Jiquilpan, Zacapu, Pátzcuaro. Cada una de estas ciudades está ligada a diversos polos de desarrollo, como Jalisco, Colima o el mercado norteamericano (Zepeda, 1988)<sup>46</sup>. En tal sentido los desarrollos industriales toman carácter de enclaves. El caso de Lázaro Cárdenas es ilustrativo, ya que siendo el centro industrial y el puerto más importante de la región la comunicación con el resto de ésta es muy difícil. Por lo que el estado ha articulado su desarrollo en dos vías la que corre alineada a la carretera DF—Guadalajara y las vías a Zamora. Existen proyectos para iniciar una carretera a la costa, el resto del estado parece inexistente para la economía industrial.

Segundo, debido a **promedios de PIB**, índice de desarrollo, nivel de bienestar y de marginación siempre por debajo de los promedios nacionales, podemos considerar a Michoacán como uno de los estados más pobres del país. Aunque a pesar de la crisis de la agricultura a nivel nacional el estado ha logrado crecimientos en la producción de ciertos productos y enclaves, es decir, se han desarrollado ciertas zonas agrícolas mediante el uso de tecnología y capital intensivo. Desarrollos que contrastan con las zonas de la agricultura tradicional; mismas que, en apoyo al punto anterior, no son influenciadas o estimuladas por las zonas que han logrado mayor desarrollo. La razón fundamental de esto es la

---

46. A pesar de la antigüedad del trabajo de Zepeda, su actualidad radica en el hecho de que no encontramos trabajos que aborden el tema con datos más recientes.

imposibilidad constante de generar articulaciones al interior, pues hasta ahora se ha trabajado con proyectos que pretenden vincularse hacia el exterior (Tapia, 1997).

Estas dos condiciones han favorecido el desarrollo de una economía en la que crece el desempleo y el subempleo, donde la economía informal devora a la formal y -repetimos- los niveles de bienestar son de los más bajos de todo el país (Tapia, 1997). Idea esta última que justifica que dediquemos un breve apartado a revisar los índices de marginación del estado.

#### **V.1.4.1 Marginación**

Al revisar los índices de marginación se descubre que Michoacán es uno de los estados con un alto nivel de marginación<sup>47</sup> (CONAPO, 2000). Ocupa el lugar número 20 (considerando como número uno al estado con menor marginación) en relación con el resto del país; sin embargo, en los indicadores que refieren aspectos de educación y de ingresos (elegidos por ser los aspectos en los que destaca el estado y los que pueden ser más útiles para nuestra investigación), tenemos que:

Ocupa el lugar 26<sup>48</sup> con respecto al porcentaje de población analfabeta. El porcentaje de analfabetas en el estado es de 15.46% de la población mayor de 12 años. A lo que debemos añadir los constantes conflictos magisteriales y, aunque

---

47. El índice de marginación da cuenta del porcentaje de la población analfabeta de 15 años o más, el porcentaje de la población de 15 años o más sin primaria completa, el porcentaje de ocupantes en viviendas sin drenaje ni excusado, porcentaje de habitantes sin energía eléctrica, porcentaje de habitantes sin agua entubada, porcentaje de habitantes con hacinamiento, porcentaje de habitantes en viviendas con piso de tierra, porcentaje de la población que vive en comunidades menores a 5 mil habitantes, porcentaje de la PEA que gana hasta dos salarios mínimos.

48. En todas estas mediciones el número uno es que presenta mejores condiciones.

ya se ha mencionado, las dificultades que representa el acceso de la educación a buena parte del territorio.

Ocupa el lugar 25 con respecto a la población sin primaria completa con un 27.7% de la población mayor de 12 años. El porcentaje de la población que gana hasta dos salarios mínimos representa el 72.99%, lo que ubica al estado en el lugar 22 con respecto al resto del país.

Como ya se mencionó, se trata de un estado polarizado con tendencias al mejoramiento en algunos lugares, a la estabilidad o al empeoramiento en otros muchos. Los efectos de la crisis se han experimentado de manera diferenciada en los diversos sectores de la economía, teniendo en cuenta lo que producen, los motores empleados en su desarrollo y los vínculos con el exterior del estado y del país (Navarro, 1997) (Tapia, 1997).

Ya sea por la historia, por los vínculos con el exterior, por la falta de una burguesía activa o por la accidentada geografía, la distribución de la riqueza en este estado es muy dispar y no se observan propuestas que puedan hacer algo por cambiar esta tendencia que consideramos una inercia destructiva. En la bibliografía revisada aparece como una constante la apreciación de que no existe un centro hegemónico de poder y que las diversas regiones se encuentran vinculadas a las zonas que, quizá por cercanía geográfica, les resultan más convenientes según lo que producen; se trata de Guadalajara, E.E.U.U, el Bajío, el oeste del Estado de México o el sur de Colima. Hay explicaciones que atribuyen el pobre desarrollo económico al accidentado territorio estatal, la poca comunicación entre las regiones del estado y al pronunciado reparto agrario durante el cardenismo (Tapia, 1997; Zepeda, 1988). Lo que ha derivado en que los proyectos de desarrollo estatal se concentren en la conformación de vías de transporte.

El estado vive un proceso que ha obligado a los actores económicos a dejar las actividades tradicionales para buscar vínculos con el exterior (nacional y extranjero). Dentro de los factores que han actuado como motores de este cambio

se encuentran el turismo, el comercio, la inversión, el financiamiento de insumos agropecuarios, los procesos productivos y el narcotráfico (Navarro, 1997).

Para concluir, Michoacán destaca a nivel nacional como productor de aguacate, melón, sandía, resinas, limón, durazno y pera. Mientras que existe una producción industrial muy concentrada en pocas empresas, lo que da lugar a uno de los factores fundamentales para entender a Michoacán: la mano de obra que sale a buscar trabajo a E.E.U.U. Es una práctica común la salida de los jóvenes que buscan hacer un capital para montar un negocio. En 1988 Zepeda escribió que el bracero es el principal producto de exportación del estado, realidad que sigue presente, y que parece estar perneando los nuevos planes de gobierno al ofrecer a los empresarios mano de obra barata; es decir, que Michoacán se encuentra posicionado para ofrecer a México y al mundo mano de obra sin expectativas, lo que se traduce en un alto costo social (Zepeda, 1988).

#### **V.1.4.2 La migración**

Este es uno de los elementos que afectan negativamente la economía del estado, debido a su alto costo social y económico. No obstante, resulta interesante revisar la forma en que lo beneficia, ya que como se vio antes no hay fuentes de empleo y los ingresos económicos producto de la migración son superiores a los que se pueden obtener mediante el trabajo en la localidad. Se considera que existen diversos destinos de los emigrantes (Vargas, 1985) (Tapia, 1997):

1. Hacia el Distrito Federal y Jalisco.
2. Hacia Estados Unidos.
3. Hacia las ciudades provenientes de las regiones rurales, lo que genera condiciones de vida infrahumana, cinturones de miseria y ciudades perdidas. La migración a las ciudades se da principalmente a los centros urbanos de mayor tamaño.

La migración es un proceso social que no es fácil cuantificar. En cambio, podemos presentar datos que clarifican más la importancia que tiene esta actividad, pues se calcula que los ingresos producto de la migración son de 600 millones de dólares anuales en el estado <sup>49</sup>.

La condición de Michoacán refleja una diversidad de condiciones, pero todas con el sello de un desarrollo económico que genera fuertes tendencias a formas de trabajo divergentes del modelo tradicional. Una población con altos índices de marginación y, por lo tanto, con enormes dificultades para acceder al mercado de trabajo. Lo que se conjuga con un estado en el que el desarrollo económico y la creación de fuentes de trabajo parecen paralizados por las diversas condiciones que la conforman.

Las condiciones que se han descrito condicionan la realidad de la ciudad capital de Michoacán. Es determinante reconocer que Morelia se encuentra dentro de este equilibrio de fuerzas que genera un estado con una industria pobre —donde predominan las pequeñas y las medianas empresas—, con un fuerte desarrollo agroindustrial —que ha generado el crecimiento de algunas regiones— y con una creciente economía informal e ilegal. En las líneas siguientes revisamos con detalle a la ciudad de Morelia, espacio donde se ubica nuestro trabajo de campo.

## **V.2 MORELIA**

### ***V.2.1 La ciudad***

La ciudad de Morelia es también la capital del municipio del mismo nombre. Tiene una extensión de 1,199.02 km<sup>2</sup>. La población es de 619, 958 habitantes, de los cuales 47% son hombres y 53% mujeres. Representa 15.59% de la población del estado (INEGI, 2000). Es una ciudad que ha vivido un rápido proceso de

---

49. Robles, Benjamín, "La Voz de Michoacán", pág. 18, 24 de junio 2000

urbanización, lo cual se ilustra cuando revisamos los datos, en 1990 la población urbana representaba 89% mientras que en 1950 representaba 59% (CIDEM, 2000). El crecimiento de la ciudad ha evolucionado como sigue: en 1913 era de 433 has; en 1955, de 1,151 has; en 1985, de 3,507 has; en 1991, de 5, 427 has. Se trata de tasas que son superiores en casi el doble a las del estado. Es, a final de cuentas, un rápido crecimiento desordenado y sin ningún cuidado de preservar el espacio ecológico. Crecimiento que se traduce en un sinnúmero de conflictos que hace de esta ciudad un espacio que requiere de dedicados estudios.

Constituye, como ya vimos, un centro urbano en rápida expansión. El rápido crecimiento se explica en función de dos fuentes principales de inmigración: por un lado, la migración del campo, y por otro, la proveniente del Distrito Federal. La migración proveniente del campo<sup>50</sup> tiene su explicación en los bajos rendimientos de la actividad agrícola y la ilusión de un mejor nivel de vida. En cuanto a la proveniente del Distrito Federal, su origen se ubica en 1985, año que representa un momento de cambio brusco en la vida de la ciudad, ya que como producto de los sismos en la capital de país recibió una fuerte inmigración.

Todo lo anterior ha generado un grave problema de marginación social en Morelia, los asentamientos irregulares en lugares de difícil acceso para el transporte y el equipamiento urbano, así como la presencia de movimientos populares asociados a la marginalidad crecen constantemente. En esta ciudad tiene efecto la constante manifestación de las demandas de todo el estado, lo que se explica por la exagerada concentración administrativa. Es común ver en la ciudad manifestaciones y tomas de oficinas, ya sea por organizaciones como antorcha campesina, el magisterio o grupos de diversas localidades que buscan solucionar problemas que tienen su origen en diversas partes del estado (Tapia, 1997).

---

50. Se percibe un proceso de la migración que se desarrolla como sigue, se trata de jóvenes hombres y mujeres que vienen de sus comunidades cercanas a la ciudad a trabajar —viajando diario— por lo general en la construcción y en el servicio doméstico, poco a poco se empieza generar la necesidad y las posibilidades de permanecer en la ciudad lo que hace que los viajes de vuelvan más esporádicos hasta que se produce un cambio de residencia (Pompa, 1997).

### ***V.2.2 Algunos datos de la población***

El 4% de la población está reportada como analfabeta, en cuanto a los niveles de bienestar se reportan todos los indicadores como muy buenos, así como el índice de marginación es considerado muy bajo. Se trata de una ciudad que recibe recursos constantemente. Algunas características determinantes de esta ciudad son: el alta participación de la mujer en la población económicamente activa, el crecimiento exponencial del subempleo en actividades informales terciarias; mientras que el desempleo abierto que alcanzó un 3.6% en el primer trimestre de 1995. Datos que para el primer trimestre de 1998 reflejan que el 2.6 % de los hombres de la PEA están desocupados y el 2.9% de las mujeres (Tapia, 1997; INEGI, 1999).

En concordancia con las líneas analíticas que nos hemos planteado, abordaremos con mayor detalle lo relativo a la ocupación de las mujeres. De acuerdo a lo ya anotado en el apartado anterior se trata de una condición difícil tipificar en tanto buena parte de la economía informal no se documenta. Para lo cual planteamos conocer mediante la bibliografía disponible y los datos estadísticos más recientes las posibles interpretaciones de la situación de Morelia en cuanto al trabajo; datos que servirán para interpretar posteriormente los datos obtenidos en nuestro trabajo de campo.

Un dato que resulta curioso es que al detenernos en la relación entre la PEA y la PEI, debemos tener en cuenta que Morelia es una "ciudad de estudiantes" lo que genera que la PEI se incremente. La población económicamente inactiva es el 50.88%, mientras que la población calificada como estudiantes es de 353,000 lo que representa casi el 30% de la PEI (Pompa, 1997; INEGI, 1999; INEGI, 1998).

Los datos del desempleo parecen bajos sin embargo resulta interesante revisarlos de acuerdo a diversas condiciones, lo que nos permite descubrir que en ciertos estratos el desempleo es mucho mayor de lo que aparece en las cifras globales. En una encuesta realizada por Centro de Investigación y Desarrollo Económico de

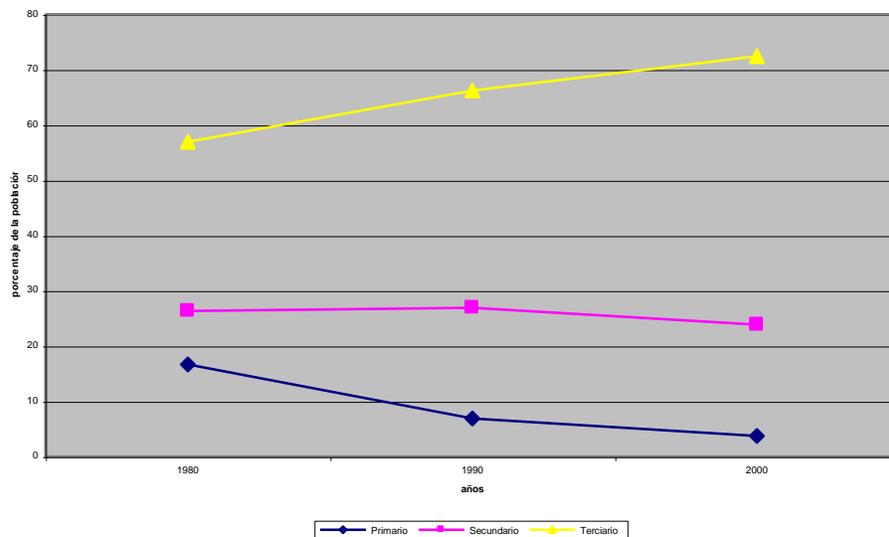
Michoacán (CIDEM), se descubre que en las colonias populares el 55% de la PEA está desocupada. En las colonias pobres de Morelia existe un desplazamiento de la mano de obra masculina, producto de los procesos de reestructuración productiva. En el estudio al que hacemos referencia se observó, asimismo, una fuerte tendencia a la inestabilidad en el trabajo. Lo anterior se expresa cuando observamos que el 43% son trabajadores temporales. Si observamos la distribución de las ocupaciones encontramos que la gran mayoría son albañiles casi 30%, 7% comerciantes y 3.5% mecánicos. Se trata de trabajos que tienen como característica fundamental el ser de muy poca estabilidad y en muchas ocasiones son trabajos por cuenta propia (Andrade, 1997).

### ***V.2.3 El trabajo***

Uno de los problemas que parece más grave en esta ciudad es la falta de empleo y el aumento de los empleos informales o el subempleo, lo que concuerda con los planteamientos teóricos expuestos en páginas precedentes. En estudio realizado por René Zenteno se puede apreciar que en Morelia el aumento de la tendencia a los empleos informales, al auto empleo y a los trabajos a destajo. Dicha investigación muestra algunos datos que pueden dar cuenta de la situación de Morelia : A) Las probabilidades de obtener un empleo asalariado son de las más bajas en comparación con otras ciudades medias, sólo 4 ciudades las tiene más bajas; B) las posibilidades de obtener un empleo asalariado sin prestaciones son un poco mayores ya que es superado por 7 ciudades; C) en cuanto al trabajo por comisión o porcentaje resulta ser de las más altas ocupando el sexto lugar entre la ciudades de mayor probabilidad; y D) en trabajos por cuenta propia ocupa el quinto lugar, sólo superada por Veracruz, Acapulco, Cuernavaca y Tampico. Estos datos fortalecen las afirmaciones de una fuerte tendencia al desarrollo de las actividades informales en la ciudad. Queda pues preguntarnos en que sectores se concentra la ocupación y cuales son las tendencias para el futuro (Zenteno, 1999).

La información anterior justifica la necesidad de revisar las características que revisten los trabajos por cuenta propia, informales o por comisión. Como una forma de abarcar los trabajos diferentes al asalariado —que se relacionan con el proceso que estamos analizando—, la importancia de entender como se viven y cual es la relación que se genera entre estos y las diferentes esferas de la vida diaria cobra importancia. En líneas anteriores hemos dedicado espacio a la estrecha relación entre los trabajos no asalariados y la inestabilidad. Ahora bien creemos conveniente revisar cuales son los sectores que mayor incremento han tenido en cuanto al uso de la mano de obra. Para lo cual presentamos datos de la forma en la que se ha comportado la ocupación de acuerdo a los sectores de la economía entre 1980, 1990 y 200 (INEGI, 2000):

**Gráfico 3 Ocupación por sectores económicos en Morelia<sup>51</sup>**



En el cuadro anterior podemos observar que existe un decremento de la actividad relacionada con el sector primario, lo que se explica a partir de la acelerada urbanización que ha experimentado la ciudad. Por su parte, el sector secundario presenta un decremento de casi tres puntos porcentuales, mientras que el del sector terciario es el que presenta mayores incrementos pasando de ser el 57% al 73% entre 1980 y 2000. Lo anterior permite concluir que Morelia presenta una tendencia a la especialización en este sector, donde destacan los servicios administrativos, los educativos y el comercio.

Por otra parte, resulta interesante considerar a la población que trabaja sin recibir ingresos (4.1%) ya que este tipo de relación de trabajo se da generalmente en los trabajos agrícolas o en los talleres familiares; con la que gana menos del un salario mínimo (15.6%); y la que gana entre 1 y 2 salarios mínimos (37.5%). Tenemos que estos tres niveles juntos representan 57.1% de la PEA (INEGI,

---

51. Elaboración propia a partir de los datos históricos del Censo de Población y Vivienda 2000 (INEGI, 2000)

1999). Lo anterior sumado a la información que nos muestra que un buen porcentaje de los trabajadores de las zonas más pobres de Morelia, se ocupan en la actividades altamente inestables relacionadas con la auto ocupación sin ningún tipo de protección (Andrade, 1997). Nos lleva a preguntar por la forma en la que sobreviven los habitantes de Morelia en estas condiciones.

A lo que se añade una tendencia a que el trabajo se haga al margen de la protección y de las garantías de estabilidad, lo que se traduce —entre otras cosas— en una fuerte marginalidad laboral. Con todo esto se produce una fuerza de trabajo precaria que se flexibiliza sin obtener beneficios de este proceso, pues como hemos visto los niveles de percepción son bajos y la estabilidad en el empleo es pobre pues se tiende a eliminar las relaciones formales de trabajo (Andrade, 1997).

La información anterior ha tenido como objetivo buscar cuales son las características fundamentales del empleo en la ciudad de Morelia. Podemos concluir que las mayores tendencias de crecimiento se encuentran en el sector servicios, que la industria es débil<sup>52</sup> y que se trata principalmente de empresas pequeñas. Y lo que resulta más importante para nuestro tema que existe una alta tendencia al incremento del trabajo informal y por cuenta propia. Se detecta además una fuerte tendencia a la marginación en las zonas pobres de la ciudad, donde se puede observar un fuerte incremento del desempleo.

#### ***V.2.4 Las mujeres***

Este apartado tiene como finalidad revisar de manera específica la condición de las mujeres en la ciudad de Morelia. Para lograr dicho objetivo partimos de una

---

52. Investigaciones como la realizada por pablo Chauca (2003) demuestran que la zona industria de la ciudad de Morelia es antes dedicada a bodegas de distribución y almacenaje que como espacio para la producción manufacturera.

historia que nos ha parecido ilustrativa de lo que sucede en la región que estudiamos. Valga pues esta breve justificación como argumento introductorio.

Existe en los límites de Morelia un pueblo llamado Charo en donde el 50% de la PEA femenina se dedica a la elaboración de tortillas, la cual se convierte en una actividad que ha generado una importante derrama económica (Núñez, 1998).

Entre 1960 y 1965 mujeres jóvenes del pueblo ingresan al mercado de la tortilla. Se trataba de mujeres con pocas posibilidades de trabajo, que deciden realizar esta actividad que les permitía sostenerse ante la pobreza del campo. Era un trabajo por el que no tenían que salir de su lugar de origen, al mismo tiempo podían realizar sus labores domésticas y obtenían ingresos para mantener a su familia. Esas ventajas —conjugadas con la falta de alternativas económicas— permitieron que los familiares no se opusieran a sus nuevas actividades. Además, la crisis del campo en los años ochenta hace que sea más conveniente la producción de tortilla que la venta del maíz en grano: se da, además, la circunstancia favorable de que el mercado de la tortilla aumenta en Morelia.

Actualmente existen diversos tipos de productoras: por cuenta propia, empleadas y maquiladoras. Se ha generado, por lo tanto, un aumento en la producción y cambios en la organización del trabajo. Baste un ejemplo para anotar lo anterior las mujeres al iniciar su negocio estaban solas ya que los esposos habían emigrado, pero ahora los hombres regresaron al pueblo y colaboran en estas empresas. Para estas mujeres el trabajo es visto como una forma de sostener a la familia, aunque siguen considerando que su espacio primordial es el de lo doméstico. Lo anterior se resume en la organización de un trabajo en el que las mujeres utilizaron sus recursos para construir alternativas en vistas a obtener el sustento para la familia.

#### **V.2.4.1 La revisión**

La historia referida en las líneas anteriores es ilustrativa de buena parte del trabajo femenino, el cual se realiza en casa, permite en ocasiones sostener a la familia, se mezcla con actividades domésticas y no logra ser reconocido como una actividad que genera beneficios al mercado.

Los estudios realizados en Michoacán dan pautas para comprobar que el trabajo femenino tiene las siguientes características: se realiza como una extensión del trabajo doméstico, es en su mayoría informal, está condicionado al ciclo reproductivo, no se valora en el mercado (González, 1995). Seguramente se podrá argumentar que no se trata de una situación exclusiva de la ciudad que nos ocupa; sin embargo creemos que las condiciones de marginación, informalidad, poca industria y polarización económica hacen que estas tendencias se tornen un asunto relevante para nuestro tema.

En la ciudad de Morelia resulta difícil pensar que el 70% de las mujeres pertenezcan a la PEI y que, por lo tanto, no realicen actividades que producen ingresos económicos. Nosotros creemos, en cambio, que se trata de mujeres que realizan actividades que no se reconocen y mucho menos se cuantifican, en tanto no son remuneradas. A pesar de su contribución al sostenimiento de las familias y al funcionamiento de la economía. Ejemplo claro son las productoras de tortillas mencionadas líneas arriba.

El trabajo doméstico femenino incluye actividades que son fundamentales para el sostenimiento de la familia. Nuestra propuesta es que muchas de esas generan ingresos para la misma familia y que las condiciones en las que se realizan provocan que no se les reconozca. Nos referimos a actividades que se complica captar ya que se trata de ventas callejeras, tortillas, costura, venta de cosméticos, etc.

Otro factor que resulta fundamental para entender esta forma de actividad económica es el alto índice de migración<sup>53</sup>, lo que provoca que un número enorme de hogares queden a cargo de las mujeres. Y se plantea la pregunta como se sostienen estos hogares cuando no reciben remesas de los miembros que han salido del país.

Otro camino que podríamos explorar es el hecho de que entre 1980 y 1990 el comercio ambulante creció en 299% en todo el estado y específicamente en Morelia en 607 %. De acuerdo a los estudios realizados en el estado, se encuentra que es una actividad predominantemente femenina. Se trata de mujeres que se dedican a la venta de alimentos y ropa, sus ingresos representan en promedio el 40% de los ingresos de sus hogares. Las jornadas pueden llegar hasta 17 horas, además de las labores domésticas (González, 1995).

Existen algunas condiciones que hacen más difícil la incorporación de la mujer a trabajos mejor remunerados y en mejores condiciones, lo cual se explica por la condición histórica de segregación a la mujer, los aspectos estructurales y el nivel de calificación. Otros factores que influyen son el cuidado de los hijos y la falta de oportunidades (González, 1995). Si bien es cierto que existen mujeres que logran trabajos en las pequeñas y medianas empresas de la zona industrial, este es un mercado que está claramente definido para mujeres solteras y jóvenes —entre 20 y 25 años—; que han realizado estudios de primaria y secundaria. En la ciudad industrial de Morelia las mujeres realizan actividades que tienen que ver con la ejecución, es decir, que los puestos de supervisión están a cargo de hombres. Lo que de acuerdo a las observaciones realizadas explica que las mujeres prefieran otras actividades en las que pueden aprovechar la capacitación que su vida diaria les da, como son la cocina, la costura o la venta de cosméticos.

---

53. Existen pueblos donde el 85% de la población es femenina, por ejemplo San Sebastián y Chucándiro (González, 1996). Los datos sobre la migración hacen pensar que las mujeres migran principalmente a los centros urbanos, como la Ciudad de México y Guadalajara, mientras que los hombres lo hacen a los Estados Unidos

Por otra parte, al revisar el nivel de estudios de las mujeres que están agrupadas en la PEI, encontramos que el 90% de la población se encuentra en el rango que abarca de sin instrucción a secundaria. En este rango se encuentran incluidos los estudiantes por lo que si consideramos a las mujeres dedicadas a los quehaceres domésticos, esto es que no reportan ninguna otra actividad encontramos que: el 93% se encuentra dentro del rango de sin instrucción y secundaria (INEGI, 1999). Lo que representa un mayor índice de analfabetismo y baja instrucción. Creemos que estos datos siguen dando cuenta de la enorme dificultad de que este amplio grupo de mujeres se integre a las actividades productivas que hemos considerado como posibilidad para lograr su subsistencia o contribuir al gasto familiar.

Ahora bien, apegado a las líneas analíticas que establecimos desde el capítulo anterior, resulta interesante revisar la forma en que se distribuye la PEI femenina de acuerdo con las edades. Se calcula que 73% de la PEI femenina son amas de casa y la distribución de sus edades es como sigue: 60% se concentra entre los 20 y los 49 años, dato que concuerda con el relativo al estado en su conjunto.

Lo anterior nos lleva a pensar en la importancia que tiene la presencia de los hijos en la vida laboral de las mujeres. Los datos ilustran abundantemente los cambios en el comportamiento reproductivo de los diferentes grupos de edad. Si consideramos el rango de edad que va de los 20 a los 49 años encontramos la distribución de hijos como sigue: las mujeres entre 20 y 29 años tienen en su mayoría 1 o 2 hijos; las mujeres entre 30 y 39 años, tienen de 3 a 5 hijos; las de 40 a 49, 6 hijos o más (INEGI, 1999).

### **Conclusiones al capítulo**

En este apartado hemos las condiciones que hacen de Michoacán en general y de Morelia en particular un lugar en el que las tendencias favorecen el trabajo informal y a domicilio. Lo que genera una situación que influye en que se agudicen los procesos de precarización laboral.

Asimismo, revisamos las condiciones de trabajo que existen para las mujeres teniendo en cuenta sus circunstancias particulares. Ya que de acuerdo a los datos obtenidos y a la revisión teórica la condición laboral femenina tiende a ser de peores condiciones que la masculina.

En principio partimos de la revisión del estado de Michoacán en general a fin de presentar un panorama de mayor complejidad sobre la ciudad de Morelia y las múltiples determinantes que la afectan. Creemos que el desarrollo del trabajo y la situación de las mujeres podrán ser más claras al analizar las dimensiones meso y micro del planteamiento problemático que hemos construido.

En Michoacán destacamos los problemas relativos al desempleo y la falta de una economía activa que ocupe mano de obra, así como la constante migración de mano de obra a Morelia. En un estado con alta marginación y pobres expectativas de progreso el mercado informal resulta ser una posibilidad atractiva para muchas personas, a lo que se contrapone la alternativa de las pobres condiciones laborales. De tal manera que a pesar de que Morelia presenta mejores condiciones de vida que el resto del estado. Las posibilidades de empleo para la mayoría de las personas son muy pocas, por lo que encontramos altos índices de emigración y de trabajo en el comercio callejero informal.

El alto índice de marginación y su traducción en los niveles de capacitación, aunado a la condición de la mujer referida en este espacio por la presencia de los hijos, nos deja ver condiciones proclives a formas de trabajo y a configuraciones laborales precarias. Es en este sentido que en el capítulo siguiente abordaremos los aspectos relativos a las empresas de ventas multinivel como una alternativa a la condición laboral de amplios sectores.

## Capítulo VI Las empresas: el re—cuento de una estrategia

### Introducción

**E**l estudio de caso que hemos elegido para analizar los vínculos entre el trabajo y diferentes espacios de la vida, es el referente a la empresa Jafra Cosmetic's. Dicha organización reviste características y estructuras que la hacen diferente a los modelos tradicionales, no se ubica en un espacio determinado, ni tiene horarios predefinidos, etc. En este sentido consideramos necesario realizar un análisis detallado de estas empresas. En las líneas siguientes haremos una revisión de la historia de estas organizaciones de forma que se puedan conocer los factores que la determinan y que configuran un mercado de trabajo con rasgos diversos. Cabe aclarar que la revisión de la historia está centrada en los EEUU ya que es el lugar de origen de este tipo de organizaciones y, particularmente, ubicación de la matriz de la empresa que nos ocupa. En el mismo sentido detallaremos las estrategias que las empresas utilizan para realizar sus objetivos. Partimos de una investigación bibliográfica sobre el tema para posteriormente atender los rasgos de las principales empresas. Finalmente, hacemos un recorrido por la estructura Jafra y sus implicaciones en la organización del trabajo.

#### VI.1 EMPRESAS MULTINIVEL

Si bien nuestra investigación se centra en Jafra; conocer otras empresas permite obtener pautas para la mejor comprensión de nuestro campo de estudio. La revisión de las empresas multinivel nos llevó a recopilar material sobre diversas empresas. Las características de este tipo de empresas indican que algunos no se limitan a establecer una relación de trabajo; implica también, relaciones cliente—proveedor y algunos rasgos de tipo religioso. De lo que se deriva que las formas

de control que logran estas empresas no se limita al espacio del trabajo; llega, en cambio, a extremos tales como el control de la vida cotidiana de los sujetos.

Ejemplo de lo anterior es el caso de la empresa Amway, donde de acuerdo a diversas investigaciones se logran formas de control del pensamiento, que llegan incluso a extremos en los que los líderes indican a los miembros de su grupo los libros que deben leer o los periódicos que se consideran adecuados. Si bien estos rasgos no aparecen en Jafra; el trabajo de campo nos permitió observar las indicaciones que dan las lideresas a su equipo sobre la forma de llevar su vida. Lo que lleva a afirmar, como ya se dijo en otro lado, que el control de la subjetividad se centra en la feminidad —con todo el sentido político que esto implica— y, por consiguiente, en un rol particular de esta condición “el ser madre y buena esposa” y las pautas para cumplir adecuadamente con ambos roles.

El aspecto del pensamiento religioso<sup>54</sup> es un tema que no abordamos aquí, aunque existen elementos para considerar que es un componente importante. Motor fundamental para muchas de estas empresas. Particularmente en el sentido de que se relaciona el pensamiento religioso con el éxito económico dentro de la ética protestante (Fitzpatrick, 1997). Si bien es cierto la gran parte de las vendedoras son católicas en el caso mexicano se movilizan otros recursos para la organización. Aspectos como los testimonios, la constante mención de dios en sus presentaciones y se aprovecha que la religión, particularmente la católica, es un elemento fundamental en la vida de las mujeres mexicanas. Se deriva de lo anterior la conclusión de que las empresas utilizan conformaciones semejantes a las de la vida cotidiana de las mujeres de manera que el funcionamiento y la estructura resulte más eficiente.

---

54. En los documentos biográficos de los fundadores de estas empresas encontramos constantes referencias a dios y a la fe, valga como ejemplo la siguiente frase: *My Christian faith is the foundation on which all else in my life rest...My faith in god gave me hope. DeVos, R. (2000). HOPE from my heart. USA, Countryman.*

### ***VI.1.1 La historia de las ventas multinivel<sup>55</sup>***

La historia de este tipo de empresas parece remontarse al origen de los Estados Unidos. Espacio temporal en el que se encuentran tanto los fundamentos religiosos y los discursos de la predeterminación (en los que se relaciona el éxito económico con un designio de dios); hasta los primeros vendedores “ambulantes” que recorrían el territorio de ese país. “And so again I said: it is shockingly right instead of shockingly wrong for you to be prosperous. Obviously, you cannot be very happy if you are poor and need not to be poor. It is a sin” (Fitzpatrick, 1997).

Como parte del proceso de urbanización las empresas empiezan a llevar, desde fines del siglo XIX, la modernidad a los pequeños pueblos, labor en la que se empeñan empresas como Avon de manera que logran conformar mercados para sus productos. Por su parte, a principios del siglo XX, las ventas directas se convierten en una alternativa mercadológica, ya que permiten que los productos sean demostrados en el lugar que se encuentran los consumidores y llegan a grupos que en esos momentos parecían aislados. Uno de los primeros casos documentados es el de Tupperware y sus campañas para demostrar la forma en la que funcionaban los utensilios que comercializaba. Un tipo de servicio que se podía ajustar a las necesidades de los pequeños pueblos a los que era difícil que llegaran los productos y en los que la atención personal era fundamental.

El sistema en principio era así: las empresas solicitaban vendedores en el periódico. Estos compraban mediante el correo los productos que después tenían que revender. Según los datos estimados en 1920 había 200,000 personas que se dedicaban a las ventas puerta a puerta. En esas remotas épocas se generó un incremento de este tipo de actividades debido, principalmente, a tres factores:

---

55. Para este apartado tomamos datos de diversos textos, particularmente del texto de Biggart, N. (1989).

a) El ingreso de la tecnología a los hogares, relacionado con un discurso social orientado por el pensamiento taylorista. Condición que favorece, además, la liberación de tiempo que como hemos visto se utiliza en realizar trabajo remunerado.

b) Las nuevas orientaciones en la economía doméstica que exigen nuevas formas de experimentar el tiempo, por lo que el tiempo se convierte en un bien que se debe ahorrar. Se conjugan dos aspectos, una idea de eficiencia en el hogar con la necesidad de considerar el tiempo como un bien que se debe ahorrar. De manera evidente, el tiempo ahorrado se utiliza en el trabajo.

c) Los agentes especializados que enseñaban a las mujeres a utilizar la nueva tecnología. La enseñanza del uso de los productos permite transmitir conocimientos sobre los productos, al tiempo que genera necesidades.

La Primera Guerra Mundial, el proceso de desplazamiento de mano de obra y la necesidad de nuevos mercados favorecieron el crecimiento de las ventas directas. Se descubre —desde la mercadotecnia— que cuando el mercado tiende a contraerse resulta más efectiva la forma de vender en la que el oferente del bien o servicio estaba más cerca del consumidor. Se aprovechan de esta manera los vínculos sociales. La amistad, la cercanía, pero de manera fundamental la confianza, hacen de este un modo muy eficiente de comercializar.

Los efectos de la Gran Depresión, fueron abono para el rápido crecimiento de este tipo de empresas. En dicha crisis desaparecieron muchas organizaciones, pero por su falta de flexibilidad en estas tenían la posibilidad de reducir sus equipos en las ventas, en relación directa con el nivel de consumo, lo que favoreció su sobrevivencia. Además, el desempleo favoreció mayores ventajas para reclutar a quines habían perdido sus trabajos. Durante el periodo de la Gran Depresión se crearon grandes empresas como Stanley Home, The Encyclopaedia Britannica, las ventas por catálogo de Sears.

De lo anterior hemos formulado algunas conclusiones que permitirán entender algunos fenómenos que se dan en este tipo de empresas.

1.- Se trata de una estrategia de mercadotecnia que permite llegar con mayor facilidad a los consumidores, de manera personal, aprovechando los vínculos afectivos y de confianza.

2.- Desarrollan políticas de trabajo con alto grado de flexibilidad que les permiten responder a las demandas de un mercado contraído y aprovechar las condiciones de alto desempleo.

3.- En la dimensión macro, responden a mercados que necesitan conquistar consumidores; se regulan con costos para los trabajadores y aprovechan mano de obra desplazada y sin expectativas.

4.- Las personas que trabajan en estas empresas no son consideradas empleadas, lo que representa que las organizaciones no asumen la obligación de brindar ningún tipo de prestaciones, ni garantías. Particularmente las relativas al salario mínimo y a la seguridad social. Lo anterior lo pudimos observar durante el trabajo de campo realizado el cual se detalla adelante.

5.- Las empresas de ventas multinivel (EVM) al ser comparadas con otras empresas deben ser analizadas con detalle para comprender todo aquello que las hace diversas. Ya que existen aspectos que las hacen distintas, algunos aspectos relevantes nos remiten a la eficiencia. Si las EVM son medidas con los estándares de las empresas típicas resultan ser muy ineficientes; puesto que los trabajadores se ocupan a tiempo parcial, tienen otro trabajo o atienden a su familia —al mismo tiempo—. Además presentan un alto índice de rotación, lo que los obliga a estar en constante proceso de reclutamiento. Finalmente, las formas de control tanto cuantitativo como cualitativo son muy débiles ya que no se puede saber ni la hora, ni la forma, ni la eficiencia del trabajador. Los vendedores no tienen ningún requerimiento de horario, ni de zonas a cubrir, ni términos para trabajar.

A partir de 1935 las EVM buscaron cambiar la forma de los contratos, para evitar compromisos y llegaron a la fórmula de los *distribuidores independientes*. Dicho estatuto surgió como una respuesta a las demandas sobre la legalidad de este tipo de trabajos. Como consecuencia de esta “inteligente” forma laboral, las empresas, obtienen una mano de obra barata, flexible, sin posibilidades de exigir mejores condiciones de trabajo y sin ningún compromiso por parte de la organización, mientras que los compromisos para el trabajador son crecientes.

Sin embargo, es también en esta forma de trabajo que se observan ventajas para las trabajadoras: se trata de sistemas de trabajo que generan espacios de autodeterminación para las vendedoras, lo que le permite dedicar tiempo y espacio a otras actividades; libertad, que se traduce en tiempos, ritmos particulares; así como la alternativa de generar compromisos con otras empresas u otras ocupaciones como podría ser el trabajo doméstico u otro trabajo remunerado. Lo que genera efectos diferenciados pues por un lado resuelve problemas de la cotidianidad, la organización del tiempo y los ingresos para la familia; y por otro lado significa incrementos de jornada, así como la implementación de formas de trabajo en condiciones de precariedad.

Las EVM aprovechan algunas condiciones de sus trabajadores. De tal forma que las exigencias son mínimas; existen condiciones que requieren una mirada con mayor atención. Por ejemplo —desde el discurso de las empresas— se ofrece trabajo a personas con bajo nivel de calificación y tienen mínimas exigencias para mantenerse activos dentro del sistema. Lo cual es cuestionable ya que, además, se aprovechan los saberes de los sujetos, lo cual es equiparable a formas de calificación que se recibe históricamente en todas las empresas se detectan formas de incentivar la productividad, lo que se traduce en altos niveles de exigencia—ventas mínimas o cuotas de incorporación— En términos generales las empresas han desarrollado un sistema que se basa en unos elementos que estimulan el funcionamiento eficiente de la organización y dan lugar a altos niveles de productividad de sus vendedoras:

**El sistema de fiestas:** El evento se desarrolla mediante la invitación de un anfitrión —a una casa— quien se compromete a reunir un grupo mínimo de personas a cambio de un regalo. Es un recurso para que la venta penetre a los hogares y que tiene la ventaja de concentrar grupos mayores de personas. Frente a la visita casa por casa, esta forma de concentración permite penetrar a más clientes potenciales, lo que resulta ser una ventaja para las mujeres ya que éstas no se separan del espacio que tradicionalmente se les asigna, el hogar. Además en esta estrategia encontramos datos que permiten ver la forma en la que los espacios y los vínculos sociales se convierten en un recurso para buen desarrollo de las ventas.

**Las redes sociales:** Si bien las fiestas son un vehículo muy efectivo resulta que tienen ciertas limitaciones ya que no se pueden organizar eventos permanentemente; es decir, se puede invitar a las personas a uno de estos eventos de vez en cuando. William Casselberry y Lee Mytinger fundadores de la empresa de vitaminas Nutrilite xx diseñaron el plan de usar las redes sociales. El plan de mercadotecnia suponía que los vendedores que invitaran a otro obtendrían el 3% de las ventas de éste. Los nuevos vendedores al llegar a un nivel de ventas de 15,000 romperían con su patrocinador. Se les llamaría *breakaways* ellos crean su propia relación con la compañía, al establecer una nueva red.

El uso de la red social es el detonador de la gran mayoría de las empresas que hoy en día conocemos. Este esquema ha sido ampliamente discutido ya que se le compara con una pirámide, la cual es considerada ilegal. Existen elementos que permiten hacer una distinción particularmente en sentido de que el ingreso implica un pago<sup>56</sup>; pero es para recibir un producto y que además existe un servicio o producto que se vende.

---

56. A diferencia de los esquemas piramidales en los que se paga sólo por el hecho de ingresar.

Tenemos elementos para afirmar que empresas como Jafra no son propiamente esquemas piramidales. Ya que, en realidad, no requiere que se aporte dinero —a cambio de nada— que recibirán los niveles más altos. Sin embargo, la forma en la que se organiza el sistema si deja ver algunos rasgos que lo hace semejante. En Jafra los grupos no rompen, condición que hace pensar en una cadena interminable y se traduce en lideresas que reciben ganancias de todos los vendedores que forman su linaje mismos que pueden llegar a ser miles de personas<sup>57</sup> (Walsh, 1998). Un aspecto que parece fundamental para la comprensión de este tipo de empresas radica en lo complicado que parece explicar el funcionamiento del esquema multinivel. Algunos autores proponen que dicha complejidad es total y absolutamente intencional, lo que lleva a los vendedores y vendedoras a decir “yo no se como la empresa calcula los cheques, lo que se es que cada mes me llega” (Carter, 1999). En páginas siguientes se presenta una descripción detallada de este esquema.

Algunos trabajos han abordado desde diversas perspectivas la función de las redes en los trabajos —más allá de esquemas como el que nos ocupa—, desde los trabajos de Granovetter (1985) y con ellos los intentos de la sociología económica, de la cual los estudios sobre este tema se tornan un pilar. En tal sentido no se trata de asumir a la red social como un elemento en la conformación del capital social, sino como un proceso que implica utilizar los vínculos sociales para vender los productos o incluso hacerlos —vínculos— en función de vender, lo que, desde nuestra perspectiva, implica un uso económico de las relaciones sociales (Villavicencio, 2000).

### ***VI.1.2 Empresas para mujeres***

Si bien a lo largo de esta investigación hemos asumido que una categoría central es el trabajo de femenino y las determinantes que favorecen que se realice en

---

57. Los grupos de las lideresas locales son en promedio de 10,000 vendedoras.

condiciones como las que estudiamos. En este apartado centraremos la atención en las empresas y sus características, lo que nos permitirá generar explicaciones sobre las condiciones que favorecen la integración de las mujeres a éstas y los factores que determinan que resulten atractivas para cierto grupo de la población.

Consideramos dedicar algunas líneas a la conformación de las empresas y los vínculos que establece con el modelo de mujer. Se supone que a pesar de favorecer un cierto grado de autonomía, lo cual se debe discutir en otro espacio, el discurso de las empresas está encaminado a que las cosas (en las familias y en la sociedad) permanezcan como hasta ahora. Es decir, la familia se debe mantener, la mujer debe buscar que el esposo esté contento con el trabajo que ella realiza. Nunca se apuesta a destruir la familia —o a modificar los desequilibrios de poder—, sino a que las cosas funcionen armónicamente (Biggart, 1989).

Strong family are made by strong people who believe enough in the value of their parenthood that they are willing to arrange their entire lives in necessary, around home and family (DeVos, 2000).

Como parte de un proceso histórico la mujer pasa de ser sólo ama de casa, a ser encargada del consumo en el hogar por lo que se convierte en pieza clave de las políticas mercadológicas. En ese sentido las amas de casa resultan un objetivo fundamental de estrategias de mercado.

Se puede percibir una diferencia entre la idea de las ventas directas para las mujeres americanas y las mexicanas. Biggart indica que para las de E.E.U.U. son una alternativa al trabajo en las oficinas, aspecto que se explica por los niveles de bienestar y aspectos como el seguro de desempleo. Hasta donde se pudo observar para las habitantes de los países pobres las alternativas serían diferentes, tal vez entre vender ropa, alimentos callejeros o las ventas directas. Algunas lecturas nos llevan a pensar en el carácter que toman las empresas, asumiendo un nuevo rostro la cultura se trasforma para dejar ver el lado femenino de las culturas del trabajo. Donde el contexto puede ser factor importante en la

transformación, así como la presencia de los sujetos o las sujetas. Desde la lectura de Raygadas (1998) pasaríamos de las fábricas como territorio masculino a las fábricas para mujeres, es decir las fabricas reconfiguradas, que producen y son productoras de un nuevo rostro. Un punto que puede ser muy interesante son las nuevas estructuras de la sensibilidad, que se relacionan con las habilidades de comunicación y los recursos que se construyen en torno a las relaciones sociales. Sistemas diferentes que se construyen encuentran acomodo en las organizaciones en las que, manera preponderante, existe un discurso femenino. Valores y actitudes que hacen pensar en formas más suaves y con mayores grados de sensibilidad. Se busca que las recompensas sean inmediatas y que siempre lleguen. Las relaciones aun las laborales están cubiertas de una fuerte carga social en las que la cooperación es más importante que la competencia, las jerarquías son suaves y la estructura de la organización se parece a la de una familia.

La forma de trabajo que se construye en empresas de carácter femenino, lleva de inmediato a pensar en las diversas relaciones que se pueden establecer con la forma y el papel de la familia. Muy al contrario de lo que sucede en las empresas tradicionales, en las ventas multinivel la familia y el trabajo están juntos. De hecho la familia trabaja —en todos los sentidos—.

El tema de la familia se puede ver desde dos perspectivas: La primera es la conformación de los negocios de carácter de negocio familiar. La segunda es el sistema de equiparar a la organización con una familia, construyendo estructuras y formas de funcionamiento que en diversos sentidos utiliza formas y nombres de lazos familiares.

**El primero** de los aspectos que nos interesa refiere a la familia como parte importante de este tipo de negocios. Está presente en la construcción de los discursos sociales que reciben los vendedores. Empresas como Amway constituyen negocios de pareja y de familia; en los que el esposo es el que

mantiene toda la autoridad. Otras como Jafra dotan a las vendedoras de recursos para comprometer a sus maridos, lo cual sucede a partir de las pláticas formales o mediante consejos de carácter informal. Algunas como Mary Kay estimulan a los cónyuges a fungir como “niñeros” de sus propios hijos mientras la esposa dedica tiempo al trabajo. Es interesante ver en los textos de Richard DeVos y de Robert Shaklee (fundadores de empresas) al negocio como cosa de familia.

En tal sentido la familia es tan importante en este tipo de negocios que en algunos el negocio se entiende como un asunto de la pareja. En dichos casos, cuando se divorcian pierden la posición que habían logrado. El extremo de dichos discursos lo encontramos en seguida: donde el trabajar y obtener recursos puede servir para mantener al esposo. “If you want to keep your husband excited, stay thin and make bank deposits”. La anterior es una frase tomada de los catálogos promocionales de una empresa de ropa interior. Y que permite remarcar el concepto de feminidad que se trasmite en este tipo de empresas (Biggart, 1989:82).

Un elemento que se ha discutido en la bibliografía especializada lleva a pensar en que existe una especie de culpa de las mujeres que se ven obligadas a dejar a sus hijos para salir a trabajar. Lo que explica que uno de los argumentos de las empresas sea que antes que nada, incluso que el negocio, está la familia. De hecho, desde esta perspectiva, la mujer trabaja para su familia. Aunque al revisar la forma de trabajo podemos estar seguros que el trabajo roba tiempo de relación con la familia. La posibilidad de trabajar y cuidar a la familia no siempre funciona o lo que hace a costa de una excesiva carga de trabajo.

**El segundo** de los aspectos mencionados: la familia metafórica lo que significa que las empresas multinivel manejan formas de relación “falsas” son hermanas, amigas cercanos, madres e hijas. La estructura de la organización y de los equipos de trabajo se conforman reproduciendo relaciones que se dan en otros espacios vitales, a lo que se añade que cumple la función de suavizar las formas de mando y, evitar, las relaciones conflictivas. El crecimiento de la empresa

implica que de un árbol familiar se desprenda un nuevo equipo de trabajo que reproduce la estructura del que se dio origen. El sistema implica una forma de duplicación, en la que los nuevos grupos hacen exactamente lo mismo que el grupo que les da origen. Se generan de esta forma organizaciones flexibles. En este sentido la familia—empresa utiliza los vínculos emocionales y afectivos como formas de control, además que quedan cubiertos por aspectos más suaves.

La familia presenta vínculos que resultan claros y amables para personas que no están acostumbradas a las formas rígidas de las estructuras organizacionales. Además recubren de una forma “confortable” las relaciones de subordinación y las de competencia. De manera particular la competencia es matizada, especialmente cuando se trata de competencia entre las vendedoras de la misma empresa. Y, de manera colateral, fortalece los vínculos de solidaridad y fidelidad con la empresa y con quienes representan el control de los grupos.

### ***VI.1.3 El factor subjetivo***

En este apartado dedicamos unas líneas a las formas de control y a la construcción de identidades se pueden generar en organizaciones del tipo de Jafra o Amway, lo que nos llevará responder a la cuestión: ¿cómo es que una empresa con una organización no burocrática puede establecer formas de control que son exitosas? Pratt dice que en las EVM no existe una ubicación central de la empresa, el trabajo se realiza fuera del contexto tradicional de las organizaciones. Esto obliga a las gerencias a buscar formas de control en el trabajo sin las ventajas que les podría brindar el control y la observación cotidianos, careciendo, también, de las formas tradicionales de identificación, como podrían ser las oficinas, los uniformes, o la simple asistencia a un lugar (Pratt, 2000).

Los esquemas de estas organizaciones obligan a que se desarrollen sistemas de control que se relacionan más con la construcción de fuertes lazos identitarios mediante eventos en los que resalta la pertenencia; a lo que se suma una serie de

materiales que sirven para reforzar el discurso de la propia empresa. En los eventos de motivación se canta el himno de la empresa, se dan testimonios, se escucha la experiencia—ejemplo de algún vendedor exitoso. Se generan rasgos de pertenencia, por ejemplo en Omnitrition los que están “dentro” portan una botella con alguno de los productos de la empresa. En Jafra el maletín, podría funcionar como un elemento identificador. Existen, además, una serie de distintivos que podrían dar sentido a esta pertenencia. Se trata de prendedores, de bufandas o mochilas y, como más adelante veremos, autos. Al movilizar los sentimientos estas empresas están en la posibilidad de provocar entre sus seguidores fuertes emociones, los cuales se hacen igualmente intensos cuando las personas se retiran de la empresa. Esto se explica por la forma en la que se involucran las y los vendedores ya que el vínculo llega a ser tan fuerte que se convierte en una forma de vida.

Pratt (2000) propone una definición de la forma en la que estas empresas funcionan: las llama *network marketing organization*, lo define como sigue: es una estructura social mediante la cual una organización *sponsoring* utiliza miembros individuales o distribuidores para vender sus productos y servicios cara a cara fuera de una oficina. A pesar de que se trata de miembros individuales, el sistema no se puede entender sin considerar el sistema de las redes. De tal forma que el trabajo en estas empresas incluye el patrocinio de nuevos miembros, los distribuidores son motivados a invitar nuevos vendedores, quienes pueden ser parte de su familia —red—, sus amigos, etc. Los distribuidores que tienen el mismo distribuidor se conocen como parte del mismo árbol familiar. Existen líneas ascendentes, en las que se integra aquellas personas que se encuentran arriba por ejemplo su patrocinador y el patrocinador de su patrocinador —*up line*— y descendentes las personas que éste patrocina —*down line*—.

Existe un sistema de niveles, el cual funciona como un factor para reconocer el éxito de los trabajadores. En Amway se considera el nivel de ventas, mientras que en Jafra el factor fundamental para el ascenso en los niveles es el ingreso de

nuevos patrocinios. Los niveles en Amway y Omnitrition se definen en función de gemas (perla, rubí, esmeralda, varios niveles de diamantes etc.); en Jafra son Animadoras y Ladies. En Amway no indican autoridad formal, sin embargo los exitosos son invitados a instruir a los nuevos. En Jafra las lideresas tienen autoridad formal con respecto a las distribuidoras. Es decir, que al formar parte de la familia deben reportar ante ellas. Sin embargo, encontramos casos de mujeres que no asisten a las juntas y existen quienes pueden hacer sus pedidos de manera independiente en la oficina regional.

Los distribuidores más exitosos enseñan a los otros cómo fundar un negocio, en Jafra la capacitación funciona en dos sentidos por un lado mediante canales propios del grupo de trabajo, (reuniones semanales) y, por el otro, mediante cursos preparados por la misma empresa. La capacitación en Jafra se centra en la necesidad de que la patrocinada triunfe ya que esto representa beneficios para quien se encuentra en el nivel superior. Algunos sistemas de capacitación son pagados por las distribuidoras: libros, casetes, y películas; otros son reuniones y seminarios.

Hasta donde se ha visto la capacitación en Jafra tiene las siguientes características. Existe un sistema de capacitación grupal en el que las mujeres asisten cada semana y se enteran de las novedades de los productos, existen las juntas de área, las cuales son bimestrales, además de algunos talleres y seminarios. Entre esos últimos algunos son pagados por Jafra, otros por la lideresas y finalmente algunos por las propias distribuidoras. Al parecer es un sistema con mayor grado de protección, lo que se explica por el hecho de que las mujeres que ingresan a esta empresa tienen un menor capital cultural.

Las formas de autoridad que se dan en este tipo de empresas resultan ser fuertes, aunque se manifiestan mediante rasgos distintos que en las empresas convencionales de las dimensiones de éstas. Se puede observar que las formas de jerarquía tienen su grado de flexibilidad pero también dependen el factor de la

personalidad de la lideresa es muy importante. La posibilidad de estimar el número de personas en este tipo de empresas es difícil, por lo que solamente nos podemos remitir a estimaciones. A pesar de lo anterior resulta relevante saber que el número de personas que labora en este tipo de negocios podría llegar a 25 millones en el mundo. En suma estas empresas son diferentes a otras (empresas tradicionales) por aspectos tales como:

- La mayor parte del tiempo no están juntos, salvo en las reuniones
- La primera intención es una carrera de tiempo parcial
- Para ingresar se requiere pagar, además de que se utiliza el pago por algún tipo de servicio y capacitación; es decir, la capacitación no siempre corre por cuenta de la empresa.
- No son legalmente empleados, en realidad actúan como franquicias independientes, quienes deben seguir algunas estipulaciones de la empresa madre.

## **VI.2 Las empresas, una descripción**

En este apartado presentamos información sobre Avon, Mary Kay y Jafra Cosmetic's. Consideramos que, si bien la empresa en la que realizamos nuestra investigación será esta última, la ventaja ilustrativa que nos reportará conocer a las otras es valiosa. Las empresas han desarrollado una estrategia que les permite captar un mercado de trabajo específico, por lo que el modo en que se presentan y el discurso que utilizan pueden resultar de mucha utilidad. Conocer las organizaciones, la forma en que han crecido, los recursos que movilizan, muestra la importancia a nivel mundial del negocio que es objeto de nuestro análisis y la complejidad de factores que confluyen en él.

Existe una gran variedad de empresas que ofrecen oportunidad de realizar actividades de ventas directas. Se pueden encontrar organizaciones dedicadas a la comercialización de complementos alimenticios, como Omnitrition, ropa, utensilios de cocina, como Toperware, joyería y, desde luego, cosméticos.

Un ejemplo ilustrativo es la dedicatoria que Mary Kay Ash incluye en su libro "You Can Have it all" ("Tú puedes tener todo") y que sirve de muestra de lo que adelante encontraremos. To every woman who is trying to balance the needs of her children, her husband, her home, and her career-and finding it virtually impossible<sup>58</sup>! (Ash, 1995).

### ***VI.2.1 Avon llama: ¿La tradición?***<sup>59</sup>

Esta empresa fue fundada en 1886 y es la mayor empresa en ventas directas de productos de belleza en el mundo —aunque también vende joyería y regalos—, ya que sus ingresos son de \$ 5.2 billones de dólares anuales. Ocupa el lugar 308 de la lista de *Fortune*, como una de las mayores empresas de E.E.U.U. Ha logrado ampliar su mercado a las mujeres de 135 países, mediante casi 2.8 millones de representantes independientes.

A las vendedoras se les reconoce como representantes independientes debido al hecho de que no existe ninguna relación de trabajo —según la empresa—, lo que implica la ausencia de cualquier tipo de protección para las trabajadoras. De manera tradicional Avon sólo se ha vendido mediante el sistema de ventas directas, lo que ha generado un mercado definido del modo siguiente: la vendedora típica de Avon es “una mujer de unos 40 años, con ingresos promedio de USA \$35,000 anuales.” Resulta interesante descubrir que el perfil de la

---

58. ¡Para todas las mujeres que tratan de equilibrar las necesidades de sus pequeños, su esposo, su hogar y su carrera, y lo encuentran prácticamente imposible!

59. La información presentada se obtuvo de la página en Internet de la empresa.

vendedora y de la compradora se confunde, aspecto lógico pues se trata de que se realicen ventas a las mujeres con las que se mantiene un trato cotidiano (Edy, 1999).

La vendedora de Avon (según la propia empresa) es una mujer que difícilmente accede a los centros comerciales, por ello se requiere llevarle los productos a casa. Curiosamente, en esta época en que los desarrollos tecnológicos permiten comprar casi todo desde el hogar, existe un segmento de población que no acude a los centros comerciales, entre ellos las amas de casa que —según Avon— nunca se atreverían a ir a una gran tienda a comprar cosméticos. De ahí que conviene mantenerla el mayor tiempo posible en su hogar. Este aspecto genera dos reflexiones: a) en México el número de mujeres que no acceden a los centros comerciales es mayor que en E.E.U.U., lo que puede explicar el éxito que tiene algunas vendedoras cuyo mercado son las zonas marginadas y rurales de ciudades como Morelia y León, esto lo podemos afirmar a partir de las entrevistas realizadas a las lideresas de dichas regiones. b) El modelo de la mujer originalmente remite a un tipo tradicional que aunque sigue existiendo también ha cambiado, lo que está generando transformaciones en el mercado de trabajo, mismas que nos remiten a lo que hemos descrito como las diferentes tipologías del trabajo femenino.

En busca de nuevos clientes, Avon ha establecido puntos de atención en los grandes centros comerciales<sup>60</sup>, con lo que es posible observar nuevas tendencias en cuanto al mercado al que se dedican los productos. No obstante, el ingreso a este tipo de establecimientos implica dedicar los productos a otro tipo de personas, tal vez porque consideran que el mercado de las amas de casa tradicionales puede agotarse algún día. Hasta ahora hemos encontrado información que nos proporciona datos sobre la imagen de vendedora que manejan esas empresas en Estados Unidos.

---

60. En el centro comercial Perisur de la Ciudad de México se puede encontrar uno de ellos.

Con lo anterior se observa que cada empresa está dedicada a un sector determinado, en donde influyen aspectos que van desde el precio hasta la calidad de los productos que ofrecen, así como determinantes como la edad y la clase social de las mujeres que forman parte del negocio.

## **VI.2.2 Mary Kay y lo que cuesta trabajar <sup>61</sup>**

### **VI.2.2.1 Los valores**

Fundada por Mary Kay Ash, en 1963, esta empresa tiene mas de 500,000 vendedoras, en 29 países. Su lema God first, family second, career third, (*Primero dios, luego la familia y después la carrera*) es la frase que da cuenta de la oferta fundamental de la empresa, donde la mujer puede realizar esta actividad y recibir un ingreso mientras mantiene el cuidado de su familia. La filosofía de esta organización hace pensar en que ésta es la única oportunidad que una mujer tiene para trabajar sin descuidar su papel histórico de procreación, cuidado de los hijos y el esposo (Ash, 1995).

El trabajo que ofrece Mary Kay —según su fundadora— está dedicado a las mujeres que han decidido que la familia es lo más importante, es decir, que quieren tener hijos y cuidarlos. Mientras para aquellas que están dispuestas a abandonarlo todo por su carrera, éste no parece ser un camino adecuado. Este discurso cargado de moralidad, con una visión tradicional de la familia hace pensar en las grandes dificultades que experimentan las mujeres en su lucha por ingresar al campo laboral. A las mujeres con hijos y el deseo de cuidar de ellos, el mercado de trabajo se les presenta como una opción costosa, por ello Mary Kay recomienda hacer cuentas del precio que implica salir a laborar. “Al trabajo de una mujer con hijos pequeños se le debe descontar el costo del transporte, del cuidado

---

61. La información presentada se obtuvo de la página en Internet de la empresa, en material impreso y entrevistas

de los hijos, de la alimentación de la trabajadora, el precio de la ropa para el trabajo y una interminable lista de gastos que hacen pensar que trabajar fuera de casa es una empresa que no costea” (Ash, 1995). Ante tal perspectiva se presenta la alternativa “salvadora” de la venta de cosméticos, con la que, según el discurso de la empresa, se trata de la opción menos costosa y no se pone en riesgo la estructura familiar. No se analizan los costos de una ocupación de este tipo y las implicaciones que puede tener trabajar ambas jornadas —trabajo doméstico y extradoméstico— en condiciones de aislamiento, ni las ventajas sociales que representa para la mujer tener un trabajo extradoméstico.

Para iniciar un negocio en Mary Kay se requieren pagar una suma mínima de 490 pesos, que implica obtener un equipo de demostración y material educativo. El "paquete" Mary Kay incluye productos para cuidado facial, cosméticos de color, productos para el cuidado de las uñas, del cuerpo, protección solar, fragancias, cuidado de la piel masculina y fórmulas nutricionales. Según las condiciones anteriores, Mary Kay ofrece a las mujeres la posibilidad de un trabajo flexible y de ingresos “ilimitados”, lo que se logra meramente con habilidades personales y esfuerzo individual. Todas las mujeres tienen la posibilidad de elegir entre trabajar tiempo completo o medio tiempo; esto es, la propia vendedora decide la duración de su jornada, aunque de esto dependen sus ingresos. Resulta difícil la elección entre el tiempo libre y los ingresos, lo que redundará en lo que hemos llamado la mezcla de las jornadas en algo que hemos propuesto llamar configuraciones precarias.

El discurso de esta empresa implica una extraña dualidad entre lo conservador y lo nuevo, que a nuestro entender esconde una trampa: Mary Kay pretende ayudar a la mujer a valorar sus prioridades, por que las guía a seguir patrones nuevos que se piensan viejos, como podría ser poner antes que la carrera el cuidado de los hijos. Se asume de esta manera la autoridad de dictar las prioridades que deben

regir la vida de las mujeres<sup>62</sup>. Planteamos a partir de tales afirmaciones que existe una presión cultural que obliga a la mujer a seguir ciertos patrones como el cuidado de los hijos. No se trata —en este sentido— de vender productos; sino de ayudar a las mujeres en el camino a realizar sus sueños. La organización puede brindar a las mujeres la educación, el ánimo, la motivación y los productos de calidad que se requieren para lograr el éxito. De forma evidente se trata de sueños que estarán encaminados a lo que dictan las buenas costumbres y a mantener la conformación de una familia típica.

La clave, del discurso de esta empresa, es nunca olvidar que la familia es la prioridad antes que el trabajo. Ese parece ser el centro de la filosofía de la empresa y es, por mucho, un factor que da origen y permite explicar la existencia de este tipo de trabajos "flexibles" para mujeres anteriores a cualquier tipo de proceso de reestructuración. Así, la razón por la que triunfan estas empresas, se debe a que permiten que las mujeres, además de obtener recursos para la subsistencia, ordenen su carrera de acuerdo con las necesidades de sus hijos y de su esposo. Desde la perspectiva de esta empresa, las mujeres que tengan un esposo con la capacidad de sostener a la familia deben alejar de su mente la tentación a trabajar. Si una mujer establece adecuadamente sus prioridades, puede lograr y tener todo. Pero antes es necesario evaluar los costos de trabajar fuera de casa y tener cuidado en que no se pase el tiempo de la maternidad y de obtener lo que parece ser el mayor regalo que dios le puede dar a las mujeres, ¡los hijos!

En el discurso de esta empresa las mujeres no aparecen como sujetas, son simplemente madres y esposas, trabajan en función de las necesidades de su familia. Sus deseos personales no son considerables sino se constriñen a la maternidad. Es un modelo de mujer cuyo origen se remonta al siglo XVI en la obra de Fray Luis de León y su "mujer doméstica".

---

62. Acorde con un planteamiento central de Frau Linares en torno a la propensión a considerar a

### **VI.2.2.2 La conformación**

La empresa se estructura de manera que todas las mujeres inician su carrera como "consultora de belleza", lo que favorece que primero se capaciten y aprendan la forma de vender y usar los productos; donde el uso de los productos ha resultado un aspecto fundamental y primordial para las ganancias de la empresa.

Quienes ingresan a la organización, a decir de la empresa, tienen diversas formaciones y trayectorias: secretarias, amas de casa, campesinas, maestras de escuela, enfermeras, doctoras, abogadas y con estudios de posgrado. A pesar de la enorme diversidad todas empiezan en el mismo puesto, lo que aparentemente genera "una compañía igualitaria", nuestra observación nos ha permitido reconocer que no todas las carreras tienen las mismas posibilidades y que en el éxito influyen factores en los que si interviene la trayectoria anterior.

La estructura de estas empresas se compone por diversos escalones y los beneficios son diferenciados. El reconocimiento de estos permite hacer clasificaciones que favorecen el reconocimiento de distintos tipos de trabajadoras, con lo que aparece una diversidad de condiciones. Hemos encontrado que existen niveles de ventas que permiten que las distribuidoras independientes obtengan ingresos considerablemente altos. Por ejemplo, más de 100 mujeres (en el mundo) ocupan el cargo de Directora Nacional de Ventas independiente y sus ingresos representan montos de seis cifras anuales. El papel de estos puestos es interesante ya que funciona como una forma de motivar el trabajo a las otras vendedoras de los niveles inferiores para que un día lleguen a ser como ellas, pero la observación muestra que la cumbre es para muy pocas, de otra forma el esquema de la pirámide no tendría sentido y tal vez no funcionaría.

---

las mujeres como menores de edad.

En este tipo de empresas es notable que los programas de estímulos resultan muy atractivos para las vendedoras. Así tenemos, por ejemplo, que uno de los mejores premios que otorga Mary Kay es un Cadillac color de rosa y, según los más altos niveles de ventas, otros automóviles como Trans Am, Grand Prix, Mercedes, Toyotas. Estos instrumentos funcionan como alicientes para la gran mayoría de las vendedoras.

Podemos afirmar que se trata de un tipo de trabajo que presenta inestabilidad para las vendedoras; pero también hemos encontrado grandes diferencias de acuerdo con el nivel que cada una ocupa en el esquema de ventas. En este orden de ideas nos encontramos con una sorpresa: la inestabilidad no es para todas, pues hay un plan de retiro para las directoras nacionales de ventas. Se menciona el caso de una de ellas que recibirá como pensión anual de retiro un millón y medio de dólares durante 15 años (Ash, 1995).

Finalmente Mary Kay ha sido seleccionada como una de las 100 mejores empresas para trabajar en América, en la revista *Fortune*, Mary Kay fue la compañía de mayores ventas durante 1998, en productos para el cuidado facial y cosméticos de color, por quinto año consecutivo. A pesar de tener como se dijo antes más de 500,000 consultoras de belleza, en 29 países, sus empleados no rebasan los 3,500, quienes tienen la función de apoyar las oficinas corporativas, regionales, los centros de distribución y las oficinas internacionales. Las oficinas corporativas están ubicadas en Dallas Texas. Las ventas brutas en 1998 fueron de 1 billón de dólares; pero al calcularlas como ventas al público representa 2 billones de dólares, ya que se deben incluir los porcentajes que reciben las promotoras independientes. Tal éxito económico debe ser analizado cuidadosamente y nos brinda un campo inexplorado para diversas disciplinas entre ellas los estudios del trabajo.

### **VI.2.3 Jafra Cosmetic´s**

Jafra se considerada como una compañía de venta directa especializada. La historia de esta organización inicia en Malibú, California, Estados Unidos, en 1956. El nombre de esta empresa debe su origen a las letras iniciales de sus fundadores: Jan y Frank Day, lo que dio por resultado “Jafra”. La idea que rige a la empresa es que las amas de casa puedan realizar un trabajo compatible con sus labores domésticas y con sus horarios. La filosofía de la empresa se basa en la idea de construir un equipo independiente de vendedoras y proyectar la carrera potencial de las mujeres. Estos productos no se venden en las tiendas, porque lo que importa a la empresa es que las vendedoras sean las estrellas de la misma.

La compañía se sustenta en dos conceptos: a) ofrecer productos para el cuidado del cutis, y b) brindar a las mujeres la oportunidad de crear su propio negocio. Usamos el orden establecido en la empresa, aunque nosotros tenemos la hipótesis de que el principal interés de ésta es la captación de las vendedoras. La estrategia de la empresa implica el conocimiento de su mercado, manejando un discurso que se resume en frases como: “escuchar a todas las personas para conocer sus necesidades, orientarlas y animarlas para que hagan lo que les gusta y así descubran por sí mismas sus capacidades”. Esto nos hace suponer que la empresa está más preocupada por el mercado que representan las vendedoras que por las consumidoras. Jafra cuenta actualmente con 300,000 consultoras en México.

La empresa presenta la relación de las vendedoras con Jafra como “un vínculo en el que todos ganan”, y afirman que es una de las compañías que más respetan a su equipo de distribuidoras. “Jafra implica iniciar un negocio propio independiente, con un poderoso equipo de apoyo”. Con todo esto las vendedoras pueden programar sus agendas respecto al tiempo de trabajo, elegir su lugar de trabajo, planear sus propias estrategias; además, con los productos de Jafra la motivación es fácil.

Nuestra investigación nos muestra que Jafra invade la vida social de la mujer, pero lo hace de una forma que no se nota: “mientras la vendedora sale a reuniones sociales y está conociendo nuevas personas, puede aprovechar para mostrar los nuevos productos. Productos que la propia vendedora usa y los recomienda por que los considera buenos, ¿se puede considerar eso un trabajo?” —se pregunta en la publicidad—. Esto último exige una amplia reflexión ya que la misma empresa niega el carácter de trabajo de la actividad que sostiene su funcionamiento.

“Una sonrisa afectuosa y una pequeña inversión en el maletín de consultora y está lista para escalar”. Como consultora la mujer recibe beneficios por cada producto que vende. “El rumor es que Jafra se vende prácticamente sola”. “No hay barreras. ¿Por qué no lograr ingresos de nivel ejecutivo? Todo parece fácil para trabajar en esta empresa, el ingreso es sencillo y no se requiere ninguna capacitación”. El trabajo de campo y la revisión teórica muestran la flaqueza de tales afirmaciones: las jornadas de trabajo se incrementan con el ingreso a Jafra, las ganancias millonarias son para un reducido grupo de lideresas, quienes son la “carnada” para la obtención de nuevas distribuidoras mismas que redundan en ganancias para las mismas lideresas.

La empresa plantea las siguientes preguntas y respuestas: ¿Cómo ingresar como consultora de Jafra? *Mediante una consultora en tu localidad o llamando por teléfono.* ¿Existen montos mínimos de ventas? *Se puede vender tan poco como se desee, pero usted gana de acuerdo a lo que vende.* ¿Puedo trabajar medio tiempo? *Claro. Usted fija sus propios horarios, elige cuánto tiempo y por cuánto tiempo quiere trabajar y decide cuándo quiere una promoción.* ¿Cuánto tardaré en lograr un salario a nivel ejecutivo? *De nueva cuenta, usted decide que tan rápido avanza construyendo su negocio y a sí misma, con la ayuda de su propio equipo de ventas.* ¿Se requiere experiencia? *No, su contacto Jafra le enseñará lo que necesita saber.*

### **VI.2.3.1 La historia**

La empresa inició con sus fundadores, los que actuaban como consultores que invitaban a pequeños grupos de personas para probar los productos de limpieza facial y a recibir asesorías sobre su uso. Lo anterior permite afirmar que se trataba de un servicio personalizado, con el que se lograba un contacto directo con los compradores, a los que se les informaba sobre los productos y se respondía las dudas que pudieran surgir en torno a los productos.

Posteriormente se desarrollaron estrategias de administración que implicaron el lanzamiento de “premios para las vendedoras más exitosas”. Además, se siguió ofreciendo la oportunidad de comenzar su propio negocio a personas de diversos estados o distritos dentro de E.E.U.U. Para lograr dicho objetivo se utilizó a las distribuidoras independientes que ya formaban parte del equipo de la empresa, de este modo Jafra se consolidó como una organización multinivel.

En 1973, Jafra se integra al grupo Gillette internacional. En el consorcio intervenían empresas como Oral B, Braun y la misma Gillette. En 1979 comienza sus operaciones en México, Distrito Federal, creciendo aceleradamente hasta extenderse a todo el país.

En su desarrollo en México la empresa ha descubierto la necesidad de incorporar oficinas en el interior de la República Mexicana, a éstas se les denomina centros de servicio, los cuales funcionan como centros de distribución, apoyo a la entrega y facturación de los productos. Se trata de establecimientos que se encuentran integrados a la matriz del Distrito Federal.

Las distribuidoras independientes, conocidas como “líderes Jafra”, tienen grupos directos de vendedoras, los cuales se denominan “linajes”. A medida que una lideresa Jafra va ascendiendo de nivel las responsabilidades con sus grupos directos se incrementan notoriamente. De acuerdo con lo observado se puede afirmar que existen personas ubicadas en los puntos más altos de los linajes que

desarrollan actividades empresariales, negocian con los premios y tienen establecimientos desde los que comanda a un amplio número de vendedoras.

### **VI.2.3.2 La organización de los linajes**

La estructura organizativa de Jafra Cosmetic's en el nivel de las distribuidoras independientes es similar a una compleja red de relaciones sociales, donde se generan relaciones que toman el símil de las relaciones familiares, así la mujer que introduce a otra en la empresa se convierte en su madre, por lo que tienen abuelas, madres e hijas. Y las ventas de las hijas dan ganancias a las madres, abuelas y a las madres y abuelas de éstas<sup>63</sup>.

A continuación se presentan las categorías existentes en la escala de las distribuidoras independientes. Estas categorías comprenden los pasos que se siguen desde que una persona comienza a colaborar con la empresa por medio del linaje, hasta llegar al último nivel. Para ascender en las categorías de la compañía es necesario alcanzar los límites de productividad y los patrocinios — integrar nuevas vendedoras— requeridos para cada nivel (Ibarra, 1999). El primer nivel, el que recibe una mujer al ingresar es el de consultora:

**Consultora:** Es una Distribuidora independiente que comercia los productos Jafra por medio de la asesoría personalizada a sus posibles clientes e imparte clases, es decir, la persona que fue invitada al programa por otra consultora o animadora y que vende en forma directa e independiente a sus clientes los productos Jafra.

La asesoría personalizada implica que las consultoras recomienden a las clientas los productos que les pueden servir de acuerdo a su tipo de piel y necesidades particulares. Aquí encontramos que toma importancia vital el manejo de la

---

63. La empresa que asume el papel de madre se convierte en un elemento que brinda sentidos y sostén para los individuos, para el trabajador se vuelve muy importante cumplir con las expectativas de la madre (Véase Aubert 1993). El compromiso parece incrementado porque en estos casos la madre—laboral— esta personificada por la lideresa.

información ya que de otra manera existen riesgos de afectar a quien consume los productos.

Las clases son reuniones en las que alguna clienta convoca un grupo de amigas o vecinas y reciben una breve exposición sobre las virtudes de los productos Jafra. Para algunas vendedoras esta es la mejor forma de realizar ventas ya que concentran a varias compradoras en un mismo momento y lugar. Vale recordar el sistema de fiestas que ya se mencionó antes.

El nivel inmediato superior es la animadora quien es una mujer que ha formado un grupo, el cual se compone por 10 o más vendedoras. En los grupos pueden convivir mujeres de niveles distintos. Es decir que en un grupo puede haber una consultora, una animadora (quien tiene su grupo propio) y una lady (quien tiene varios grupos, como veremos adelante).

De acuerdo a lo observado, en algunos casos existe un nivel intermedio que es el de “preanimadora” son las mujeres que han iniciado la conformación de sus grupos y que aun no logran los diez patrocinios. Los patrocinios son las personas invitadas y que ingresan como consultoras. Existen patrocinios directos e indirectos. Los directos son las personas invitadas personalmente por la lideresa los patrocinios indirectos son cuando alguno de los patrocinios directos invita a otra persona y la ingresa como consultora. Una definición que encontramos de grupo es “un conjunto de consultoras que invita para lograr llegar a ser animadora”. Para mayor claridad se presenta el gráfico 4.

Los grupos pueden ser **directos**, es decir, cuando una consultora califica como animadora (forma su grupo) y se desprende del original lo que se convierte en el segundo nivel del linaje de la líder. Existen hasta 5 niveles. Los grupos indirectos son cuando una consultora de la animadora o lady se separa y forma un grupo, con esto se conforma el tercer nivel del linaje. Al separarse alguna consultora de este grupo se conformará el cuarto nivel y, posteriormente el quinto.

**Animadora:** Para pasar de consultora a Animadora se debe formar un grupo de consultoras activo (10 vendedoras). Las ventajas de este nivel son que se recibe el 10% de las ventas del grupo que formó. Para recibir el porcentaje mencionado se requiere que la animadora tenga por lo menos un pedido facturado en el mes, así como que sus vendedoras cubran seis módulos en el mes (aproximadamente 7,200.00), se incluye las ventas de la animadora, pero sólo hasta dos módulos. Es decir que las integrantes del grupo deben hacer pedidos de por lo menos 4 módulos.

**Animadora “A”:** Es la animadora que logra motivar a una de sus patrocinadas para que forme un grupo, con lo que se puede observar un esquema anexo número dos. Esto significa que la animadora A tiene su grupo de consultoras activo y un grupo directo calificado. Los porcentajes que las animadoras “A” reciben son 12% de las ventas del grupo de primer nivel, 3% del grupo de segundo nivel y 1% del grupo de tercer nivel. Para recibir sus porcentajes la líder debe realizar por lo menos un pedido mensual y su grupo de consultoras debe tener 6 módulos en el mes. Si consideramos que la misma condición se aplica al grupo directo calificado estamos hablando de 12 módulos en el mes.

**Animadora “AA”:** Para ser animadora AA se deberá contar con un grupo de consultoras y dos grupos directos calificados. En este nivel se recibe el 13% de las ventas del grupo de consultoras y el 3% de los grupos directos calificados y el 1% de los grupos de tercer nivel. Para mayor claridad se presenta un esquema anexo.

**Gráfico 4 Linaje Jafra**

**Lady Master Junior:** Este nivel cuenta con un grupo de consultoras, y entre tres y cuatro grupos directos calificados. Se recibe el 13% de las ventas del grupo de consultoras, el 4% de las ventas del segundo nivel, es decir, los 3 o 4 grupos directos calificados. El 1% del tercer nivel, el 1% del 4 nivel y el 1% del 5 nivel. Para recibir sus porcentajes debe tener un pedido por semestre y su grupo debe tener por lo menos 10 módulos por mes.

**Lady Master Senior:** Tiene su grupo activo de consultoras y entre cinco y siete grupos directos calificados. Este nivel recibe 15% de su grupo de consultoras 5% de sus grupos directos calificados, de los grupos de 3er nivel recibe el 2%. Para recibir el porcentaje requiere un pedido facturado en el bimestre y que su grupo pida por lo menos 10 módulos en el mes.

**Lady Star Master:** Debe tener un grupo de consultoras activo, y entre ocho y diez grupos directos calificados. Los porcentajes que reciben son como sigue: 15% sobre el volumen de ventas de su grupo de consultoras, 6% de los grupos directos calificados, del 3er nivel o grupos indirectos reciben 2%. Para recibir el porcentaje se le requiere por lo menos un pedido facturado en el trimestre, y que su grupo directo tenga un pedido de por lo menos 10 módulos en el mes.

**Lady Master Plus:** Esta categoría es un nuevo nivel, se incorpora en enero de 1999. Tiene las mismas expectativas que el anterior, la forma de trabajo se asocia a un término de administración de negocios, esto es, conducirlo por un proceso administrativo que involucre los elementos de planeación, organización, integración, dirección y control, para no sólo un manejo del linaje sino para mantenerlo acorde de las necesidades del mismo. Se requiere un grupo de consultoras y entre once y catorce grupos directos calificados. Del grupo de consultoras recibe 16%, de los grupos directos calificados recibe 6%, del tercer nivel o grupos indirectos calificados recibe el 2% Y por cada lady en el segundo nivel se le reconoce un nivel adicional y por cada nivel adicional a partir del 4to

recibe 1%. Para recibir su porcentaje se requiere un pedido facturado en el trimestre y que el grupo de consultoras tenga por lo menos 10 módulos en el mes.

**Lady Grand Master:** Considerando el nivel más alto de las distribuidoras independientes que maneja la compañía, conformado por quince grupos directos además del grupo de consultoras. Del grupo de consultoras recibe el 17%, del segundo nivel recibe el 6% de los grupos calificados con animadoras, animadoras A y AA; y 7% de los grupos calificados con ladies. Del 3er nivel o grupos indirectos recibe el 2%. Por cada lady en el segundo nivel se reconoce un nivel adicional a partir del 4to y por cada uno de esos recibe 1%.

Consideramos que es factor fundamental analizar la forma en que se realiza y ejerce el control. Ya que, según lo observado, son las mismas vendedoras las que lo ejercen, esto provoca la aparición de relaciones más complejas que la relación puramente laboral. Se da lugar al desarrollo de estilos personales de control en los diversos linajes, los cuales conllevan riesgos al estar poco claros. El control resulta fundamental ya que dependiendo de la forma en que la capa superior motive a la inferior y la haga vender, serán mayores las ganancias para toda la cadena.

Otra obligación de las lideresas es el Servicio Pos Venta, mismo que implica, que las vendedoras de los niveles más altos están obligadas a realizar visitas o llamadas periódicas a las clientas y a las distribuidoras de los niveles bajos con el fin de tener una agenda actualizada y comentar las novedades de Jafra. Esto, además, permite que se incremente la comunicación con la gente del mismo "linaje". En este sentido las responsabilidades de quien patrocina a una distribuidora independiente son:

- Transmitir a los nuevos negocios los conocimientos necesarios para realizar correctamente las actividades dentro y fuera del grupo de trabajo.
- Ayudar a resolver las dudas.

- Animar a la gente a seguir cuando por algún motivo pierda interés.
- Motivar al grupo a que crezca igual que la animadora.
- Motivar para que asistan a las juntas de área.

La información que se brinda implica estrategias de ventas, programas promocionales y técnicas de patrocinio, fluye a través de los puntos más altos del linaje. Lo cual habla de que existen políticas de la empresa adecuadamente diseñadas y que permiten que el trabajo se realice siempre bajo criterios semejantes. Esta empresa sin tener "empleados" logra desarrollar una fuerza de ventas, equipos de trabajo, un grupo gerencial, supervisoras, formas de comunicación fluidas. Además, logra abaratar costos y hacer que las operaciones sean eficientes.

De esta manera se logra que todas las vendedoras estén enteradas y reciban la misma información, para lo cual se diseña papelería especial mediante la cual se motiva y crea identidad con la empresa. El adecuado flujo de información se logra mediante los siguientes tipos de eventos:

- Convivencia Anual: Es un evento de carácter recreativo y se lleva a cabo durante tres días en el interior de la República Mexicana o alguna ciudad del extranjero.
- Foros Regionales: Difusión de la oportunidad Jafra con información, motivación y presencia de la compañía, evento especial para prospectos.
- Seminarios Regionales: Apoyar al desarrollo profesional dentro del programa.
- Cenas Bailes de Premiación: Reconocimiento a la actividad exitosa.

- Seminario de Liderazgo: Es un evento anual de formación, al cual asisten conferencistas que tratan temas importantes para el crecimiento de la mujer Jafra\* como líder.

La asistencia a los eventos antes mencionados depende del cumplimiento de diversas condiciones que impone la misma empresa. Es importante que se tenga en cuenta la existencia de estos eventos al momento de analizar las implicaciones de los encuentros en los sistemas de ventas multinivel. Ya que como veremos más adelante se trata de los momentos en los que las vendedoras de los niveles más bajos se encuentran con las que pertenecen a los niveles altos y reciben el estímulo de ver lo prometedor que es el trabajo de distribuidoras independientes y se construye imágenes ideales de su actividad.

### **VI.2.3.3 El ciclo Jafra**

Algo que la empresa explota adecuadamente es la relación que se genera entre las mujeres aprovechando que “la mujer Jafra tiene la creatividad y la oportunidad de escuchar y comprender a las personas ayudándolas a alcanzar sus metas”. Esta forma de relación permite que la venta se realice en un espacio de confianza mutua, pues la empresa le ofrece a la vendedora la oportunidad de crear su propio negocio, además de brindarle elementos de identificación con la empresa. El sistema que utiliza Jafra Cosmetic´s es el de ventas multinivel y específicamente se le conoce como Stairstep-Breakway System (SBS), que en español significa sistema de ventas escalonado con independencia. El SBS funciona de la siguiente manera:

1. La distribuidora independiente adquiere su paquete de inicio, por lo que tiene derecho de adquirir productos a precio de mayoreo para su uso personal o venta, recibiendo así 50% de utilidad. Actualmente el precio de este paquete es de \$340.00.

2. La cantidad de utilidad va de acuerdo con el volumen de venta; cuanto más vende la distribuidora independiente, más gana. No sólo por obtener mas utilidad, sino porque los porcentajes aumentan.
3. La distribuidora tiene la posibilidad de reclutar a otras personas; así, al invitarlas a participar en dicho negocio, se convierten en la primera línea del nivel de la red.
4. Una vez que la distribuidora llega a niveles determinados por la empresa, comenzará a percibir porcentajes variables según la venta que ejerzan las personas que se encuentren en su grupo. Actualmente este nivel corresponde a la etapa en que se tienen 5 invitadas.
5. Conforme la distribuidora “independizada” desarrolla una labor más efectiva de liderazgo, asesorando y motivando a su gente a duplicar o mejorar su éxito, ésta obtendrá una mayor productividad, ya que sus ganancias dependerán de las ventas propias y de las que realicen las personas invitadas por ellas.

Para el desarrollo de las actividades en esta empresa Jafra Cosmetic´s otorga crédito a sus vendedoras, el monto del mismo depende del lugar que ocupen como vendedoras. El tipo de crédito se mide mediante módulos.

Es fundamental la existencia del crédito para el desarrollo de las actividades, por lo que la empresa ha establecido ciertos lineamientos conocidos como ciclo del negocio (se anexa un esquema), el que da cuenta de la forma en que funciona el intercambio. a) Se ofrece un crédito para la compra del producto. b) Este producto se vende y entrega al cliente. c) Se efectúa el cobro del producto. d) Se paga oportunamente (antes de 30 días, fecha factura) a Jafra el precio del mismo. e) Se conserva la parte que constituye la utilidad. f) Esta utilidad puede reinvertirse en la compra de nuevos productos, haciendo crecer el negocio y obteniendo una mayor productividad.

Este ciclo nos parece uno de los factores que más fuertemente puede dar cuenta de los riesgos que corre la vendedora y la incertidumbre en la que se puede vivir al realizar este trabajo. Ya que no se sabe cómo se comportará el mercado, se corre el riesgo de que los pedidos no se vendan o de no poder cobrarlos.

Si bien, se trata de un trabajo lleno de incertidumbre y sin ninguna garantía para la gran mayoría de las mujeres, particularmente para aquellas que se encuentran en los niveles más bajos de los linajes. Ciertamente que la seguridad aumenta conforme se pertenece a niveles más altos pero estas ventajas sólo las obtienen una minoría de las vendedoras.

En esta perspectiva es útil pensar en el papel que cumple el control que ejercen los niveles altos sobre los bajos, ya que de este control y la motivación que logren inyectar dependerán directamente los ingresos que se reciban. Así que, a primera vista, parecería que el dinero recibido por los niveles altos tiene su origen en el trabajo y consumo de los niveles bajos; por lo cual se trata de un sistema que lo primero que promueve es el consumo de los niveles bajos; pues sólo las mujeres que usan los productos los pueden recomendar, de hecho el paso “natural” es usarlos, para posteriormente recomendarlos. Lo que incrementa el consumo de las vendedoras a cifras que, como veremos adelante, requieren, interpretaciones específicas.

La función que cumplen las reuniones va mucho más allá de la transmisión de la información; forma parte de una estrategia que pretende vender una imagen de éxito. Esto explica lo costoso de los premios. Consideramos que ver llegar a una reunión a una mujer de los altos niveles en el famoso Cadillac rosa de Mary Kay será la mejor forma de animar y motivar a las vendedoras a trabajar arduamente por lograr altos niveles de ventas.

**Gráfico 5 Esquema Jafra**

## Conclusiones al capítulo

Conocer la historia y el funcionamiento de las empresas dedicadas a las ventas directas de cosméticos nos ha acercado a nuestro campo de investigación. Hemos descubierto con ello que tras estas empresas existe un concepto de la mujer, que la constriñe a ser un ama de casa. Acorde con lo anterior el objetivo de dichas empresas es ofrecer a la mujer alternativas para que trabaje mientras realiza actividades como el cuidado de los hijos, los quehaceres domésticos u otros trabajos remunerados.

Se construye, por una parte, un mercado cautivo para sus productos, conformado en principio por las propias distribuidoras quienes tienen que cumplir cuotas de compra, además de conocer los productos para poder recomendarlos. Dicha estrategia implica la generación de un mercado donde las primeras consumidoras son las propias vendedoras y que el beneficio secundario es el desarrollo de un eficiente equipo de ventas, el cual representa costos mínimos para la empresa ya que resulta ser autofinanciable. Por otra parte, un mercado de trabajo que abarca segmentos de población que de otra forma no tendría acceso al mundo laboral, de acuerdo a aspectos tales como su disposición de tiempo, sus niveles de capacitación y posibilidades de compromiso con las políticas de una empresa típica.

De tal forma que se aprovecha un segmento de la población que por su condición social, de edad, la presencia de hijos, la ausencia de calificación para el trabajo y las determinantes de género no tiene acceso a otras oportunidades de trabajo. Se le ofrece uno de fácil acceso y que representa costos sociales mínimos ya que permite que la mujer siga realizando las labores de ama de casa u otros trabajos remunerados.

Creemos que existe un discurso que pretende proteger y preservar a la familia pensando en estructuras tradicionales; por lo que se pierde de vista que existen

diversos tipos de familias. Se debe considerar, por ejemplo, los hogares de jefatura femenina o con diversas conformaciones, producto de variados acuerdos sociales.

Las perspectiva analítica que hemos asumido se traduce en la concepción de la mujer más allá de su función de madre de familia, esposa y ama de casa. Sin que esto niegue que muchas de ellas se encuentran en esta situación y que el trabajo de las ventas de cosméticos puede representar la única alternativa para sobrevivir. Es posible, además, que para muchas de ellas termine por convertirse en una posibilidad para sostener a su familia y lo puedan hacer en condiciones mejores que las que representarían otro tipo de trabajo. Sin embargo, la observación de este campo nos muestra dos afluentes de un problema: aquí confluyen la precariedad y la segregación genérica.

Lo observado en estas empresas da cuenta de un tipo de trabajo que nació flexible y cuyo origen data de mucho antes de los procesos de reestructuración. Es un trabajo flexible en cuanto a jornada, ingresos y funciones. Es, también, precario por definición, ya que el riesgo, la inestabilidad y la carencia de prestaciones están presentes en todas las actividades de las distribuidoras independientes, y de manera exacerbada en las que pertenecen a los niveles más bajos.

Este es un trabajo que está fuera de toda regulación, al grado de que ni siquiera se considera un trabajo. La actividad que realizan las distribuidoras no es trabajo —desde el punto de vista de la empresa— lo que redundo en que la organización no asume ningún compromiso con ellas, y es a éstas a quienes le corresponde cargar con los costos que se derivan de dicha actividad.

Estamos ante un trabajo que se creó para que las mujeres lo realicen mientras se dedican a otras actividades, condición por la que hemos afirmado que se trata de un espacio donde se mezcla el trabajo con otros espacios de la vida. Las mujeres de Jafra Cosmetic's venden mientras realizan muchas otras labores. Ésa parece

ser su gran ventaja y, al mismo tiempo, su gran desventaja. Dos caras de una figura que a la vez se fragmente en múltiples facetas.

## Capítulo VII Resultados del trabajo de campo

### Introducción

La vida de las mujeres, en particular la de las vendedoras de Jafra, permite reconocer variadas formas de relacionarse con el mercado de trabajo y con los otros espacios vitales. Las vendedoras de Jafra se acercan al mercado de trabajo influidas por aspectos tales como la clase, la educación y las posibilidades de acceso al trabajo remunerado<sup>64</sup>. Se genera, asimismo, una relación diferenciada entre trabajo doméstico y extradoméstico, la cual ya mencionamos en otro capítulo en sus aspectos teóricos. La importancia de cada uno de estos campos es distinta para las diversas configuraciones que adquiere la feminidad en su relación con el trabajo. Son espacios que conviven —en algunos casos— y su presencia depende de múltiples determinantes sociales.

Los datos que se presentamos en este apartado son producto de conjugar la información obtenida mediante los instrumentos cuantitativos y los cualitativos. En este capítulo presentamos los resultados ordenados y analizados. El proceso de ordenar los datos ha devenido en la conformación de algunas clasificaciones básicas que permiten diferenciar las distinciones que hemos descubierto en cuanto a la relación que asume el trabajo con el resto de la vida.

Para mayor claridad hemos segmentado los datos obtenidos a partir de la consideración de dos aspectos generales:

**Las trayectorias de vida:** en este apartado se consideran los datos demográficos de las vendedoras, así como las trayectorias educativas y laborales —

---

64. Lo que se traduce en que algunas elijan ocupaciones que les permitan combinar TD y TED, mientras que otras se orienten preferente o exclusivamente por alguno de esos dos campos.

considerando las ocupaciones previas y las actuales—. Se construyen algunos perfiles y se analizan los niveles dentro de la empresa.

**La carrera:** en este apartado se detalla el concepto que las vendedoras tienen de su actividad; las formas de entrar a la empresa así como la configuración de las carreras que se vincula con: el conocimiento del mercado y las situaciones comunes. Se presenta, además, los resultados obtenidos en relación al uso del tiempo y el espacio. Finalmente, las opiniones en torno a la forma en la que el trabajo en Jafra afecta la vida de las vendedoras y los datos de bienestar.

## **VII.1 Las trayectorias de vida**

En las líneas siguientes presentamos los datos que permiten tener el primer conocimiento de las mujeres que se dedican a esta actividad. Estos datos posibilitan reconocer aspectos comunes y otros que marcan algunas diferencias, lo que se traduce en la necesidad de diferenciar la población en función de algunos factores que marcan tendencias diversas y que son fundamentales para nuestro objetivo.

### ***VII.1.1 Datos demográficos***

Iniciaremos este apartado haciendo un poco de historia: cuando realizamos los primeros acercamientos al tema de esta investigación partimos de la idea de que este tipo de actividades estaban dedicadas de manera preponderante a un segmento de la población que cumplía con las condiciones de ser casada con hijos y que se encontraba en un rango de edad entre 20 y 39 años. Dichas condiciones permitían explicar la elección de este trabajo; es decir, su principal atractivo radicaba en un horario flexible que facilitaba dedicar tiempo al cuidado de los hijos y del hogar. Una vez que la investigación de campo ha concluido encontramos que si bien esos datos son ciertos requieren de ciertos matices. El trabajo en Jafra no es exclusivo de amas de casa sin expectativas laborales; se

incorporan a él mujeres con diversos niveles educativos y trayectorias laborales. Esto nos obligó a considerar que los espacios de confusión son más amplios y complejos ya que no sólo se trata de la relación TD—TED, sino que se pueden dar diversas combinaciones, mismas que presentamos en las páginas siguientes.

De acuerdo a los datos de nuestra encuesta encontramos que el 80% de la población está casada. La incidencia de solteras es la que le sigue, el resto realmente no es representativo. De igual manera se puede observar que de acuerdo a los datos de la entrevista un 83% de los casos son mujeres casadas. Mientras que para las solteras es un porcentaje bajo en comparación por un lado con las casadas que trabajan en Jafra y con los datos de la PEA. Estos datos confirman la idea inicial de una empresa que ofrece un trabajo que permite a las mujeres no descuidar a su familia, aspecto en el que radica su atractivo. En este sentido no parecía haber novedades, sin embargo encontramos mujeres con diferentes estatus maritales y laborales, lo que conlleva a la parte más compleja del campo problemático que nos hemos planteado: reconocer las diversas formas de acercarse al mundo del trabajo.

**Tabla 4 Estado civil (datos en porcentajes)<sup>65</sup>**

	Jafra	PEA Michoacán	PEA ocupada Michoacán	PEA desocupada Michoacán
Casada	80.00	53.85	44.53	7.86
Soltera	13.30	35.57	40.63	89.02
Viuda	4.40	7.65	8.44	.56
Divorciada	2.20	2.92	6.30	2.56
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

De lo anterior podemos derivar tres consideraciones: por un lado se trata de un trabajo en el que preferentemente ingresan mujeres, aunque como ya vimos no es exclusivo de éstas, de tal forma que se constituye en una alternativa para grupos

---

65. Datos tomados del censo del 2000

diversos; por otro lado, se requiere analizar las diversas formas que asumen los acuerdos familiares, así como analizar con detalle a las mujeres solteras y las diferencias que en este campo se pueden observar; finalmente, el estatus marital tiene una relación directa con la edad, aspecto que se relaciona con las posibilidades de ingreso al mercado de trabajo.

**Tabla 5 Edad (datos en porcentajes)**

	Jafra	PEA Mich.	PEI Mich.
20 o menos	6.65	18.65	25.64
21 a 30	32.79	24.44	23.57
31 a 40	22.87	20.54	14.62
41 a 50	22.95	17.72	13.04
51 a 60	9.84	9.80	8.72
60 o más	0.00	8.86	14.34
Total	100.00	100.00	100.00

El promedio de edad es de 36 años de acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta realizada, mientras que en las entrevistas el promedio es de 47 años, diferencia que se explica puesto que las entrevistas pertenecen a los niveles más altos de los linajes y, por lo tanto, su edad es mayor. Los límites de edad son también notables ya que las más jóvenes son de 19 años, mientras que las de mayor edad son de 60, lo que nos indica que es un espacio de trabajo que trasciende a los límites de edad de otras ocupaciones. La tendencia general que se observa es que personas de 35 años ya no tienen acceso al mercado de trabajo por lo que se refuerza por mucho la tesis de que se generan alternativas a quienes no tienen acceso a otros mercados de trabajo.

Los datos que se observan en la tabla 2 son producto de la encuesta, y como ya dijimos las mujeres de mayor edad fueron localizadas en la entrevista. Sin embargo ya en estos datos encontramos que se ocupan mujeres de diversas edades. En el segmento de 21 a 30 años las diferencias son de ocho puntos porcentuales; lo cual se explica en el hecho de que son edades dedicadas al

cuidado de los hijos. Por su parte, en el segmento de 41 a 50 años, donde el mercado de trabajo aparece más constreñido, la diferencia porcentual es de 5.23.

En la siguiente tabla relacionamos el estado civil con la edad, a manera de ver la forma en la que estos aspectos se relacionan, de ella podemos asumir que las mujeres casadas se concentran entre los 21 y los 50 años. Y es entre los 21 y 40 años que se concentra la mayor parte de la población. De tal forma que podemos conjugar la edad, la presencia de los hijos, y la educación entre los factores que definen a quien accede a las ventas de cosméticos. Sin embargo el criterio que utilizamos no es sólo numérico por lo que pretendemos analizar las diferencias que se pueden observar.

La presencia de solteras permite llamar la atención sobre aspectos que hemos venido anunciado a lo largo de este capítulo y que se relacionan con personas que rompen con el perfil esperado, son mujer más jóvenes que el promedio solteras y que tienen niveles educativos más altos.

**Tabla 6 Relación edad estado civil (datos en porcentajes)**

	20 o menos	21 a 30	31 a 40	41 a 50	51 o más
soltera	75	30	.50		
casada	25	70	99.5	79	66
viuda				21	34
Total	100	100	100	100	100

En suma la edad es un factor preponderante ya que permite el ingreso de personas que en otras ocupaciones no serían aceptadas aspecto que se conjuga con diversos factores explicativos, uno de los cuales es el nivel educativo, ya que es un elemento que también determina las posibilidades de acceso al trabajo.

**Tabla 7 Nivel de educación (datos en porcentajes)**

	Porcentaje	Mujeres ocupadas <sup>66</sup>
--	------------	--------------------------------

66. Datos INEGI 2000.

Sin instrucción	0.00	50.00
Primaria incompleta	4.90	6.90
Primaria	18.00	8.90
Secundaria	21.30	11.52
Carrera técnica	21.30	
Bachillerato	21.30	15.06
Licenciatura	13.10	
Total	100	100

En cuanto a los resultados de la encuesta el nivel de estudios se puede observar que en los niveles medios se concentra buena parte de la población en análisis. Este es un aspecto que también se pudo encontrar en las entrevistas, aunque mediante esta herramienta si encontramos personas sin instrucción. La distribución de la educación es muy variada y da cuenta de la variedad de la población que se integra. La falta de educación tiene dos dimensiones: por un lado, hace ver el perfil de las vendedoras de cosméticos y las expectativas laborales que pueden tener; por otra parte permite plantear una nueva problemática relacionada con las posibilidades de crecimiento en la empresa y su vínculo son la educación formal.

La información que se requiere para las ventas es compleja y se obtiene mediante documentos impresos, por lo que la falta de educación se traduce en menores posibilidades para manejar la información de los productos que venden; lo que se pudo apreciar en la asistencia a los diversos eventos de capacitación. Las instrucciones para el uso de los sistemas de cuidado facial implican una serie de pasos y la lectura de manuales —por lo menos como una referencia— lo que representa para quienes no saben leer notables dificultades. De lo que se puede concluir que se presentan mercados diferenciados: uno para quienes están en la posibilidad de ofrecer los productos más complejos y costosos; y otro, para quienes venden los productos que implican menos complejidad y un costo mínimo.

Por otra parte, es importante observar las relaciones que se pueden generar entre los niveles educativos y las trayectorias en Jafra, para lo cual presentamos una tabla donde se relaciona el nivel en la empresa con los estudios realizados.

**Tabla 8 Relación nivel Jafra con nivel educativo**

ESTUDIOS		NIVEL			Total
		Consultora	animadora	Lady	
primaria incompleta	% estudios	100.00%			100.00%
	% Nivel	7.90%			5.00%
	% Total	5.00%			5.00%
primaria completa	% estudios	54.50%	45.50%		100.00%
	% Nivel	15.80%	23.80%		18.30%
	% Total	10.00%	8.30%		18.30%
Secundaria	% estudios	69.20%	30.80%		100.00%
	% Nivel	23.70%	19.00%		21.70%
	% Total	15.00%	6.70%		21.70%
técnica o comercial	% estudios	46.20%	53.80%		100.00%
	% Nivel	15.80%	33.30%		21.70%
	% Total	10.00%	11.70%		21.70%
Bachillerato	% estudios	92.30%	7.70%		100.00%
	% Nivel	31.60%	4.80%		21.70%
	% Total	20.00%	1.70%		21.70%
Licenciatura	% estudios	28.60%	57.10%	14.30%	100.00%
	% Nivel	5.30%	19.00%	100.00%	11.70%
	% Total	3.30%	6.70%	1.70%	11.70%
total	% estudios	63.30%	35.00%	1.70%	100.00%
	% Nivel	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	% Total	63.30%	35.00%	1.70%	100.00%

De acuerdo a los datos de esta tabla es posible ver que no existe un patrón claramente definido entre el nivel educativo y el nivel Jafra, sin embargo — adelante se verá— el grado de estudios es un factor que influye de manera determinante en el tipo de carrera que pueden desarrollar las vendedoras y en los recursos que se movilizan. Pues como ya vimos permite acceder a un mercado de productos más amplio y de un costo mayor. En este sentido una de las entrevistadas refería su preferencia a vender en las oficinas sobre las amas de casa: “pues las amas de casa sólo compran un tubo de labios y en las oficinas te

compran sistemas y cosas más caras, una venta en la oficina es igual que muchas en casas”. Los que permite establecer que existen vínculos directos entre la calificación y las posibilidades de desarrollo en el trabajo. Donde si bien es cierto se genera un mercado de trabajo con mayor apertura que el resto, se reproducen las inequidades propias del modelo económico.

### **VII. 1.1.1 Los hijos**

Las ventas de cosméticos al combinarse con el cuidado de los hijos implican jornadas que llegan a ser más amplias ya que como se ha visto refieren a duraciones que no tienen límites. En este sentido los hijos transforman la vida, los tiempos y las posibilidades de acceder a un trabajo; aunque es una situación que se experimenta de una manera distinta. En el trabajo de campo descubrimos que a las mujeres les parece “pesado” el trabajo doméstico, pero consideran que el cuidado de los hijos debe permanecer igual, lo cual hace referencia al valor y los sentidos sociales que se construyen en torno a esta actividad.

Como se ha visto hasta ahora el número de hijos es una información que permite conocer de mejor forma el comportamiento de las vendedoras, de manera particular si consideramos que la presencia de la prole favorece la decisión de iniciar en este tipo de trabajos. Creemos, además, que funciona como un indicador de la carga de trabajo doméstico que soportan estas mujeres.

Existe también la posibilidad que muchas de las vendedoras ingresen a las ventas una vez que los hijos empiezan a ser mayores y, por lo tanto, requieren menor atención. O en su defecto, que ése sea el momento en el que inician una carrera más exitosa.

Encontramos que el promedio de hijos por mujer es de 2, la desviación estándar nos lleva a pensar que existe una mínima variabilidad entre las respuestas. El rango de quienes tienen entre 1 y 3 hijos es de 78.20. Lo que refuerza la tesis de

que se trata de mujeres con hijos, así como resalta las posibilidades de conllevar el trabajo en Jafra con el cuidado de los hijos.

**Tabla 9 Número de hijos (datos en porcentajes)**

Num. hijos	
0	10.90
1	25.50
2	29.10
3	23.60
4	5.50
5	3.30
8	3.30
Total	100

Otro aspecto que resulta relevante es la presencia de otros trabajos, mismos que nos remiten a conocer las trayectorias que han seguido las vendedoras de estos productos.

### ***VII.1.2 Trayectos educativos y laborales***

Los trayectos laborales consignan el nivel educativo, los trabajos que han desarrollado y sus características. Se revisa, también, el comportamiento ante el trabajo expresado en aspectos tales como: la suspensión del trabajo por el matrimonio o la llegada de los hijos (embarazo o nacimiento).

### ***VII.1.3 Ocupaciones***

Con la intención de conocer con mayor detalle el perfil de las vendedoras, preguntamos con respecto a las actividades remuneradas realizadas antes de ingresar a Jafra. En tal sentido una primera mirada descubre que se trata de una lista muy dispersa, lo que da cuenta de las variadas actividades con las que han podido anteceder a este tipo de actividad. En el afán de buscar regularidades

destacan, desde nuestra perspectiva, las ocupaciones relacionadas con el comercio. La actividad comercial comparte algunos rasgos con Jafra, de manera evidente se trata de ventas, pero las diferencias radican en las posibilidades de horarios flexibles, requerimientos de calificación mínimos, y la posibilidad de aprovechar los espacios dedicados a la vivienda. En segundo lugar aparece el trabajo en las oficinas aspecto relacionado con la distribución de las que más adelante llamamos trabajadoras intermedias. En cuanto a esta tabla vale la pena aclarar que no todas las encuestadas han tenido una ocupación remunerada anterior, información que también permite apoyar la conformación de clasificaciones analíticas.

**Tabla 10 Ocupación anterior (datos en porcentajes)**

Ocupación	Porcentaje
En el comercio	47
Oficinista	17
Profesora	14
Contadora	6
Enfermera	6
Otras	10
Total	100

Acorde con lo anterior podemos plantear la interrogante de si existen ocupaciones que favorecen este tipo de trabajos. Podemos responder, basados en las observaciones realizadas, que en efecto las que se relacionan con las habilidades propias del comercio, mismas que implican la cercanía a grandes grupos de personas, así como que se relacionan con el manejo de equipos de trabajo, por lo que las profesoras y quienes atienden pequeños negocios parecen tener algunas ventajas.

La diversidad de los datos obtenidos permiten reconocer que al poner en relación los factores que intervienen se puede construir un perfil, ya que cada tipo de vendedora pone en juego distintos recursos, resultando fundamentales los

relativos a las redes o al capital social; por lo que los resultados —en cuanto al éxito de esta actividad— están determinados por diversos aspectos.

Una intención que ha estado presente a lo largo de la investigación es reconocer las diferencias que afectan la vida de las mujeres, aspectos que se expresan en diversas trayectorias tanto educativas como laborales. Ejemplo de lo anterior es que no todas las mujeres encuestadas han realizado algún trabajo remunerado antes del ingreso a Jafra, para quines Jafra se convierte la primera actividad remunerada. Esta variable nos parece importante, ya que permite también un conocimiento más profundo del perfil de las vendedoras. Como se puede observar una inmensa mayoría se ha dedicado al cuidado de los hijos y a las labores domésticas primordialmente.

Ingresar a las ventas de Jafra implica un proceso de transformación tanto de las actividades como del uso del tiempo, lo que significa que a pesar de la oferta laboral de la empresa existe un desplazamiento de actividades, hemos ordenado los resultados en dos grandes apartados: el primero es que con el crecimiento de los hijos aumente el tiempo liberado y, por lo tanto, tengan más tiempo para hacer otras actividades entre ellas vender Jafra; mientras que el segundo, que se genere un desplazamiento del tiempo dedicado a otras labores, tales como la fabricación de alimentos o el cuidado de los hijos. Éste último un aspecto que se pudo observar en las entrevistas como una preocupación por no atender a los hijos como se hubiera querido.

Se conjugan así una serie de datos que permiten reflexionar en torno al comportamiento de las mujeres ante el trabajo doméstico y los factores que determinan el tipo de respuesta ante el trabajo. De tal forma que aspectos como el número de miembros de la familia, los equipos de ayuda doméstica, la edad, la presencia de hijos pequeños, los aspectos económicos y culturales van conformando diversos comportamientos que influyen en las decisiones de iniciar una actividad como las ventas de Jafra.

**Tabla 11 Ocupación previa a Jafra (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Labores Domésticas e hijos	37.50
Estudiante	20.83
Vendedora/comerciante	18.80
Nada/Descanso	12.46
Burócrata	6.25
Enfermera	2.08
Realizar manualidades	2.08
Total	100

Otro aspecto que está profundamente relacionado con la actividad que se realiza es lo vinculado con la condición de la familia. Lo que deriva en un trabajo en el que la familia interviene en su conjunto; por lo que consideramos conveniente preguntar por la intervención de otros miembros del grupo doméstico. Los resultados en términos generales demuestran que poco menos de la mitad recibe ayuda de algún miembro de la familia, lo que incrementa la cantidad de trabajo que se invierte y no es considerado.

La variedad de miembros de la familia que intervienen es variada, al grado que hemos construido una clasificación que considera fundamentalmente el trabajo realizado en familia. Las ventas de cosméticos —en algunos casos— se convierten en una estrategia familiar para obtener ingresos. Aquí podemos extraer elementos para afirmar que el trabajo en Jafra toma elementos de lo que se ha conceptualizado como trabajo familiar.

De los datos obtenidos en la encuesta nos parece importante destacar que el esposo es una de las respuestas que tiene más alto porcentaje y presentando un dato novedoso para nuestra interpretación del campo. Las labores que realizan se limita a la entrega de pedidos o labores de cobranza; es decir, que laboran como auxiliares de las esposas.

La participación de los cónyuges reviste al menos 2 significados: por un lado, la participación de los hombres en un mundo de trabajo femenino, lo que nos hace pensar en las formas de cooperación que se conforman. Por otra parte, los procesos de emancipación y de equilibrios de poder que se construyen a partir de que las ventas en Jafra brindan recursos económicos. Con esto último se hace patente que los procesos de precarización invaden no sólo carreras laborales sino a las estrategias de sobrevivencia.

En segundo término están las mujeres de las familias (hijas, hermanas y madre). Éstas colaboran en las ventas: es que se lleven los catálogos para ofrecer los productos. Esta práctica deviene en una forma de ingresar a este tipo de actividades, que remite a aspectos que se vinculan con las características de la feminidad.

Finalmente, la participación de los hijos, aspecto muy vinculado al trabajo familiar. Jafra permite que la madre pueda llevar a sus hijos pequeños al trabajo y que en algún momento estén en posibilidad de apoyar el trabajo de la madre. Los hijos reparten pedidos y responden a las llamadas telefónicas; todo esto se entiende en tanto el trabajo está presente en el interior del hogar.

**Tabla 12 Personas que ayudan en el trabajo de Jafra (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Esposo	28.00
Hijas	27.58
Hermanas	17.24
Madre	13.79
Hijos	10.34
Primas y tías	3.44
Cuñada	3.44
Total	100

El proceso de entrar a trabajar a Jafra implica, entre otras cosas, una negociación con el cónyuge. Esto se traduce en que algunas se ven obligadas a pedir permiso,

otras sólo le avisan a sus esposos y algunas lo hace a escondidas. Es recurrente la oposición de los esposos, en ese sentido la respuesta que proponen las lideresas implica estrategias para hacer parecer que la aportación económica de las mujeres es para los gastos extras —ellas no mantienen la casa. De forma que el poder del hombre—proveedor no se ve trastocado.

Los datos de la encuesta nos permiten observar la opinión del esposo con respecto al trabajo en Jafra. De manera específica nos interesa observar al detalle la forma en la que se negocia con la familia, en particular con el esposo, la entrada a esta forma de trabajo. Si partimos de la idea de que buena parte de los casos estudiados antes de ingresar a las ventas se dedicaban al hogar el proceso de negociación implica aspectos de profunda conflictividad. La conflictividad se expresa en distintos argumentos: el descuido del hogar y los hijos, la no confianza en el negocio, el desacuerdo a que las mujeres “anden en la calle”; y, posteriormente, la obtención de ingresos con la autonomía que esto representa.

Aun con lo anterior encontramos que la gran mayoría de los cónyuges están de acuerdo, mientras que sólo 4.90% está en contra. Esto nos lleva a pensar que las estrategias resultan adecuadas, y que son útiles en tanto permiten que las cosas permanezcan como antes. Aunque existen evidencias de que hay cambios en el lugar social que tienen las mujeres una vez que ingresan al trabajo en Jafra.

**Tabla 13 Opinión del esposo (datos en porcentajes)**

De acuerdo	57.40
No tiene esposo	13.10
No opina/no le importa	9.80
No respondió	9.80
En contra	4.90
Total	100

### VII.1.4 Perfil de las vendedoras.

La revisión de las variables mencionadas proponemos 4 perfiles: i) las profesionistas, ii) las amas de casa, iii) mujeres que suspenden el trabajo con el matrimonio, iv) las mujeres que participan en un negocio familiar.

Tabla 14 Perfiles de las trabajadoras Jafra

Nombre	edad	nivel educativo	primer trabajo	Segundo trabajo	tercer trabajo	suspende trabajo	recursos sociales
<b>LAS PROFESIONISTAS</b>							
Kika	52	Posgrado	Médica	Profesora		No	Escuela
Harriet	40	Posgrado	Profesora	Servicio público		No	Escuela
Rosario	49	Licenciatura	Profesora	Servicio público		No	Escuela
Verónica	31	Posgrado	Servicio público	Servicio público	Coach de calidad	n/a	Trabajo
Laura	48	Licenciatura	Profesora	Profesora			Escuela
<b>LAS AMAS DE CASA</b>							
Josefina	67	Prim. Inco.				Nunca trabajó	n/a
Lupita	60	Técnica				Nunca trabajó	Clase social
Ema	46	Técnica	Clases baile				Clase social
<b>MUJERES QUE INTERRUMPEN EL TRABAJO CON EL MATRIMONIO</b>							
Olga	47	Técnica	Recepcionista	Tienda	Tienda	Si (entra a trabajo familiar)	Ventas
Ornelas	40	Técnica	Tienda deporte	Avon		Si (entra a trabajo de ventas)	
Oseguera	50	Bachillerato	Secretaria			Si (entra a trabajo de ventas)	
Leticia	29	Técnica	Auxiliar contable	Autos compactos		Si (entra a trabajo de ventas)	Oficinas
Ana María	42	Técnica	Negocio paterno	Ventas	Restaurante	No	Religión
Yolanda	36	Técnica	Obrera	Instructora INEA	Ventas	Si (entra a trabajo de ventas)	Ventas
Ángeles	60	Técnica	Enfermera	Taller		Si	Manejo gente
<b>LAS MUJERES QUE PARTICIPAN EN NEGOCIOS FAMILIARES</b>							
Albina	46	Primaria	Doméstica	Carnicería		No	Carnicería
Juana	40	Nada	Venta de lencería	Tacos	Paletería	No	Paletería
Teresa	56	Primaria incompleta	Campo	Tienda		No	Tienda
Amalia	63	Primaria	Ventas	Topperware	Pollería	Trab. familiar	Ventas/manejo

i) Las profesionistas: son aquellas mujeres para quienes el trabajo extradoméstico es el factor ordenador de la vida. Presentan trayectorias en las que antes de ingresar a Jafra realizaban trabajo extradoméstico remunerado, con ocupaciones de carácter formal y que requieren cierto grado de especialización profesional. Son las que tienen mayor nivel educativo de la muestra, se consignan, incluso, casos con nivel de posgrado.

En este segmento de la población encontramos mujeres con estudios de licenciatura, de éstas la gran mayoría (60%) tiene entre los 20 y 29 años. Lo que nos permite hablar de un cambio en el mercado de trabajo de esta empresa<sup>67</sup>. Vale la pena considerar que encontramos algunas mujeres que indican estudios de bachillerato, pero se encuentran en el rango de edad de menores de 20 años lo que puede significar que es muy probable que conjuguen las ventas con los estudios.

Hasta donde se puede observar de acuerdo a la información obtenida no existe evidencia de que el grado de estudios sea una determinante para alcanzar un alto nivel en la empresa. Sin embargo, éste puede ser un factor concluyente en el carácter que toman las distintas carreras —aspecto que se analiza adelante—, así como en las posibilidades de acceder a mercados y productos con mayores posibilidades de éxito económico. Aunque es de mencionarse que la mayoría de las mujeres de este grupo tienen niveles altos en la escala multinivel. Lo anterior que se puede explicar por una forma distinta de acercarse al trabajo dentro de la empresa y los recursos sociales, culturales y económicos que se ponen en juego.

El estado civil de estas mujeres presenta características distintas al resto de la población. Este grupo tiene el mayor índice de mujeres solteras o divorciadas, lo

---

67. Este cambio implicaría una tendencia a que otros segmentos de la población (no sólo amas de casa) se incorporen a estas actividades y lo utilicen como una fuente complementaria de ingresos. Asunto que se torna relevante en tanto se puede apreciar que la precariedad es una condición que se extiende a diversas capas de la sociedad. Lo que se convierte en una tesis central de nuestra investigación.

que se relaciona con distintos comportamientos ante la vida en su conjunto que afectan la actitud con respecto al trabajo remunerado. En cuanto al número de hijos salvo en un caso se encuentran hijos pequeños, los demás o son hijos mayores o se trata de mujeres que no tienen hijos. A lo que se debe añadir el hecho de que no se percibe que se suspenda el trabajo por el matrimonio o con el nacimiento de los hijos.

El número de hijos puede ser un factor importante en la relación trabajo doméstico—extradoméstico. Debemos recordar que Carrasco considera que un elemento que favorece el cambio del perfil de la mujer es la posibilidad del control de la natalidad. Ya que de esta manera se generan situaciones en las que la mujer puede devenir en dueña de sí misma y que controla su cuerpo. Este es un aspecto que se puede relacionar con los tipos de mujer presentados en páginas siguientes.

En lo relativo a la trayectoria laboral encontramos que: los trabajos que han tenido estas mujeres son en su mayoría de carácter formal, donde destacan las ocupaciones en el servicio público y en la enseñanza en niveles superiores. Realizan, en su mayoría, actividades que permiten el contacto con muchas personas. La cantidad de trabajos que han realizado muestra una enorme diversidad, la gran mayoría en niveles directivos. Otro aspecto importante es que casi en su totalidad estas mujeres pertenecen al mismo linaje Jafra y han tenido contacto en algún espacio laboral, lo que se vincula con la forma en la que se construyen las redes sociales y de intercambio, con personas que comparten algunas características. Como ilustración anexamos un fragmento de una entrevista.

“Qué carrera, tengo algunas. Inicialmente estudié medicina, terminé, me titulé, ejercí poco porque tuve la oportunidad de entrar al Tecnológico y entonces me interesó la docencia y me puse a hacer una maestría en educación de adultos en el CREFAL. Después hice una licenciatura también en el área de educación de adultos en el IMCED. El siguiente paso fue hacer un diplomado de liderazgo que

en ese tiempo ofrecía el Tecnológico de Morelia. Hice un diplomado en el Tecnológico de Monterrey en mercadotecnia, y la especialidad de recursos humanos en la Universidad Michoacana, y actualmente estoy haciendo la especialidad en psicología en el Instituto Gestalt, además, siempre leo mucho” (Kika).

En conclusión, encontramos un grupo de vendedoras que tiene un alto nivel educativo y que en su mayoría han logrado los mayores niveles dentro del esquema Jafra. Sus trayectos laborales son distintos al resto de las mujeres. Este grupo permitirá comprender y explicar de mejor manera la diversidad de formas que tienen las mujeres de relacionarse con el trabajo doméstico y extradoméstico. Los únicos casos, de los analizados, en los que no hay trabajo doméstico son los que se encuentran dentro de este perfil.

Todo lo anterior permite que hablemos de proyectos de vida y trayectorias laborales en las que el elemento fundamental es el trabajo remunerado, en tanto es el factor en torno al cual se ordenan el resto de la vida.

ii) Las amas de casa: son aquellas mujeres cuya trayectoria, hasta su ingreso a Jafra, se constreñía al espacio de lo doméstico. Se trata de sujetas que nunca ejercieron algún trabajo remunerado, hasta que deciden el ingreso a Jafra. Se puede pensar que haber ingresado a esta empresa implica la posibilidad de salir al espacio de lo público. Y es a partir de esto ven la posibilidad de realizar otros trabajos remunerados. Por ejemplo, el caso de Ema quien después de trabajar en Jafra se encuentra en la posibilidad de iniciar otro trabajo remunerado (las clases de baile).

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el promedio de edad de las mujeres que clasificamos dentro de este grupo es de 58 años. Lo que representa uno de los mayores promedios. Lo que refleja que modelos como la feminidad se encuentra en constante transformación. Además podemos inferir, a partir de los datos obtenidos, que se trata de personas que provienen de familias con un alto

poder adquisitivo. Y que el ingreso a Jafra se debió a situaciones accidentales — posteriormente se analizaran los tipos de entrada—.

El nivel educativo de estas mujeres es de estudios técnicos en dos casos (uno de los cuales fue suspendido por el matrimonio). Encontramos, además, un caso de primaria incompleta. Mismo que corresponde a la mujer de mayor edad de las entrevistadas, en suma tienen menos años de estudio que el grupo anterior.

Vale la pena mencionar que en este segmento dos de las mujeres agrupadas tienen algunos de los niveles más altos en el esquema de la empresa. Se trata de una condición que se puede explicar a partir de dos factores que consideramos fundamentales: la clase social como un elemento que permite tener vínculos con personas con un alto poder adquisitivo y, por lo tanto, con la posibilidad de consumo en productos cosméticos. Por otra parte, el momento de ingreso: una de las mujeres analizadas entró a la empresa antes de que ésta se estableciera en México<sup>68</sup> lo que le garantiza una posición de privilegio en el esquema multinivel. Las mujeres que están en los niveles más altos de la empresa tienen antigüedades de entre 18 y 20 años.

En conclusión, las mujeres que han ajustado en esta clasificación responden al modelo tradicional de mujer, mismo que detallamos en páginas siguientes. Donde el trabajo doméstico es el factor ordenador de los diversos espacios de la vida. Jafra representa una alternativa para la obtención de ingresos o para la realización personal. Lo anterior se conjunta con sucesos de la vida que analizaremos posteriormente.

iii) Mujeres que suspenden el trabajo con el matrimonio: son aquellas que cumplen dos características: primero, han tenido trabajo remunerado, en su mayoría de

---

68. Condición que se repite en la mayoría de las lideresas. El inicio de esta actividad se dio de manera ilegal; mediante la introducción clandestina de estos productos, lo que forma para ya de la mitología de las lideresas.

carácter técnico (secretarias, auxiliares); segundo, suspenden el trabajo con el matrimonio. Lo anterior se traduce en que Jafra resulta ser una forma de reintegrarse al trabajo con remuneración. Le permite, en principio, combinar el trabajo con paga con las labores del hogar y el cuidado de la prole. Cabe recordar que de acuerdo a los datos que obtuvimos mediante la encuesta el 21% de las trabajadoras de Jafra se encuentra dentro de este nivel educativo. En este sentido podemos encontrar la concurrencia de varios aspectos:

El nivel Jafra de estas vendedoras es de animadora y consultora, aunque hemos incluido una lady, este es un asunto que se debe considerar desde dos perspectivas: la primera, es que sus recursos —tanto sociales como económicos— no les permiten ascender dentro del esquema. La segunda, este grupo la edad se encuentra entre los 36 y los 50 años y con una antigüedad promedio en la empresa de 5 años. Si embargo, al comparar la antigüedad en la empresa de estas vendedoras con la de las lideresas encontraremos que es mucho menor ya que las primeras tienen 18 años en promedio.

Los trabajos anteriores de estas mujeres fueron de recepcionistas, secretarias o empleadas en tiendas. La edad de este grupo va de 29 a 50 años. Aquí es importante hacer mención que buena parte de las entrevistadas —lo que permite hacer referencia a las redes sociales— fueron compañeras en una academia de estudios comerciales.

En cuanto a la prole encontramos que todas las mujeres de este grupo tienen hijos en edad escolar. Los hijos en estos casos resultan ser una condicionante para el desarrollo laboral. Ya que la atención a los hijos es fundamental para estas mujeres. Las edades de los hijos van desde los seis años hasta universitarios. Por las condiciones mencionadas las actividades deben ser definidas en función del tiempo que les reclama la vida doméstica.

Las trayectorias laborales de las trabajadoras intermedias son muy accidentadas. Se encuentran muchos trabajos informales y alta rotación, por lo que no hacen

antigüedad. Lo que se conjunta con el abandono ya sea por el matrimonio o el nacimiento de los hijos. Cuando los hijos tienen cierta edad —la cual varía en cada caso— regresan al trabajo y una de las vías resulta ser la venta de cosméticos para Jafra. Esta alternativa de reincorporación al trabajo remunerado permite vencer los obstáculos relativos a la obsolescencia de las calificaciones laborales; así como mantener actividades propias del trabajo doméstico.

En este grupo es en el que encontramos mayores indicios de violencia. En uno de los casos una mujer fue fuertemente golpeada al recibir un premio que significaba un viaje en fuera del país. Al parecer las posibilidades de negociación al interior de la familia parten de una condición de mayor desventaja en este grupo si se le compara con el que hemos denominado las profesionistas. Donde las negociaciones se realizan desde una condición de mayor equidad.

En el mismo sentido se percibe que existe mayor dificultad para reconocer que ellas son las que aportan la mayor parte de los ingresos del hogar. Aunque a la pregunta explícita sobre si ellas ganaban más que sus esposos encontramos repuestas evasivas del tipo: “el es muy trabajador” o se rehusaban responder. Sin embargo es evidente (de acuerdo a la relación entre el ingreso familiar y sus ventas) que ellas eran quienes aportaban más recursos económicos al hogar.

Como caso especial incluimos en el segmento a Ángeles, vendedora que se encuentra en los más altos niveles del esquema y que antes del matrimonio trabajaba como enfermera; posteriormente manejó un taller de costura en su hogar. Consideramos que este caso es notable, como se analizará posteriormente, por la habilidad de la persona en cuestión para manejar a su grupo e incentivar la productividad de las vendedoras.

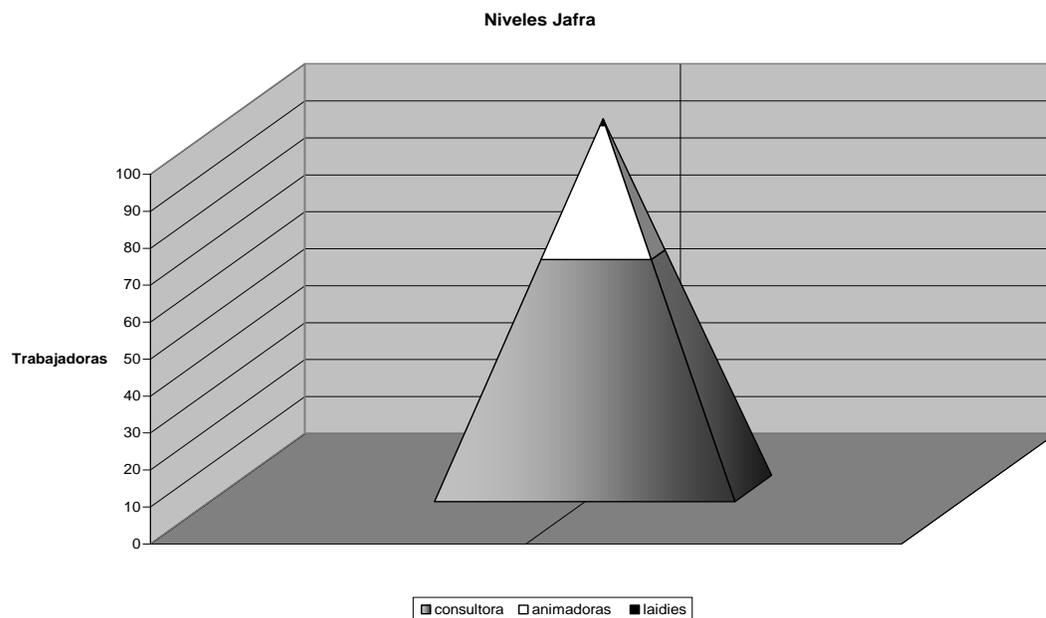
En conclusión, este grupo representa un modelo tradicional de mujer que se caracteriza por niveles educativos de las llamadas “carreras cortas”, trayectorias laborales inconsistentes y la salida del trabajo remunerado con sucesos como el matrimonio o el nacimiento de los hijos. Tras lo cual se realizan una serie de

actividades para obtener recursos. Pero sin incorporarse de manera formal al trabajo remunerado, en estas ocupaciones hacen uso de los espacios que pueden “robar” a sus otras actividades. Y es posteriormente que deciden el ingreso a Jafra.

Las actividades que se llevan a cabo para la obtención de recursos se relacionan con las formas de entrar a la empresa que hemos clasificado como “ayuda” y que discutiremos en otros incisos.

iv) Mujeres que participan en negocios familiares: son aquellas mujeres combinan el trabajo doméstico con la participación en negocios de carácter familiar. Se trata de una realidad que no esperábamos hallar en el principio de esta investigación. Este segmento se compone por mujeres con muy baja instrucción, en algunos casos nula, donde el trabajo familiar es un elemento central en el sostenimiento

**Gráfico 6 Distribución de los niveles**



del grupo doméstico y en la organización del resto de las actividades. En este esquema Jafra se convierte, asimismo, en trabajo familiar.

Se trata de grupos familiares que utilizan sus negocios como una plataforma para el trabajo Jafra. Así podemos ver establecimientos como las paletterías y las carnicerías se convierten en espacios de exhibición de los productos; se aprovecha, también, la posibilidad del contacto con mucha gente. Por otra parte, la participación de los esposos es muy fuerte. Los cónyuges contribuyen en las ventas, entregan, productos asisten a las reuniones y cobran las cuentas pendientes. En este segmento es donde la cooperación familiar se constituye una presencia más fuerte.

Cabe resaltar que no sólo participan en el trabajo familiar —Jafra o el negocio— los esposos también lo hacen los hijos y las hijas. Se trata de trabajo realizado por los miembros de la familia en general, hasta los niños. Una organización en torno a los locales comerciales: carnicería, miscelánea, palettería son los negocios en torno a los que se mueve y con los que se resuelve la economía familiar. Sin embargo, los ingresos de Jafra en algunos casos pueden exceder el 50% de las percepciones de la familia. En lo que se refiere a la presencia y edad de los hijos no encontramos un patrón que se repitiera, ya que conviven mujeres con hijos adultos que han salido del hogar y algunas con hijos pequeños.

El nivel educativo es desde el nulo hasta primaria completa; lo que se puede explicar por el origen campesino de las mujeres agrupadas en este segmento; además de provenir de familias autoritarias, donde no se asignaban recursos para la educación de las mujeres. Uno de los casos analizados refirió que no había estudiado porque a su padre no le gustaba que las mujeres salieran a la calle, dicha mujer aprendió a leer una vez casada, con la ayuda de su esposo.

Como caso especial estamos incluyendo en este segmento a Amalia; una vendedora que fue integrada al equipo por la experiencia laboral anterior y la habilidad para el manejo de grupos, pues ella era vendedora de Tupperware. Sin embargo, de acuerdo con la estructura de su ocupación puede ser catalogada dentro del grupo de trabajo familiar, ya que atiende, junto con su esposo, una

pollería. Encontramos una diversidad de formas de vincularse con las ventas de Jafra: desde una forma profesionalizada hasta el trabajo familiar. Las características tan distintas, llevan a pensar a su vez, en las similitudes, mismas que se ubican en el carácter mismo del trabajo y sus rasgos de precariedad con múltiples configuraciones.

### ***VII.1.5 Los niveles Jafra***

Un elemento que permitirá identificar las diversas características de este trabajo es la distribución de las vendedoras en el esquema multinivel. En este sentido se manifiestan algunos de los determinantes que dan sentido a este sistema. En una muestra aleatoria obtuvimos que un 63.3% de vendedoras se ubican en el nivel más bajo (consultoras), 35% en el siguiente nivel (animadoras) y sólo un 1.7% en los niveles altos o directivos (ladies). La muestra ilustra la forma en la que el esquema multinivel puede ser comprendido como una pirámide ya que de otra manera no funcionaría. Se requieren muchas mujeres en los niveles bajos y muy pocas en los altos; ya que estas últimas son quienes reciben los más altos ingresos y funcionan como aliciente y modelo para las otras. En este sentido puede ser lógico que no les afecte que las ingresadas se conviertan en consumidoras más que vendedoras, ya que se ven obligadas a mantener un nivel mínimo de consumo, garantizando así los ingresos de las lideresas.

Aquí se debe recordar que quienes se encuentran en la punta del esquema obtienen sus ingresos en virtud por las ventas de todas las vendedoras que se encuentran bajo su mando o en su linaje, el gráfico es por demás ilustrativo. El sentido es que la base es la que permite las ganancias de la punta. La distribución de muestra de los datos fue:

**Tabla 15 Niveles de las vendedoras (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Consultora	63.35
Animadora	35.00
Lady	1.70
Total	100

Un factor que resulta determinante para escalar en el esquema es la antigüedad en la empresa, ya que es lo que permite ubicarse en los niveles más altos: incrementando niveles de ventas y conformando equipos. De acuerdo a los datos de la entrevista obtuvimos que las consultoras, mismas que en su mayoría se encuentran en proceso de conformación de grupos y han permanecido en la empresa por 8.0 años en promedio, las consultoras 13.5, y las ladies 20 años —lo que representa la época en la que la empresa se fundó en México—.

En cuanto a la encuesta encontramos que el promedio de antigüedad de las vendedoras es de 4 años y medio. El rango de las entrevistadas está entre las de reciente ingreso hasta las que llevan 18 años de vender estos productos. Como se puede observar en el cuadro siguiente la población se concentra en el nivel de uno a cuatro años. En principio se supone que existe una alta concentración de mujeres que se inscriben y existe una lata rotación, ya que las expectativas no se ven cubiertas. Sin embargo, las que asisten a las juntas son —las de nuevo ingreso— y las que ya han durado más tiempo y que conforman una carrera que se podría llamar consolidada.

Un factor que se pudo observar en las reuniones a las que asistimos es que para muchas vendedoras es difícil asistir a estos eventos ya que no tienen forma de dejar a sus hijos mientras asisten. Resulta extraño que un problema que tratan de resolver este tipo de empresas sigue presente. En las entrevistas con algunas lideresas encontramos que organizan las juntas a la hora que los niños están en la escuela para que las mujeres puedan asistir. Es decir que la exigencia del uso del tiempo, que implica “robar” al dedicado al cuidado de los hijos, simplemente tomo

otros matices, pero sigue presente. Ya antes mencionamos que los discursos de dar mayor importancia a la familia funcionan, más como un paliativo a la angustia que representa desatender a los hijos que como una promesa cumplida.

**Tabla 16 Antigüedad en la empresa (datos en porcentajes)**

Años	Porcentaje
16.0 o más	3.28
12.1 a 16.0	3.28
8.1 a 12.0	14.75
4.1 a 8.0	13.11
1 a 4	24.59
Menos de un año	40.98
Total	100

## **VII.2 La carrera**

### ***VII.2.1 Concepto de las ventas***

En este apartado haremos una revisión de los vínculos que existen entre el trabajo y el concepto que tienen de dicha actividad. La gran mayoría de las vendedoras asume esta labor como un trabajo, lo que se vincula con una nueva manera de percibir la actividad y tiene que ver con el discurso de la propia empresa, en dicho orden de ideas se podría resumir como un trabajo “que no lo parece”. Desde esta perspectiva es trabajo porque entre más consuman —se supone que para vender—, más tiempo dediquen y más esfuerzo pongan ganarán más. No parece trabajo, en cambio, “por ser muy divertido, por las exigencias mínimas y porque se hace cuando se quiere”. Si revisamos las razones por las que se le considera trabajo destacan el hecho de que se reciben ingresos con un 46% de las respuestas y que ocupa tiempo con un 24%.

Aquí procede preguntarnos porque es visto como trabajo: cuestión que nos lleva a relacionar con el discurso de la propia empresa, donde se les indica a las mujeres

que lo que realizan es trabajo. Lo que se traduce en la exigencia de un compromiso con las ventas, más allá de los vínculos que se establezcan con otras actividades. Podríamos aventurar que existe un nivel en el que se le considera un trabajo en tanto esfuerzo, aunque esto no implique una relación laboral. Es una noción de trabajo más cercana a la auto—ocupación.

Las exigencias de una empresa como Jafra no se limitan a realizar ciertas actividades, sino que implican una vinculación con la empresa que se traduce en la necesidad de mantener altos niveles de consumo de los productos y un determinado nivel de productividad. En la tabla 12 encontraremos que las mujeres consumen grandes cantidades de productos, pero esto tiene su explicación en que reciben los productos a menor precio, se ven obligadas a consumirlos para poder recomendarlos.

El monto de lo que se consume mensualmente en productos Jafra resulta ser un indicador interesante de la situación de las vendedoras. Es un dato que representó ciertas complicaciones ya que muchas de las vendedoras consideraban difícil establecer un promedio mensual, algunas dijeron que compraban productos para toda la familia, en algunos casos se encuentra que el monto de las ventas y el consumo son muy similares, lo que nos permite afirmar que se trata de personas que predominantemente consumen. O que en realidad no existe un control de lo que se consume y lo que se vende asunto que se debe relacionar con una de las tesis centrales de esta investigación relativa a la confusión de los recursos.

Para otro grupo el consumo se relaciona con probar todos los productos para poder ofrecerlos, se puede decir que se trata más bien de una estrategia para las ventas. Es importante mencionar que el promedio del consumo se encuentra en los 1,015.57 pesos mensuales, aunque es notable que se trata de una población con una alta variabilidad ya que hay reportes de quien consume 4,000 pesos en productos al mes; mientras que otras solamente 100 pesos. Consideramos que ésta es una de las ventajas que puede hacer más atractivo el trabajo para las

vendedoras ya que con ésta ellas obtienen los productos a mitad de precio. Esa es una ganancia colateral, que se debe considerar al momento de observar las ventajas que este tipo de actividades brinda.

Un aspecto al que se le puso atención era el relativo a si la compañía pretende hacerse de vendedoras o de consumidoras cautivas. Las observaciones realizadas nos muestran que el factor fundamental es el que consuman los productos, ya que de esta manera las lideresas mantienen sus ingresos y la empresa incrementa sus niveles de ventas. Estamos ante un modelo que equipara el consumo con el trabajo, lo que cubre a éste de una característica novedosa y apunta al consumo como una forma de vinculación social.

En vistas a que los niveles de consumo son muy altos hemos buscado relacionarlos con las ventas de productos, lo cual se puede ver en la tabla 14. Condición que preferentemente se presenta en quienes se ubican en los niveles bajos de los linajes. A lo anterior se debe añadir que existe quien compra productos para venderlos en cuanto los precios sean más elevados, además de que las ventas varían mucho dependiendo de la fecha del año. Lo que genera una forma de especulación, que realizan principalmente las lideresas con sus grupos de trabajo. La compra de productos para su posterior venta implica una forma de ahorro ya que aprovechan las ofertas y también invierten con miras a lograr los niveles de productividad exigidos para obtener los premios —ver tema relativo a los incentivos de productividad—.

**Tabla 17 Monto del consumo de productos Jafra (datos en porcentajes)**

Gasto	Porcentaje
100 o menos	16.39
101 a 200	14.75
201 a 300	16.39
401 a 500	14.75
501 a 600	1.64
701 a 800	1.64
901 a 1,000	8.20
1,401 a 1,500	4.92
1,901 a 2,000	4.92
2,401 a 2,500	4.92
2,701 a 2,800	1.64
2,901 a 3,000	3.28
3,401 a 3,500	1.64
3,901 a 4,000	3.28
8,000	1.64
Total	100.00

**Tabla 18 Relación consumo ventas**

Las ventas no son las únicas actividades que realizan las trabajadoras de Jafra, éstas se combinan de acuerdo al nivel en el que se ubican dentro del linaje en actividades de conformación de grupos, promoción y de capacitación.

En este aspecto encontramos que la mayoría de las entrevistadas realiza labores de ventas 39.3%, existe un amplio porcentaje que dice realizar varias actividades al mismo tiempo. Dato que se puede ver reflejado en las respuestas múltiples. Un 53.40% respondió que todas las opciones entre las que nos interesa destacar las labores de administración y capacitación. Vale la pena recordar que las lideresas, ya no tienen como labor primordial vender; su actividad, en cambio, es la promoción y la capacitación. Sin embargo muchas de ellas consideran que es bueno vender de vez en cuando. Por otra parte, se detectó que muchas de ellas ya tienen sus compradoras cautivas y eso es suficiente para lograr los mínimos de ventas que les impone la empresa.

**Tabla 19 Actividades que realizan (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Ventas	39.30
Promoción	8.89
Control	1.60
Todas	53.40
Total	100.00

Tratamos de construir indicadores de los niveles de consumo y de ventas, para lo cual se preguntó a las vendedoras por el monto del pedido más alto en el último año. Los resultados nos arrojan un promedio de 4,529.09 pesos, sin embargo tenemos una distribución con una alta variabilidad, lo que se expresa en una desviación estándar de 4,521.50; dato que se explica por la existencia de vendedoras que sólo reportaron 500 pesos mientras que otras 25,000.

Con todo esto se demuestra que existe un mercado diferenciado que tiene su explicación en el gráfico del esquema multinivel, ya que son quines se encuentran

en la cúspide quienes realizan pedidos mayores y, por lo tanto, logran mayores ganancias además de recibir los beneficios de las ventas de sus equipos.

**Tabla 20 Ingresos mensuales según nivel<sup>69</sup>**

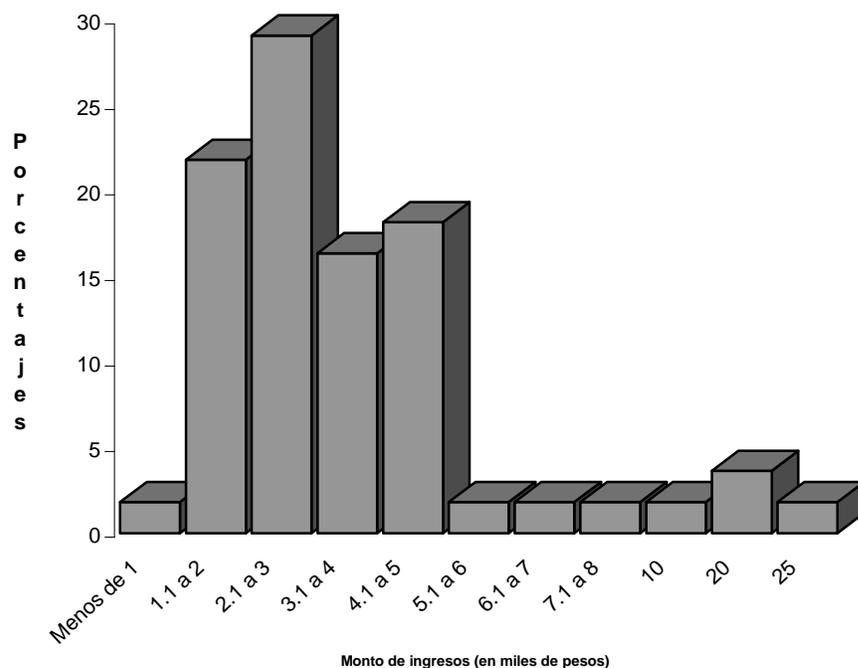
NOMBRE	NIVEL JAFRA	INGRESOS
Albina	Animadora	6,000.00
Amalia	Animadora	6,000.00
Ana María	Lady grand master	30,000.00
Cerano	Lady grand master	80,000.00
Ema	Lady star master	30,000.00
Harriet	Animadora	10,000.00
Josefina	Consultora	n/d
Juana	Consultora	4,000.00
Kika	Lady master	20,000.00
Leticia	Consultora	4,000.00
Lupita	Lady de lady	150,000.00
Olga	Consultora	3,000.00
Ornelas	Animadora	6,000.00
Oseguera	Animadora	7,000.00
Rosario	Consultora	3,000.00
Teresa	Animadora	4,000.00
Verónica	Consultora	6,000.00
Laura	Animadora	6,000.00
Yolanda	Consultora	1,800.00

A la información que nos brindan los montos de ventas se deben añadir ingresos relativos a las comisiones, por lo que en la encuesta preguntamos por los ingresos mensuales relacionados obtenidos por el trabajo en Jafra. En este sentido vale la pena observar los cuadros construidos a partir de las entrevistas (tabla 20), donde se obtuvo un promedio cercano a los \$21,000.00 de ingresos basados centralmente en las comisiones de los equipos de ventas. Se hace evidente que los ingresos —particularmente las ventas y el consumo— de los niveles bajos son los que sostienen los altos ingresos de los niveles directivos. Lo que justifica las diversas formas de estímulo de la productividad.

---

69. Los datos para esta tabla fueron tomados de la encuesta

**Gráfico 7 Relación ingresos población (datos obtenidos de la encuesta)**



En el gráfico 5 hemos presentado la distribución de los ingresos. Para lograr mayor claridad decidimos dejar los dos últimos rubros —20,000 y 25, 000— sin agrupar ya que así colocados nos parece que son más ilustrativos de la situación de la mayoría de las vendedoras.

Frente a los discursos que indican, por un lado, que las mujeres trabajan por gusto —trabajan para sus uñas— y, por otro lado, la idea de que el percibir ingresos contribuye a que tengan un mayor margen de libertad. Se dan una serie de aspectos que nos presentan una gama muy rica de datos y situaciones. Dichas consideraciones nos llevaron a buscar las diferencias entre los comportamientos y, en estrecha relación, las modificaciones que se generan en cuanto a la conformación de las sujetas.

Al iniciar la investigación suponíamos que la gran mayoría indicaría que el gasto primordial era para los hijos, sin embargo encontramos algunos datos diferentes a nuestras expectativas. Lo que se puede explicar por los perfiles diversos que hemos encontrado en el contacto con el campo de estudio. Es decir, no sólo se trata de amas de casa en busca de un ingreso extra, encontramos un universo complejo con múltiples facetas.

**Tabla 21 En que gastan sus ingresos (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Ella misma	45.90
Casa e hijos	31.20
Reinversión y Ahorro	16.40
Todas las anteriores	6.50
Total	100

Ya que si bien el 31.20% indica que lo gasta en la casa y los hijos, existe un 45.90% de respuestas que indican que lo gastan en ella misma. Desde esta perspectiva existen datos que se traducen en que las mujeres tienen la posibilidad de gastar más en su persona, lo que podría representar una transformación en el modelo de mujer, lo que de manera notable genera que las necesidades se modifiquen, tal como lo muestra el hecho de que se asuma la necesidad de utilizar los ingresos en ellas mismas. Estas transformaciones conllevan relaciones genéricas con mayor grado de equidad y autonomía. Disponer de ingresos refleja, además, romper con la sumisión, lo que manifiesta en poder decidir en aspectos personales, de la familia y los hijos.

Los datos del estudio nos muestran como un trabajo remunerado, aun en las condiciones del estudiado, implica un proceso de *empoderamiento* y de acceso a diferentes posibilidades de articular el mundo. En párrafos siguientes dedicaremos espacio a la transformación en la percepción del mundo y de si mismas que pueden devenir en elementos articuladores de nuevos sujetos sociales.

El trabajo femenino, al menos el que nos ocupa, se relaciona formas de segregación al interior del hogar. Asunto que se puede leer desde dos perspectivas. A riesgo de pecar de parciales diremos que son las positivas y las negativas. Empezaremos por las últimas los aspectos negativos se expresan en las mujeres que no logran asumir que ellas son las que aportan los ingresos para el sustento de la familia. En las entrevistas se descubrió una estrategia que se traduce en que las mujeres nunca deben decir a sus esposos que ellas ganan más, de hecho el ingreso que ellas brindan siempre “debe” ser visto como una aportación casual.

\*

En cuanto a los aspectos positivos, resalta el hecho de que en la encuesta el 26.20% de las mujeres respondió que ella es la jefa de la familia o que son ambos cónyuges. Lo que al compararse con el promedio nacional resulta relevante, ya que este es de 15%<sup>70</sup>. Las respuestas muestran además una percepción de que el poder y la capacidad de decisión se han incrementado, lo que resulta en concordancia con la posibilidad de construcción de nuevos sujetos sociales y de nuevas dinámicas de transformación. Aspectos contenidos en nuevas formas de ver y actuar con respecto a la familia, al trabajo y a los hijos.

#### **VII.2.1.1 Planes de productividad**

En nuestra investigación encontramos sistemas para incrementar la productividad. Se trata de técnicas que funcionan de acuerdo al esquema general de organización del trabajo. Estos incentivan los niveles de ventas y la conformación de nuevos grupos.

---

70. INEGI 2000

El sistema de premios se basa en un esquema mediante el cual las compras a la empresa se traducen en puntos; mismos que posteriormente serán canjeados por diversos productos, que van de desde enseres menores hasta joyas o viajes.

Los datos de la encuesta nos permiten afirmar que la mayoría de los premios que se reciben son electrodomésticos menores, es decir, licuadoras, batidoras, hornos eléctricos, etc. Aunque también hay quien ha recibido cartas de felicitación, éstas al igual que algunos otros elementos distintivos: mascadas, plantas, una abeja — en Mary Kay—, resultan ser factores que dan nuevos sentidos a la actividad de las mujeres. En las entrevistas fue evidente el orgullo con el que muestran los reconocimientos que han recibido, para muchas de ellas son los únicos de su vida. De tal forma que su actividad toma nuevo valor al ser reconocida por personas externas a su familia.

Los premios y castigos deben ser analizados a la luz de las políticas gerenciales que tienen como finalidad aumentar la productividad. Particularmente se puede observar dicho fenómeno cuando se abren los concursos para los viajes. Donde se genera un proceso en el que se obliga a las vendedoras a aumentar los niveles de ventas para que sus lideresas logren los premios. En esas fechas se movilizan todos los recursos de los grupos de trabajo.

La efectividad de estas estrategias es notable, al grado de que los grupos a su interior han diseñado formas de estimular la productividad: algunos rifan un auto al año, en otros regalan despensas a las vendedoras cumplidas, etc.

**Tabla 22 Premios obtenidos (datos en porcentajes)**

Premios	Porcentaje
Electrodomésticos menores	45.90
Ninguno	24.60
Electrodomésticos mayores	11.50
Productos Jafra	6.60
Viajes	3.30
No respondió	8.20
Total	100

### ***VII.2.2 Formas de entrada***

Una vez que hemos revisado los datos demográficos de las vendedoras y sus trayectorias laborales, estamos en posibilidad de iniciar la reflexión entorno a la forma en la que ingresan a la empresa. Proponemos varias configuraciones de inscripción a Jafra. En esta clasificación pretendemos responder a preguntas tales como: ¿cuáles son los factores que influyen en la decisión de entrar a la empresa? Y, ¿cuáles los procesos de negociación que realizan las mujeres con su familia? Lo anterior permitirá, en momentos posteriores, establecer vínculos con los tipos de carreras que lo anterior determina.

Para la conformación de estas clasificaciones hemos descubierto que el trabajo en Jafra representa menores dificultades para ser aceptado por la familia, ya que existe la posibilidad de menos descuido de las labores tradicionales. Lo anterior no significa la ausencia de un proceso de negociación, mismo que se dificulta en mayor medida cuando son mujeres que nunca han trabajado fuera de su casa. Por su parte, en las que no suspenden el trabajo por el matrimonio parece ser más fácil el ingreso a este tipo de actividad, ya que, de por sí, son las que tienen mayor margen de autonomía.

El primer aspecto que hemos considerado se relaciona con las respuestas de la encuesta las cuales agrupamos entre las que daban cuenta del ingreso como una

función de la necesidad o de que fuera buen negocio y las que se refieren a que tenían tiempo o las invitaron. En las primeras, respuestas que refieren a la voluntad y al reconocimiento de las ventas como una ocupación; por el otro lado, parecen formas de ocupar el tiempo libre. Existe, también, un grupo de respuestas que se relacionan con la calidad de los productos, es decir, que se trata de consumidoras que posteriormente se convierten en vendedoras.

**Tabla 23 Razones de ingreso (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Negocio	72.00
Tenía tiempo	68.00
Buenos productos	28.00

Las ventas de cosméticos son un tipo de trabajo que permite combinar con otras actividades; pero también se considera fundamental que es un buen negocio. En la tabla 21 se pueden ver las ventajas mencionadas por las encuestadas. Hemos omitido el orden de las menciones para simplemente dejar los datos relativos a los aspectos que consideran primordiales.

**Tabla 24 Ventajas consideradas para ingresar (datos en porcentajes)**

Ventajas	Porcentaje
Es buen negocio	78.93
No tiene horario	66.20
Compatible con el hogar	64.63
Es divertido	36.11
No requiere calificación	15.73

Un resultado inesperado es que la mayoría de las respuestas se encaminó a que es un buen negocio, aunque que no tiene horario y que es compatible con el hogar son respuestas que tienen una incidencia muy alta. Consideramos que estos factores se conjugan en las decisiones de iniciar con las ventas. Por un lado Jafra parece un buen negocio ya que el referente son las vendedoras exitosas, de tal forma que se piensa a mi me podría ir tan bien como a mi amiga. Por otra parte,

los aspectos de los horarios y de la compatibilidad son fundamentales de hecho son parte primordial de este trabajo, ya sea la posibilidad de combinar con el hogar o, en algunos casos, con otro trabajo remunerado.

### VII.2.2.1 Características del trabajo

Un elemento que se conjuga con las ventajas que se perciben del trabajo son las relacionadas con la forma en la que en ese momento veían el trabajo, para esta variable se preguntó por las características del trabajo. La respuesta que casi todas (82 %) eligieron fue “interesante” lo que debe ser reflexionado desde dos ángulos: primero, los cuestionarios se aplicaron al salir de un evento en el que existió una fuerte dosis de motivación, por lo que las respuestas pueden estar influidas por ello. Por otra parte, es un trabajo que se realiza al mismo tiempo que otras actividades por lo que semeja una diversión o un descanso, ya que permite romper con la rutina. Al presentarse como una forma de romper con el tedio del trabajo cotidiano, parecer divertido y realizarse mientras se convive: resulta más difícil hacer conciencia de los esfuerzos que significa.

**Tabla 25 Descripción del trabajo (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Interesante	82.00
Divertido	47.50
Cansado	9.8
Excitante	13.10

De acuerdo a los factores mencionados hemos conformado tres grupos: i) donde se afirma haber ingresado para ayudar a alguna persona cercana; ii) donde el ingreso tiene que ver claramente con que es un buen negocio; y iii) cuando el factor que determina la decisión son las bondades de los productos y la posibilidad de obtenerlos a un mejor precio.

**Tabla 26 Formas de entra a Jafra**

NOMBRE	PRIMERA RAZÓN DE ENTRADA	SEGUNDA RAZÓN DE ENTRADA	NEGOCIACIÓN	AÑO DE ENTRADA	EDAD ENTRADA
AYUDA					
Verónica	Ayuda	Negocio	no hay	1996	25
Ángeles	Ayuda	Negocio	no estaba de acuerdo	1981	29
Albina	Ayuda	Negocio	Acuerdo	1988	32
Amalia	Invitación	Negocio	no le avisó	1987	48
Lupita	Invitación	Negocio	era viuda	1980	35
NEGOCIO					
Kika	Negocio	Ayuda	no hay	1985	36
Harriet	Negocio	Ayuda	no hay	1990	29
Ema	Negocio		se convence con el primer cheque (CUIDADO HIJOS)	1982	26
Olga	Negocio		no le avisa, se opone	2000	45
Ornelas	Negocio		no la dejaba pero la convenció	1989	27
Leticia	Negocio		Está de acuerdo, pero el dinero es para ella	1990	17
Ana mari	Negocio		es viuda	1984	24
Yolanda	Negocio		no le daba permiso, después si	1995	25
Juana	Negocio		no pide permiso, pero está de acuerdo	2000	38
Laura	Negocio	Ayuda	no hay	1987	33
Teresa	Negocio	productos	de acuerdo fue su aval, en la primera pagaron la luz	1992	46
BONDADES DEL PRODUCTO					
Josefina	producto		lo hace a escondidas	1982	47
Rosario	producto	Precio	no hay	1992	39
Oseguera	productos	Negocio	no se requería	1986	34

Debemos aclarar que no se trata de cortes precisos ya que estamos trabajando con datos cualitativos y, por lo tanto, las respuestas tienen muchas dimensiones. La clasificación se construyó en función de la razón que las entrevistadas consideraron más importante y lo relacionamos con el discurso de la entrevistada.

La forma en la que se entra a Jafra se convierte en un factor determinante el tipo de carrera que se desarrolla. Es decir, que se determina una actitud que se tiene hacia el trabajo, así como los recursos que se movilizan en este proceso y las posibilidades de carreras exitosas.

i) Ayuda. Este segmento se conforma por las mujeres que han considerado como elemento fundamental para ingresar a la empresa la ayuda a alguna persona cercana. Diversos casos de los analizados comentaron que su primer contacto con las ventas de Jafra se realizó cuando ayudaban a algún miembro de su familia o a alguna amiga a vender. En este proceso descubren las posibilidades que tienen de recibir ingresos mayores si sigue por su cuenta.

Esta resulta ser una de las formas fundamentales para entrar a este tipo de trabajo. Lo que se explica por la importancia que tienen las redes sociales en este tipo de actividad y la idea falsa de que vender no implica “mucho” trabajo. La ayuda puede revestir diversas formas: la primera puede ser la ayuda solidaria en la que se apoya a alguna persona que por alguna razón no puede vender. Regularmente se ayuda a quien se encuentra en problemas, con dificultades económicas o simplemente “no saben vender”. La segunda, sería una forma de subcontratación en la que se realizan las ventas a cambio de comisiones menores a las que otorga la empresa.

Lo anterior permite afirmar que para muchas mujeres resulta más fácil “ayudar” que vender por su propia cuenta. Se evita, así, tomar responsabilidades civiles y la necesidad de negociar el premo con la familia. Lo que se relaciona con una forma de conducta que remite a la clasificación de la mujer doméstica (que se

analiza adelante), y permite, a su vez, captar los procesos de transformación en el nivel de la subjetividad.

En cuanto al proceso de negociación no parece haber problemas considerables en este segmento. Tal vez la estrategia, de iniciar con la ayuda, permite que se haga la transición de manera más suave. En los casos que estamos analizando encontramos que: sólo en un caso el esposo estaba de acuerdo, en dos no se requería negociación ya que la vendedora era soltera, en otro porque era viuda. Sin embargo, podemos encontrar dos: uno de los cuales no le avisó a su esposo y, la otra, el esposo no estaba de acuerdo aunque no se opuso con firmeza. En el discurso de las entrevistadas los cónyuges se convencen al momento de recibir el primer cheque.

ii) Entrada por considerarlo buen negocio. En este segmento encontramos que un amplio grupo afirma que se decidió en función de que se trataba de un buen negocio. En éste conviven quienes tienen un perfil laboral y académico alto, quienes se ocupan en el comercio y personas que nunca habían trabajado. Y, es que la estrategia de la empresa radica en parecer un buen negocio, que requiere poco tiempo y que cualquiera puede realizarlo. Asistimos a una muestra del éxito de las estrategias mercadeo de esta organización.

Esta imagen de buen negocio se construye a partir que desde el primer intento venden muchos productos. Lo que les permite ver que recibirían altos márgenes de utilidad —entre 40% y 60%—. Estas mujeres tienen la idea de que no exige mucho trabajo; ya que el esfuerzo se limita a realizar presentaciones o a ofrecer los productos “se venden solos”. En los documentos que se critica el esquema de este tipo de empresas hemos encontrado que las primeras ventas siempre son fáciles por la novedad del producto o por los compromisos sociales con las consumidoras, mientras en las subsiguientes se dificulta en tanto la novedad termina y ya le ha vendido a las personas cercanas (Clements, 2000).

A manera de conclusión debemos dejar claro que para que este trabajo sea un buen negocio se requiere la conformación de un grupo de vendedoras y que los niveles más altos serán los que resulten con mayores beneficios a partir del trabajo de las bases de la pirámide.

iii) Bondades del producto. En este segmento se agrupa a las mujeres que decidieron inscribirse en la empresa con el fin de conseguir los productos a mejor precio. Cuando iniciamos la investigación nos planteamos la pregunta de si la empresa buscaba antes que vendedoras consumidoras. Mismo que de acuerdo con esta clasificación resultar que se ajusta con la realidad.

A partir de este esquema se descubre que al inscribirse a la empresa se obtienen los productos a precios menores, lo que se traduce en un fuerte aliciente para inscribirse en la empresa. En este grupo encontramos mujeres que tienen una actividad de ventas muy reducida, así como alguna que ha desarrollado una carrera exitosa. En las líneas que siguen presentaremos una distinción entre las diversas carreras que han desarrollado las sujetas en estudio.

### ***VII.2.3 Las carreras***

Las carreras que desarrollan las vendedoras dependen de diversos factores. Por lo que hemos decidido dedicar algunas líneas a ese tema. En principio presentamos datos que nos revelan la información que tienen para el desarrollo de sus actividades. De manera particular nos referimos a lo relativo al conocimiento del mercado.

Las variables que se presentan a continuación nos permitirán tener un panorama de la forma en la que funciona el mercado de estos productos y como es definido por las vendedoras. Este es un componente fundamental, ya que el conocimiento es un espacio que determina las posibilidades de éxito de las distribuidoras. Todo esto tiene como fundamento una de las preocupaciones repetidas a lo largo de

esta investigación, relativa a la forma en la que el mercado determina y afecta estas actividades.

Por otra parte, planteamos preguntas para descubrir los recursos con los que las mujeres se integran a este tipo de actividades. ¿Lo hacen con conocimiento del mercado? ¿Qué tipo de información es la que utilizan? En este sentido la información es uno de los recursos fundamentales de este trabajo, por lo que el conocimiento de la competencia resulta básico.

Al preguntar cuáles son las compañías para las que vendían productos el 84.5% refirió no vender ninguna otra marca. Lo que nos hace pensar en trabajadoras exclusivas. Quienes si lo hacen respondieron Avón, Fuller y otros productos como ropa y joyas fueron también parte de la respuesta. Hemos dejado aparte las respuestas que consignan más de una marca, ya que nos llevan a pensar en prácticas comerciales distintas, mismas que configuran ocupaciones de corte más comercial.

**Tabla 27 Marcas adicionales que vende (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Ninguna	83.60
Otras	8.20
Más de una	4.90
Avón	1.60
Fuller	1.60
Total	100.00

Existen otros factores que serán determinantes para conocer las características de las vendedoras, por ejemplo resulta relevante conocer algunos riesgos que corren las vendedoras y en que proporción las afectan.

De acuerdo a lo observado en el trabajo de campo, descubrimos una serie de situaciones que incrementan las dificultades para realizar estas actividades. De

manera particular destaca la posibilidad de que no se paguen los productos, en los diversos casos refieren que es constante escuchar que son buenas vendedoras, pero malas cobradoras. Por otro lado, el hecho de que no se conozca el mercado también es un factor de riesgo para esta ocupación. Con el peligro evidente de que las mujeres no tienen forma de hacer que sus productos sean pagados. Esto se hace particularmente complicado con las mujeres que se encuentran en los niveles bajos, ya que con tal de tener mercado se pueden enfrentar a condiciones de mayor desventaja. Como ofrecer crédito o cobrar quincenalmente. De tal manera que las vendedoras arriesgan por la presión que sienten para vender y evidentemente los resultados no siempre son los mejores para ellas.

**Tabla 28 Situaciones problemáticas comunes (datos en porcentajes)**

Situación	Porcentaje
Que no le paguen los productos	49.16
Cambios en el mercado	9.10
Cambios de precio	6.50
Todas	9.83
Ninguna	14.75
Otras	11.00
Total	100.00

Como se puede ver en la tabla precedente la situación que se repite de manera más frecuente es que nos les paguen los productos a las vendedoras. Para dejar más claro esto vale la pena explicar brevemente este aspecto.

El sistema al que recurren muchas de las vendedoras es que dejan el producto y ofrecen ciertos plazos para cobrar los productos, pero hay casos en los que nos les son retribuidos. Muchas de las vendedoras recurren a los plazos o a las “tandas” para poder vender más productos. En el sistema multinivel encontramos una serie de condiciones que se pueden considerar irregulares. Casos en los que algunas mujeres son inscritas sin su consentimiento o quienes aparecen como vendedoras aunque ellas no hayan solicitado su inscripción. Este es un tema muy

interesante, pero excede los límites de esta tesis. Valga dejar sentado que la manera en la que se realiza el trabajo resulta propicia para formas que, las más de las veces, se traducen en peores condiciones para las vendedoras.

Las condiciones en las que se realiza el trabajo han sido abordadas desde diversas dimensiones. En las páginas subsiguientes haremos una revisión de la forma en la que se realiza el trabajo y la forma en la que se organizan el tiempo y el espacio. En el entendido de que se trata de los campos en los que se puede ver de manera más clara la forma en la que los múltiples espacios de la vida aparecen mezclados y confundidos.

### **VII.2.3.1 Clasificación de las carreras**

En este segmento presentamos: una clasificación de las carreras, la presencia de otro trabajo remunerado y sus efectos en la carrera Jafra, la forma en la que se organiza el trabajo doméstico, la relación con la empresa y las formas de liderazgo; finalmente, presentamos un análisis de los cambios que las mujeres ha experimentado desde su ingreso a Jafra.

En este esquema clasificatorio estamos proponiendo dos grupos: i) las carreras exitosas y ii) carreras no exitosas. El criterio que justifica la selección de este aspecto radica en el hecho de que la relación carreras exitosas y no exitosas es uno de los componentes fundamentales de este tipo empresas. Para que exista una carrera exitosa se deben conjuntar una serie de factores como son: los recursos sociales que se traducen en vínculos, los recursos económicos que se traducen en la posibilidad de comprar grandes cantidades de productos, el conocimiento del mercado, y en los recursos de organización, mismos que se pueden entender como la posibilidad de realizar planes de negocio y estrategias de productividad para su linaje. A lo que se deben añadir características personales, las cuales son fundamentales para marcar las diferencias entre las diversas vendedoras, tal como lo menciona Marcela Hernández (2003) al

caracterizar a los empresarios como conformados por factores de cálculo racional, rasgos subjetivos y entre éstos una capacidad de interpretar el mundo —lo que les brinda pautas de acción—, pero particularmente un ilusión.

Lo anterior nos lleva a proponer las siguientes variables como elementos ordenadores. En primer término, y como indicador fundamental, hemos considerado el nivel en Jafrá. Posteriormente realizamos una revisión de los factores que han intervenido en la conformación de la carrera. Pensamos en este aspecto en las ventajas que se aprovechan. Hemos puesto atención, asimismo, a la incidencia de realizar trabajo doméstico. Y si se puede encontrar una jornada con límites claramente definidos. En dicho sentido los espacios que se utilizan para el trabajo resultan ilustrativos.

Con todo lo anterior pretendemos tipificar las trayectorias de las mujeres que se encuentran en los más altos niveles de la escala. Del mismo modo reconocer las razones que le han permitido ubicarse en dicha posición. Hemos considerado que el momento de ingreso parece ser un factor fundamental para lograr el éxito en la empresa. Es decir, que quien tiene más tiempo posee más posibilidades de ubicarse en una posición de privilegio. Sin embargo, el tiempo no es el único factor.

Un elemento novedoso que descubrimos lo largo del trabajo de campo fue que existen grupos de mujeres que han desarrollado sistemas que les permiten administrar de manera técnica su trabajo en la empresa y que, por lo tanto, tienen un comportamiento distinto al resto de las vendedoras. Las ideas anteriores nos han llevado a plantear otras variables para esta tipología: la respuesta a los programas productividad que hemos denominado, la existencia de un plan de negocios, y la presencia de sistemas de administración (véase cuadro tipos de carreras).

i) Carreras exitosas. Son todas aquellas mujeres que tienen niveles de lady y de animadora, aunque en un caso excepcional hemos integrado una consultora. Las

mujeres agrupadas en este segmento son las que utilizan sus recursos profesionales y personales para lograr mayores ganancias en Jafra. Dentro de estos recursos consideramos el manejo de la jornada y los conocimientos tanto de los productos como de administración.

La existencia de una jornada definida y espacios claros de donde se puede realizar el trabajo son elementos a destacar, aunque no están presentes en todo el grupo. En el esquema que presentamos hay una sola consultora, la que fue integrada en este grupo debido a que ha desarrollado planes de negocio y sistemas de administración lo que le permite tener una carrera con incrementos en las ventas notables, además de que se encuentra a punto de conformar su grupo; para convertirse en animadora. Además la trayectoria exitosa puede ser solamente como vendedora, es decir cuando se elige no conformar un grupo, pero se tienen altos niveles de ventas.

Consideramos que salvo en algunos casos los niveles altos en escala multinivel exigen que las vendedoras tengan una jornada claramente definida. Y que en la mayoría de los casos instalen un una oficina para el trabajo en Jafra. Asunto que tiene efectos en el uso del espacio y del tiempo.

ii) Carreras no exitosas (en Jafra). Son todas aquellas mujeres que tienen niveles de consultoras y, sólo en casos excepcionales, animadoras. Todas las mujeres que se encuentran dentro de este segmento realizan trabajo doméstico y, en su mayoría, tienen otras fuentes de ingresos y otras actividades. Lo que implica que no ven a Jafra como una actividad principal.

Si bien es cierto que el trabajo Jafra se puede combinar con otras actividades lo que nos parece distintivo de las mujeres de este segmento es que no lo asumen como una actividad fundamental en relación con otras que conforman su vida.

Encontramos mujeres que no se asumen como vendedoras (Josefina y Rosario) o, por ser de reciente ingreso están en proceso de incorporación. Las mujeres

agrupadas en este segmento no se integran a los programas de productividad no han desarrollado un plan de negocios y, salvo en un caso, no tienen sistemas de administración.

Las carreras no exitosas son la gran mayoría de las vendedoras de Jafra, ya que se trata de quienes cumplen la función de ser la base del esquema piramidal. El trabajo de estas mujeres es el que redundará en beneficio de quienes se encuentran en los niveles altos.

En conclusión, el éxito de las carreras depende de una serie de recursos que se movilizan. El tiempo, los vínculos sociales, habilidades de mando —las que se vinculan con la selección de un equipo de trabajo eficiente— y recursos de administración se conjugan con el momento del ingreso. Las habilidades para interpretar el comportamiento del mercado y la información que se tiene para decidir adecuadamente. Hemos visto que las carreras exitosas se pueden conformar desde diversos orígenes, en ocasiones, polarizados —alta o baja educación— pero destaca la capacidad para el manejo de los grupos y el conocimiento del mercado.

En este espacio hemos relacionado el éxito en las ventas con aspectos relativos a lo laboral, sin embargo el funcionamiento de estos aspectos se encuentra profundamente imbricado con aspectos que exceden lo meramente laboral. De tal forma que la configuración de las familias es determinante.

#### ***VII.2.4 Tiempo***

Hemos visto hasta ahora que la oferta de la empresa es que se puede trabajar sin un horario fijo, pero es justamente en este aspecto donde resulta relevante las dimensiones del tiempo y el espacio mismas que han sido centrales en nuestro análisis.

El tiempo permitió realizar construir algunos indicadores, el primero de ellos es el tiempo dedicado a las ventas. A partir de la distribución obtenida hemos calculado promedios ya que creemos que refleja en buena medida el comportamiento de la población. Encontramos que la variabilidad es muy pequeña y el promedio es de 11.75 horas, lo que significaría menos de dos horas al día, aunque esto puede resultar engañoso ya que encontramos mujeres que trabajan hasta 40 horas a la semana, lo que significaría una jornada completa

**Tabla 29 Tiempo semanal dedicado a las ventas de cosméticos (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
1 a 5 horas	33.93
6 a 10 horas	23.21
11 a 15 horas	25.00
16 a 20 horas	3.57
21 a 25 horas	5.36
26 a 30 horas	3.57
31 a 35 horas	1.79
36 a 40 horas	3.57
Total	100
No respondió	

Consideramos que la aparente flexibilidad del trabajo se combina con una presión que se relaciona con la necesidad de mayor productividad. Por tal motivo consideramos que era necesario preguntar el tiempo que les gustaría dedicar a las ventas y al trabajo doméstico.

Se observa que la mayoría de las mujeres prefieren no realizar trabajo doméstico, mientras que en cuanto al cuidado de los hijos les parece adecuado el tiempo dedicado, lo que se explica por el inmenso valor que se asigna a estas labores. Por otra parte una gran mayoría refiere que le gustaría dedicar más tiempo a las ventas. En este orden de ideas resulta que entre más tiempo se dedique a esto mayores son las ganancias; hasta llegar a las mujeres que tienen la posibilidad de dedicarse de tiempo completo a Jafra.



**Tabla 30 Tiempo semanal que le gustaría dedicar a las ventas (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
1 a 5 horas	4.52
6 a 10 horas	18.86
11 a 15 horas	18.86
16 a 20 horas	9.43
21 a 25 horas	9.43
31 a 35 horas	1.88
36 a 40 horas	1.88
46 a 50 horas	7.54
Mas de 50	7.54
Total	100
No respondió	

La confusión de jornadas es uno de los factores que nos parece fundamentales de acuerdo con nuestra propuesta de investigación, por lo que resulta interesante saber cuales son los momentos que se aprovechan para el trabajo Jafra.

Como parte de las conclusiones podemos adelantar que las confusiones en los momentos de trabajo y otras actividades, afecta preferentemente a los niveles bajos, ya que son ellas quienes no tienen oportunidad de dedicarse jornadas completas. Un elemento que resulta destacable en este aspecto es que una gran mayoría vende los productos al momento de divertirse, lo que favorece la tesis de que los espacios queden confusos. Vender al momento de convivir implica que la jornada de trabajo se incremente y de alguna manera se convierta en interminable, reforzando la tesis de que los trabajos comparten características.

A partir de los anterior se podrá objetar que son diversas la actividades en las que se percibe una mezcla, a lo que respondemos que la diferencia se marca en la dimensión del género ya que es aquí donde las confusiones de temporalidades cobran un matiz distintivo ya que nos remite al argumento ya mencionado de las jornadas interminables en el caso del trabajo doméstico.

**Tabla 31 Momentos que utiliza para vender (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Convivencia familiar y amistosa	33.90
Todas	32.20
Grupos	10.20
Divertirse	8.50
Divertirse y escuela de los hijos	5.10
Escuela de los hijos	5.10
Divertirse y grupos	3.40
Descanso	1.70
Total	100
No respondió	

### ***VII.2.5 Espacio***

Debemos recordar que este campo funciona como concepto puente para analizar las relaciones entre el trabajo doméstico y otros espacios, en tal sentido es un indicador de la forma en la que se relaciona las diversas actividades que se realizan.

En esta variable presentamos las respuestas, no suman cien ya que existen respuestas múltiples. En esta variable destaca la relación con amigas como un elemento predominante, seguido de la colonia y la casa, todo hace pensar que se buscan opciones que no impliquen desplazamientos largos.

**Tabla 32 Lugares en los que vende (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Casas de amigas	63
En su colonia	52
Casa Propia	51
Casa de familiares	47
Oficina	29
Escuela	13

Creemos que este es uno de los campos que nos permite tener conciencia de la forma en la que el trabajo de las ventas en Jafrá modifica la vida de la familia. En esta variable encontramos que una buena parte de las encuestadas responden que ocupan la sala para los productos que venden.

Las visitas a los hogares nos permitieron ver con mayor claridad el uso de los espacios del hogar. Partes de la sala, habitaciones vacías, dormitorios. Para quienes venden pocos productos no parece ser una fuente de conflicto, puesto que se utiliza una parte del hogar y conforme el negocio crece, también lo hacen los espacios que ocupa. En algunos casos encontramos que se desplazan actividades, pero en otros se trata más bien de utilizar los espacios que estaban sin un uso aparente. A lo que debemos sumar el uso de los distintos recursos de la familia, como el teléfono y los servicios. Además, en el caso de las lideresas, la mayoría de ellas, organizan las reuniones en sus hogares lo que implica el uso de espacios como la sala o el comedor para que se lleve a cabo la reunión. Se utilizan diversos recursos para lograr el éxito del negocio.

**Tabla 33 Espacios del hogar que ocupa para el trabajo en Jafra (datos en porcentajes)**

	Porcentaje
Sala	47.50
Ningún lugar en especial	11.50
Recamara	11.50
Comedor	9.80
Local aparte	8.20
Biblioteca	4.90
Otros	1.60
Cochera	1.60
Todo	1.60
Cuarto TV	1.60
Total	100.00

El tiempo es un factor fundamental en nuestra propuesta por lo que consideramos fundamental poner atención en la duración de la jornada doméstica. Consideramos que son los espacios en los que fundamentalmente se producen los encuentros entre la vida del trabajo y el trabajo doméstico.

Encontramos que el promedio de las entrevistadas ocupa 23<sup>71</sup> horas a la semana en las labores domésticas. Creemos que esta es una pregunta que da cuenta de las limitaciones propias del instrumento ya que se trata de un dato que es difícilmente cuantificable. En algunos de los cuestionarios se encontraron respuestas del tipo “todo el tiempo” o “mucho tiempo”. Lo cual no es cuantificable, aunque no deja de ser un dato útil y que orienta el trabajo cualitativo. Durante las entrevistas realizamos preguntas que permiten revisar la forma en la que ordenan el tiempo de un día promedio, de manera que pudiéramos obtener más información.

---

71. Según los datos del INEGI quienes trabajan y hacen TD tienen una jornada de 27:45, quienes solo hacen TD 43.13. La comparación es útil aunque se trata de un promedio nacional y las dificultades ya mencionadas sobre medir este tipo de jornadas.

En lo que se refiere al tiempo que dedican al cuidado de los hijos encontramos que en promedio se dedican 29 horas a la semana, aunque tenemos elementos para considerar que existen rasgos que nos invitan a tomar con cuidado este dato, el cual tiene las mismas condiciones que lo referente a las labores domésticas, con jornadas sobradamente indeterminadas, flexibles y con límites que trascienden las medidas de tiempo lineales. Si conjuntamos el promedio de dichas actividades estaríamos hablando de jornadas de 52 horas en promedio, lo que representa más de 7 horas diarias.

### ***VII.2.6 La jornada de trabajo doméstico***

El trabajo doméstico es, de acuerdo al planteamiento teórico de nuestra investigación, uno de los espacios que se vincula con la configuración del trabajo en las ventas de cosméticos. En este apartado analizaremos la forma en la que las mujeres en estudio se comportan en relación con el trabajo doméstico.

De acuerdo a lo observado podemos segmentar a la población entre quienes realizan trabajo doméstico y quienes no. Los casos estudiados permiten observar que muchas de las mujeres realizan trabajo doméstico, sin embargo no todas lo hacen de la misma manera, ni en las mismas condiciones. Entre quienes realizan trabajo doméstico hemos trazado una distinción: las que lo hacen con ayuda y quienes realizan esta actividad cargando con toda la carga ellas solas.

Cabe aclarar que en el proceso de esta investigación hemos constatado que la medición de la jornada de trabajo doméstico reviste grandes complejidades. Asunto que también analizamos a partir de los planteamientos de Cristina Carrasco (1991)<sup>72</sup>. Se trata de aspectos que exceden la intención de este documento, sin embargo esta introducción sirve para mencionar que

---

72. La autora afirma que el trabajo doméstico reviste límites que son difícilmente observables, ya que se conjugan los afectos, de tal forma que la actividad conlleva mayores esfuerzos y cuidados, que podrían ser más allá de lo que se requiere.

presentaremos (cuando esté disponible) la duración de la jornada de TD como una variable que permita organizar esta información.

Los tipos presentados se organizan como sigue: i) no realiza trabajo doméstico, ii) realiza trabajo doméstico con ayuda, iii) realiza trabajo doméstico sin ayuda.

i) No realiza trabajo doméstico. Son todas aquellas mujeres que por sus condiciones se encuentran en posibilidad de que otras personas realicen las labores domésticas.

En este grupo descubrimos tres casos cada uno reviste condiciones distintas, por lo que vale la pena analizar con detalle: Harriet, tiene servicio doméstico y ha constituido un acuerdo con su pareja que le permite desligarse por completo del trabajo doméstico. Este es uno de los casos que permite abordar con mayor seriedad la existencia de un modelo de mujer con orientación laboral. Lupita Flores, por su parte, revela ausencia de trabajo doméstico lo cual se puede explicar por la condición económica que resulta de su posición en la escala multinivel, y por su origen de clase. Finalmente, Ana María, quien ha delegado en su hija las labores de administración del hogar; además de contar con servicio doméstico.

ii) Realiza trabajo doméstico con ayuda. Este es el segmento con una mayor incidencia de esta clasificación. Hemos integrado aquí a las mujeres que realizan trabajo doméstico, pero cuentan con la ayuda de servicio doméstico o de algún miembro de la familia.

En este grupo encontramos, en primer término, a las mujeres que realizan trabajo doméstico a pesar de tener servicio. Particularmente se ocupan en las labores de alimentación y aducen hacerlo con placer. Esta es una condición que encontramos en las mujeres de mayor edad y con más alta posición dentro de la escala multinivel.

En segundo término, quienes reciben ayuda de los miembros de su familia (hijos, hijas o esposo) estas mujeres presentan un grado mayor de mezcla en la jornada y manifiestan mayor incomodidad por realizar estas actividades. En estas últimas, es común encontrar casos en los que al tiempo de realizar labores domésticas se atiende a las vendedoras o se realizan gestiones para Jafra.

iii) Realiza trabajo doméstico sin ayuda. En este grupo consideramos a las mujeres que no tienen ayuda para el trabajo doméstico ni de personal contratado ni de miembros de la familia.

Encontramos una variedad de casos que vale la pena especificar: en los que el trabajo doméstico se hace por gusto (Kika), se hace por tradición (Josefina), porque no tiene quien ayude (Albina), y por los acuerdos que se realizan en la vivienda (Leticia). Las jornadas de trabajo doméstico en este grupo parecen más claramente definidas que en el anterior y las mezclas de actividades son relativas.

### ***VII.2.7 Opiniones***

Consideramos que las opiniones sobre el trabajo que realizan nos dan cuenta de la forma en la que ha cambiado, desde la percepción de las vendedoras, la situación familiar y social de las mujeres que venden Jafra. Resulta interesante descubrir las ventajas que este trabajo ofrece —desde la perspectiva de las mismas actoras— a las mujeres quienes aquí encuentran posibilidades de desarrollo que de otra forma se les niegan<sup>73</sup>.

Se puede observar que se perciben cambios en cuanto a su presentación y su capacidad para el arreglo personal, aunado a la posibilidad de tener más vínculos

---

73. Para estas preguntas construimos escalas del tipo Likert en las que las encuestadas tenían que responder con una batería de respuestas que van del totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo. Para la interpretación de dicha información asignamos los siguientes valores: Totalmente de acuerdo 2, de acuerdo 1, ni acuerdo ni desacuerdo 0, en desacuerdo -1, total desacuerdo -2.

sociales. Queda en la perspectiva de las interrogadas en segundo termino las relativas al aumento de poder o la capacidad de decidir. Asuntos que parecen ser poco importantes para las encuestadas y que nos hacen recordar la idea de que se busca mantener inalterado el equilibrio de poderes. Es decir, que existen transformaciones sin que esto modifique el orden de las cosas.

### ***VII.2.8 Datos de bienestar***

En este segmento pretendemos obtener datos que nos permitan conocer la situación socioeconómica de las vendedoras de Jafra Cosmetic's. En este espacio encontramos ingresos relativamente altos cuyo promedio es 6,573.91 pesos, pero existe una alta variabilidad. Para comprender ampliamente los datos hemos relacionado con el número de personas que viven en el mismo hogar.

Los datos obtenidos la tabla 34 nos llevan a considerar que no existe una relación entre el número de personas y los ingresos. Por su parte el 35% de las mujeres encuestadas reportaron que su casa tiene 3 cuartos, de los cuales la gran mayoría son utilizados como dormitorio. El 41% tiene teléfono y el 63.90 tienen al menos un auto.

En suma, este es un trabajo que abarca a mujeres de clases medias, con ingresos que se encuentran por encima del salario mínimo. Es decir no se trata de familias pobres. Lo que se explica por el tipo de productos que se comercializan, y se vincula para su explicación en los niveles de estudios (medio).

**Tabla 34 Relación ingreso número de personas (datos en porcentajes)**

MONTO DE LOS INGRESOS	NÚMERO DE PERSONAS (PORCENTAJES) que viven con los ingresos							
	1	2	3	4	5	6	7	8
25,000.00		100						
22,000.00					100			
20,000.00					100			
18,000.00						100		
13,000.00				100				
10,000.00	33		33	33				
8,000.00				66		33		
6,000.00				25	50	25		
5,000.00			60		40			
4,800.00					100			
4,000.00			22	33	33	11		
3,000.00					50		25	25
2,800.00			100					
2,000.00		20	20	20	20		20	
1,800.00			100					
No respondió					100			

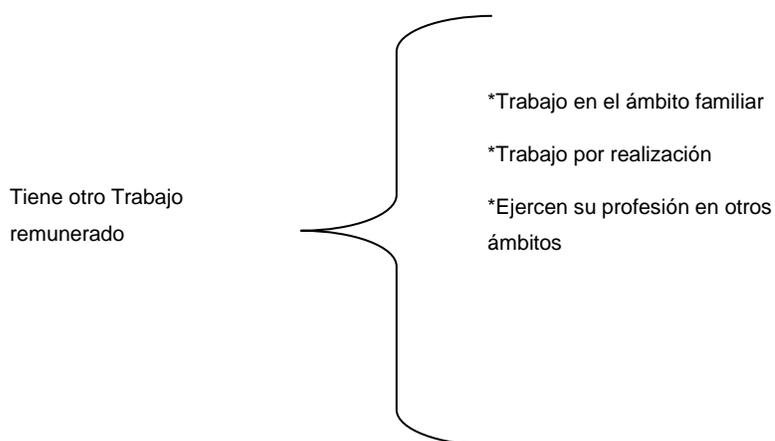
### ***VII.2.9 Otros Trabajos remunerados***

La posibilidad de realizar otro trabajo remunerado resulta una de las principales características descubiertas en nuestro trabajo. En las páginas siguientes proponemos un esquema clasificatorio a fin de analizar la forma en la que las mujeres se han comportado en relación con otro trabajo remunerado. Como vimos en el grupo anterior tener otro trabajo remunerado puede servir como un factor

que inhibe el desarrollo de carrera Jafra o como un factor que la acelera (Véase cuadro otro trabajo remunerado).

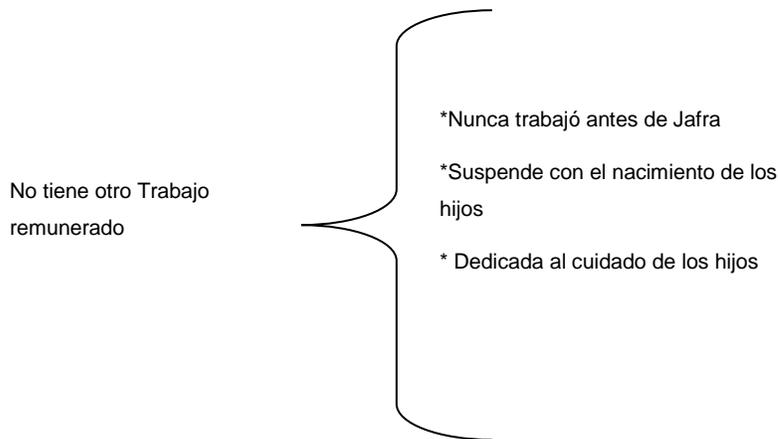
Esta distinción es fundamental ya que ayuda a dilucidar los distintos comportamientos ante el mercado de trabajo. La primera variable que hemos utilizado en este campo es entre quienes tienen otro trabajo remunerado aparte de Jafra y quienes no lo tienen. Sin embargo, a efectos de profundizar en el análisis se debe analizar con mayor detalle por lo que estamos proponiendo una subdivisión como sigue:

#### **Gráfico 8 Clasificación para quienes tienen otro trabajo remunerado**



\* Si tienen otro trabajo remunerado. Se divide en tres grupos: i) trabajo en el ámbito familiar, ii) trabajo por realización (de acuerdo a la clasificación de García y Oliveira), iii) ejercen su profesión en otros ámbitos.

## Gráfico 9 Clasificación para quienes no tienen otro trabajo remunerado



\* No tienen otro trabajo remunerado. Esta clasificación la hemos organizado en tres campos: iv) nunca trabajó antes de Jafra, v) suspenden con el nacimiento de los hijos, vi) se dedica al cuidado de los hijos.

### VII.2.9.1 Si tienen otro trabajo remunerado

i) Trabajo en el ámbito familiar: en este grupo consideramos a las mujeres que combinan el trabajo para Jafra con el apoyo a un negocio familiar. Esto, en la mayoría de los casos, implica que la familia también ayude en las actividades de ventas de cosméticos. Se pudo observar en la mayoría de los casos que los locales en los que trabajan sirven, también, para la venta de los productos Jafra.

El trabajo familiar como ya se mencionó está relacionado directamente con personas que tienen un bajo nivel educativo y son quienes presentan trayectorias laborales constreñidas a la informalidad o a lo que en otros espacios hemos definido como sectores no estructurados. En este esquema encontramos carreras no exitosas y otras que sí lo son. Lo que podemos concluir es que, estos casos, el uso del propio negocio para vender y constituir grupos Jafra es un elemento que

permite incrementar las ventas y además genera las redes sociales para formar equipos de trabajo.

Es, también, útil mencionar que los negocios familiares que poseen estas mujeres son en el comercio y, en su mayoría, en las colonias populares de Morelia. Las mujeres que hemos agrupado en este segmento son la expresión de lo que se conoce como estrategias de sobrevivencia. Revisar estos casos nos permite ver arreglos distintos al resto de las familias, ya que se caracterizan porque la cooperación familiar es un elemento preponderante.

ii) El trabajo por realización: Esta es una clasificación que tuvimos que incorporar ya que nos enfrentamos a un caso fuera de lo común. La mujer que hemos incluido en este espacio es aquella que tiene una trayectoria laboral de ama de casa; sin embargo, con posterioridad al ingreso como vendedora de Jafra empezó a realizar otras actividades remuneradas particularmente dar clases de baile. Este tipo de actividad no podía ser considerado como trabajo familiar y tampoco como una actividad profesional: por tal motivo decidimos incluirlo en una forma de trabajo distinta. La clasificación del trabajo por realización la tomamos de Orlandina de Oliveira y Brígida García, quienes consideran que las mujeres de clase media pueden realizar trabajo remunerado con fines distintos a la sobrevivencia, como podría ser el mantenimiento del estatus.

Cabe mencionar que este caso ha sido considerado, en cuanto a su trayectoria laboral, como ama de casa. Sin embargo, tiene una carrera exitosa ya que realiza una serie actividades directivas en Jafra, maneja un amplio grupo de vendedoras y posee una oficina instalada para tales efectos con apoyo secretarial.

En conclusión, existen mujeres que a partir de su ingreso a Jafra han logrado incorporarse a otras actividades remuneradas. Les brinda recursos tanto sociales como económicos y les permite reconocerse como sujetas capaces de obtener recursos económicos mediante el trabajo

iii) Ejercen su profesión en otros ámbitos. Son todas aquellas mujeres que conjugan sus actividades profesionales con las ventas de cosméticos.

En este tipo encontramos una relación directa con quienes tienen una trayectoria laboral que definimos antes como profesionales. La mayoría de las mujeres agrupadas en este campo son profesoras universitarias, una es profesora de educación básica y otra es *manager* de una empresa transnacional. Es interesante considerar que todas pertenecen al mismo linaje “el grupo de Kika”. Es un grupo que tiene características distintas al resto de los grupos de trabajo. Particularmente merece mención el nivel educativo y el poder adquisitivo. En la entrevista con Guadalupe Flores (quien posee el más alto nivel en el linaje) encontramos una referencia a este grupo: se le preguntaba a Kika que hacía para ascender con tanta celeridad, a lo que la interrogada respondió que: “simplemente la ven, profesora universitaria, con muchos grados académicos y todas piensan que Jafra si era buen negocio”.

En conclusión, estas mujeres aprovechan su posición laboral para el crecimiento en la empresa. Se generan con esto carreras que parten de mayor información sobre la forma de hacer negocios. Además aquí la información se constituye en un factor determinante del éxito.

#### **VII.2.9.2 No tiene otro trabajo remunerado**

iv) Nunca trabajó antes de Jafra. Se trata de mujeres cuya única actividad remunerada han sido las ventas para Jafra. Esta es una caracterización que se relaciona directamente con las trayectorias laborales de las amas de casa y con el modelo tradicional de mujer. Para lograr mayor claridad en esta presentación detallaremos algunas características:

Josefina quien ingresó a la empresa con la finalidad de tener los productos a un menor costo. Se trata de un caso que si bien ingresó a la empresa cuando lo

hicieron las que hoy son lideresas, no se dedicó a hacer crecer su linaje. La trayectoria de esta mujer es de las consideradas como no exitosas.

Por otra parte Guadalupe Flores<sup>74</sup>, quien es la lideresa de la empresa en el estado de Michoacán refiere que su primer trabajo remunerado fue Jafra, no ha tenido otro. Esta mujer dedica todo su tiempo laboral al mantenimiento del linaje en Michoacán. De hecho es quien, entre las entrevistadas, invierte el mayor tiempo a la empresa y quien obtiene los más altos ingresos.

v) Suspenden con el nacimiento de los hijos. En este grupo encontramos personas que tienen una trayectoria laboral de trabajadoras intermedias, que suspenden su trabajo por el nacimiento de los hijos o por el matrimonio; para muchas de ellas Jafra significa una posibilidad de regreso al mundo del trabajo remunerado.

Este grupo de mujeres dedicó buena parte de su vida al cuidado de los hijos y en un momento deciden ingresar a las ventas de Jafra (véase tipos de entrada). Se trata de mujeres cuyo nivel de calificación no les ofrecía muchas alternativas, esto se conjuga, además, con las exigencias de horario propias de quien se dedica a las labores domésticas. En la entrevista con la Sra. Cerano nos dijo que sólo en Jafra podría ganar lo que gana a su edad, sin estudios y sin descuidar a su familia.

vi) Se dedica al cuidado de los hijos. En este caso se encuentra una mujer que actualmente se dedica al cuidado de los hijos. Este podría ser un subgrupo del anterior (suspenden pero si trabajaron) ya que esta mujer responde a dicha descripción. Sin embargo, lo dejamos a parte ya que brinda posibilidades para observar el comportamiento de este grupo de mujeres.

---

74. Un caso muy similar es el de Adriana Rodríguez lideresa de León, Gto. Cuya trayectoria es muy similar a la de Guadalupe Flores.

## Conclusiones al capítulo

La investigación de campo permitió ver los diversos matices que cubren al trabajo de las mujeres que venden Jafra . De manera particular las variantes configuradas en función de la articulación doméstico—extradoméstico.

Las trabajadoras de Jafra son en su enorme mayoría mujeres casadas, con un promedio de edad de 36 años (aunque existen casos que superan los 60) y con hijos pequeños. Los niveles de calificación son bajos al igual que los educativos. Aunque encontramos mujeres con altos niveles educativos. Para las encuestadas una de las mayores ventajas de este trabajo es que permite combinar ambos espacios de la vida sin descuidar ninguno; es decir, permite atender las labores domésticas y las relativas al cuidado de la prole con un trabajo remunerado. Con sus correlativos incrementos de intensidad y de duración de la jornada.

Todo lo anterior confirma las expectativas iniciales, sin embargo encontramos grupos con características distintas. De tal forma que nos encaminamos a inquirir sobre las diversas formas de acercarse al trabajo Jafra, los efectos que esto tiene en las carreras en la empresa y las articulaciones con otros espacios de la vida. De manera particular se analizó la relación con otro trabajo remunerado lo que nos llevó a avanzar en varios sentidos ya que las historias laborales de las vendedoras de Jafra dan cuenta de una variedad de conformaciones, lo que se traduce en que en la empresa conviven mujeres que nunca habían tenido un trabajo remunerado, con quienes han desarrollado una carrera profesional en otros ámbitos.

Nuestra indagación permitió observar que existe otro campo de relaciones que se debe considerar: la relación entre el trabajo en Jafra y otro trabajo remunerado. Se constituye, así, un campo de nuevas posibilidades para el análisis del problema en estudio, en el que se perciben tendencias a los procesos de precarización del trabajo, el cual no solo abarca segmentos marginados sino a personas de clase media independientemente de que cuenten con trabajos estables. Mismos que se extienden aún a quienes ya poseen puestos laborales con cierta estabilidad.

El trabajo en Jafra lo hemos clasificado como precario por diversas características como la inestabilidad y la ausencia de prestaciones. De manera particular en este capítulo abordamos los aspectos relacionados con el esquema multinivel. Dicho modelo adquiere sentido en una amplia base —muchas vendedoras— en los niveles bajos y muy pocas en los niveles altos. Este aspecto se traduce en altos beneficios para las lideresas y aumentos en las intensidades de trabajo para las consultoras. Además de los aspectos relativos a la inestabilidad y las nulas garantías laborales.

Otro aspecto que se descubrió en la investigación fue la estrecha relación que existe entre el consumo y el trabajo: consumir los productos es parte fundamental del trabajo. Dentro de los muchos aspectos que se movilizan en esta forma de trabajo destaca la necesidad de consumir. Esto tiene sentido al momento que se confunde la necesidad de las empresas de vendedoras o sólo consumidoras.

Hemos desarrollado, también, una clasificación de las formas de entrada que tienen las mujeres y su relación con las carreras que logran desarrollar. Se perfilan variadas maneras de ingresar a la empresa: quien lo hace por ayudar a otra persona, quien lo hace considerándolo buen negocio, y, finalmente, quien lo hace pensando en las características del producto. Todo esto con repercusiones diversas en cuanto a la conformación de las carreras.

Los datos obtenidos permitieron construir clasificaciones de carreras: exitosas y no exitosas, división en la que entran en juego factores tales como las posibilidades de desarrollo en la empresa. Y nos permite demoler la pretensión de que cualquiera puede lograr una carrera exitosa.

El tiempo es uno de los factores que resultan fundamentales en nuestro esquema analítico. Si bien la oferta de la empresa radica en permitir combinar actividades y una aparente libertad la exigencia de jornadas intensas se incrementa en función de diversas variables: las necesidades económicas y la posición en el esquema multinivel. A lo que se debe añadir la saturación del mercado. Lo que resulta en un

creciente desplazamiento de otras actividades y se traduce en jornadas cada vez más intensas y de mayor duración, donde se hace evidente que el proceso de liberación del tiempo se traduce en otras actividades y en mayores compromisos para el consumo.

Al igual que con el tiempo sucede con los espacios mismos que con el avance del negocio devienen en formas diversas de reestructura del espacio doméstico. Ya que se requieren mayores espacios para almacenar los productos y para la atención de las compradoras ya las vendedoras del grupo personal.

Se transforman, también, las racionalidades y los recursos del hogar. En cuanto a las racionalidades encontramos que al no quedar claro en que momentos se trabaja y en cuales se convive se mezclan las formas en las que se vinculan las personas. Los afectos y las necesidades del negocio generan formas distintas de trabajo, si se les compara con los modelos típicos de trabajo. En cuanto a los recursos del hogar encontramos que —en la mayoría de los casos— no es posible marcar los límites entre los gastos y los ingresos del grupo familiar. El teléfono del hogar, el auto, el local, la energía son bienes que sirven tanto para el hogar como para el negocio, generando una zona gris sobre los límites de cada campo.

Finalmente, proponemos una clasificación en la que se pretende conjuntar las diversas condiciones que se han puesto en juego. La primera distinción es entre quienes tienen otro trabajo remunerado y quienes no lo tienen.

El grupo de quienes tienen otro trabajo remunerado ha sido dividido en tres: trabajo en el ámbito familiar, trabajo por realización, ejercen su profesión en otros ámbitos. Mientras que el grupo de quienes no tienen otro trabajo remunerado ha sido dividido en tres campos: nunca trabajó antes de Jafra, suspenden con el nacimiento de los hijos, se dedica al cuidado de los hijos.

Esta clasificación ha permitido reconocer distintas formas de articular el TD con el TED, lo que conlleva distintas concepciones de la vida, la familia y de los ingresos.

El esfuerzo encaminado a construir clasificaciones puso en evidencia la necesidad de construir una tipología dicotómica, misma que permitirá establecer un vínculo más productivo en el sentido analítico entre los aspectos teóricos y los empíricos. Cabe aclarar que los datos obtenidos en el trabajo de campo exceden por mucho lo aquí presentado: esto es una síntesis de los aspectos que inciden con mayor fuerza en la conformación de las conclusiones.

## Capítulo VIII Una propuesta analítica: entre la mujer doméstica y la laboral

### Introducción

**E**n este capítulo presentamos las reflexiones derivadas del análisis de las diversas formas que asume la relación que establecen las mujeres con el trabajo y la forma en la que articulan este con diversos espacios de la vida. Para la mejor interpretación de este campo de la realidad hemos optado por el recurso analítico de diseñar una tipología dicotómica, misma que como se menciona en capítulos anteriores es una herramienta explicativa y analítica que permite guiar la mirada. Es decir, que no pretendemos que esta clasificación sea un reflejo de la realidad, sino una herramienta que nos permita explicar la diversidad de conformaciones que encontramos en nuestro objeto de estudio.

La tipología que proponemos tiene como contenido fundamental dos extremos contruidos en torno a las respuestas recolectadas en el trabajo de campo: la mujer laboral y la mujer doméstica. Éstas son clasificaciones generales que acentúan características y, por lo tanto, podremos encontrar una infinidad de posiciones intermedias, tantas como casos particulares cada uno revestido de múltiples determinaciones.

De acuerdo a lo observado y en conjunción con el aparato teórico desarrollado, consideramos que existen dos formas primordiales en las que las mujeres se relacionan con el trabajo. Las cuales están determinadas por múltiples factores, tal como se ha expresado a lo largo de este documento<sup>75</sup>.

---

75. Es pertinente aclarar que no se pretende simplificar el complejo campo de la realidad que abordamos, muy al contrario se busca captar su riqueza y aportar reflexiones al conocimiento de las especificidades que se presentan en este tipo de trabajo. Dichas diferencias nos muestran que el problema analizado se encuentra en el marco de procesos de mayor amplitud

Finalmente, consideramos que la utilidad de esta clasificación no es meramente ilustrativa, es primordialmente explicativa en tanto permite detectar las diversas manifestaciones de la relación del TD y el TED, así como los aspectos y manifestaciones de la precariedad laboral en diversas configuraciones laborales con sus diversos sentidos y efectos.

La clasificación que presentamos en seguida implica la revisión de cual es el espacio central de la vida de las mujeres, este espacio central orienta su relación con el resto de la vida. Así para quienes la vida doméstica es primordial hemos abierto la clasificación de la mujer doméstica; mientras que para quienes el centro ordenador de la vida es el trabajo remunerado consideramos la clasificación de la mujer laboral.

### **VIII. 1 La mujer laboral**

Es pertinente iniciar esta exposición reconociendo que la conformación de este grupo responde a una forma de trabajo que implicó recursos metodológicos que permitieran el encuentro con lo inesperado. De tal forma que nos remite a la necesidad, que surgió, de explicar la presencia de mujeres que no respondían al modelo que inicialmente esperábamos encontrar como vendedoras de estos productos.

Existen mujeres que independientemente de su nivel en Jafrá desarrollan carreras profesionales en diversos campos laborales, son personas que han alcanzado altos niveles educativos. Ellas son la muestra más clara del cambio del papel de la mujer en el mundo moderno, pues su actuar responde a procesos de mayor equidad tanto en el campo laboral como en el doméstico y en otros muchos que por lo pronto exceden los límites de este documento.

---

que afectan a sectores más amplios de la sociedad. Baste decir, por ejemplo, que la precarización del trabajo y la transposición de los límites de lo laboral son modificaciones que afectan —en grados distintos— a hombres y mujeres, a trabajadores calificados y no.

Las mujeres que se agrupan en este segmento tienen carreras distintas a las otras mujeres —en términos generales presentan ascensos más rápidos—, pues se encuentran en la posibilidad de manejar estrategias más complejas así como de movilizar mayores recursos sociales y económicos. Ambos aspectos fundamentales para el desarrollo de las actividades en Jafra. De mismo modo su relación con el TD es distinta ya que sus recursos económicos y sociales les permiten incluso no realizar trabajo doméstico. Aunque algunas lo realizan.

La condición de la mujer en el mundo ha cambiado más que la de otros grupos, y sus cambios han generado la transformación de la sociedad. Los ejemplos que nos permiten afirmar lo anterior son variados y se inspiran en la reflexión teórica de autores como Giddens quien afirma que la condición de la mujer es una de las que más ha cambiado en los últimos tiempos, lo que ha llevado a que el mundo se haga más fluido. El autor indica que aun en los países más tradicionales la posición de la mujer se hace más democrática (Giddens, 2000). Desde un país como México y, en particular, situados en la ciudad de Morelia nos podemos preguntar por la transformación que sufrido la condición de la mujer y el sentido que esto puede tomar. La respuesta es que la transformación tiene sus ritmos y sentidos propios que se nutren de la historia local y de los múltiples factores que en ella confluyen.

En términos generales los cambios que hemos mencionado se explican en función de las tendencias a que las condiciones de las mujeres mejoren cuando éstas logran un mayor nivel educativo (Lipovetsky, 1999). Aspecto que se conjuga con el control de la natalidad y las transformaciones que ha sufrido la familia en cuanto al tamaño y al trabajo que ha dejado de ser doméstico para convertirse en parte del mercado —por ejemplo el cuidado de los hijos en las guarderías—.

En términos generales este modelo de mujer expresa un proceso de autodeterminación en el que la mujer asume la posibilidad de definirse a así misma. Es decir, los proyectos personales de vida no se construyen en función de

servir a al hombre encarnado en el padre o el esposo, como sucede en el modelo de la mujer doméstica. Es, este cambio, el reconocimiento y la construcción de la mujer como un sujeto en el sentido de que tiene la capacidad de planear su destino, por lo menos, en semejanza al hombre.

De tal forma que ya no se trata de elegir entre el convento o el matrimonio para poder salir de la casa paterna, ni del inevitable destino de procrear como realización de la feminidad; tienen, en cambio, la posibilidad de elegir alternativas entre una gama más amplia de posibilidades. Todo esto se vincula con las nuevas condiciones económicas que han obligado a las mujeres ha integrarse de manera preponderante al mercado de trabajo.

Ahora la vida de las mujeres se encuentra indeterminada y, por lo tanto, implica un proceso de elección en el que la gama de posibilidades vitales se ha incrementado. Afirmamos lo anterior sin caer en los ingenuos extremos voluntaristas. Cabe aclarar que no estamos desconociendo que existen condiciones de segregación que se mantienen; sin embargo, ésta es una condición diferenciada que no afecta por igual a las mujeres —y a los hombres— de las distintas clases sociales y niveles educativos.

Más allá del modelo de que dictaba y predisponía que el lugar de la mujer era la casa. Se da un proceso de incorporación y permanencia en el mercado de trabajo. Lo que se traduce en una incorporación de mayor duración —sin intermitencias— y en condiciones de mayor equidad.

Frau Llinares menciona tres elementos que favorecen los cambios en el modelo de mujer: Primero, el incremento de la inversión en capital humano posibilita mayor competitividad laboral. Segundo, el cambio en la estructura familiar, particularmente la reducción del número de hijos; conjugado con la generalización de aparatos que reducen el tiempo que requiere el trabajo doméstico. Tercero, se trasladan actividades de la reproducción al mercado, lo que abre campos de trabajo para las mismas mujeres. Por ejemplo la aparición e incremento de las

guarderías. Y podríamos añadir que producto de las luchas políticas — particularmente feministas— se construyen estructuras con mayor equidad (Frau Llinares, 1998).

Los datos demuestran que las mujeres cada día tienen periodos más amplios en el trabajo. Lo que implica que se reduce la salida vinculada a hechos demográficos —vinculados a los ciclos reproductivos— como el matrimonio o el nacimiento de los hijos o éstas se hacen más breves. A lo que se añade el incremento de los niveles educativos en una tendencia que permite equipararlas con los hombres. Sin embargo lo que se ha podido observar es que existe un uso del tiempo más intensivo y no necesariamente a una liberación. Jornadas más extensas y ritmos de trabajo más intensos.

De acuerdo con Duran las promesas del renacimiento nunca se habían cumplido hasta ahora, particularmente aquellas relacionadas con el control de su cuerpo. Si bien es cierto el trabajo de campo permitió encontrar mujeres que dan muestras del progreso que resulta de la libertad, la equidad, así como del alcanzar puestos altos en las empresas; el tema de nuestra reflexión nos lleva a captar como la precarización del trabajo está presente aun en los grupos privilegiados. Ciertamente esta presencia es distinta a la que observamos en los segmentos que tienen modelos de la feminidad más tradicionales.

## VIII.2 La mujer doméstica

**“ocupación obligada de todas las mujeres *incluidas las reinas*, la cocina, la calceta y la administración de los cuidados médicos”**

Si bien existen tendencias a que el papel de la mujer se transforme y tienda a la equidad. Que de esta manera ocupen puestos de trabajo semejantes a los hombres y que en términos generales la segregación se reduzca. Esto no sucede en todos los niveles y condiciones: existen mujeres que de acuerdo a su condición cultural, económica y social mantienen papeles y roles tradicionales. Si bien aun en estos segmentos existen transformaciones éstas no son en el mismo grado y sentido que los del grupo definido como la mujer laboral.

El tiempo en este momento se convierte en algo fundamental la realización de las labores domésticas y su vinculación con las ventas de Jafrá. Frau Llinares explica que la femineidad está vinculado con un concepto social de mujer. En este caso nos interesa la faceta de la mujer doméstica, misma que es construida por requerimientos legales y culturales, los cuales abordamos a continuación:

La femineidad es un concepto que se construye socialmente, idea que resulta congruente con el habitus de Bourdieu. En tal sentido, si hasta ahora hemos aceptado que el trabajo constituye a la humanidad. Se deriva que la forma en la que trabajamos determina las formas que asume la sociedad y cada ser humano en particular. La pregunta que resulta obligada es que tipo de ser humano se produce o se han producido cuando se trata de seres que dedican su tiempo al trabajo doméstico y al cuidado de los otros. Cuando se mantienen en una condición de perpetua dependencia económica y su espacio de acción se constriñe al interior del hogar. La pregunta cobra renovados bríos cuando se

considera que el trabajo doméstico es, también, una forma de ubicarse en la historia y en los ciclos vitales. Y, por lo tanto, determina la construcción de sentidos sociales y de marcos para la acción; formas de ver y de interpretar el mundo que devienen en pautas acción.

Las labores del hogar y del cuidado de la prole se constituyen en los elementos articuladores de la vida de estas mujeres. El tiempo tiene, por lo tanto, otras dimensiones, de acuerdo a lo que afirma Duran: un factor que rompe las estructuras temporales es la llegada de los hijos ya que se transforman los tiempos cotidianos, se alteran los sueños, tiempos y espacios se transforman, pero los efectos de esto son mucho más fuertes y duraderos para las mujeres que para los hombres, lo que permite generar una explicación del porque la mujer es constituida por otros ritmos temporales, además de que las exigencias de la temporalidad laboral influye en esta concepción.

La organización del tiempo determina, en buena medida, la vida de las personas. Esto nos lleva a meditar en una de las categorías fundamentales para nuestro análisis: el tiempo. Encontramos que la organización del tiempo, su división, periodizaciones, los ritmos que se imponen están determinados por el lugar que se tiene en las diversas estructuras sociales y económicas —por mencionar sólo las más importantes—. Creemos que aunque existen menciones a la estructura económica, los elementos que entran en juego son producto de un recorte analítico relativo a la vida de los sujetos y éstos entran en conjunción con las dimensiones subjetivas de construcción de sentidos. Cada grupo organiza y entiende el tiempo de manera distinta, los jóvenes y los viejos, los habitantes de las grandes ciudades y quienes viven en el campo. Son ritmos y sentidos marcados por el propio ambiente, las condiciones de vida, por las actividades a realizar y por la propia subjetividad (Tuirán, 1999).

Duran realiza una caracterización del trabajo femenino que resulta útil para nuestros propósitos analíticos. La autora refiere que la mayor parte de las mujeres

no venden su fuerza de trabajo, sino que la adscriben en pequeñas unidades de producción familiar. “No producen para grandes series industriales, sino en pequeñas series acomodadas al tamaño de sus reducidos hogares y mediante técnicas artesanales”. (Durán, 1986) Lo que deriva en un trabajo que se realiza sin sindicatos que realicen labores de protección, y que se mezcla con la vida personal y afectiva, al tiempo que incluye las lealtades y los afectos. Hasta aquí parece que esta descripción del trabajo de las mujeres ajusta a la perfección con lo que hemos referido del trabajo en Jafra. Es, consideramos, una de las riquezas de nuestra propuesta la posibilidad de observar de manera específica esta condición laboral en el marco de procesos de modificación del trabajo de corte social.

Para que funcione cualquier modelo de economía y de organización para la vida social —llámese Estado benefactor o neoliberal— se requiere gente para que viva en este espacio. Las mujeres son quienes están encargadas de producir nuevas vidas, responden a la demanda social para producir los relevos en las diversas actividades de la vida humana. Esto lleva a una reflexión relativa a los ritmos que son impuestos desde el exterior y que afectan en buena medida la vida de los seres humanos. La necesidad y *lo deseable* en cuanto al número de hijos está determinado por lo deseable en el momento histórico que se habita, lo que reviste de sentidos el significado de la procreación.

Finalmente estamos ante las dos vertientes del TD: la reproducción de la especie y, por otro lado, la reproducción cotidiana. Es decir que sin el trabajo de cuidado de la prole y las labores de alimentación y cuidado que realizan las mujeres la humanidad —como la conocemos hoy en día— sucumbiría. Al decir de Carrasco (1991) el trabajo doméstico se parece al esclavo ya que sostiene un sistema y no es remunerado. Se plantea, entonces, la pregunta (en tono retórico) ¿qué pasaría si el trabajo doméstico fuera remunerado?

Se introduce aquí un tema fundamental, el relativo al concepto de mujer y su relación con los distintos determinantes sociales. La mujer doméstica, como concepto tipológico, tiene hondas raíces en la historia de la humanidad. Podemos encontrar un referente central en los textos de Fray Luis de León. Dicho autor critica las mujeres que sólo paren hijos de vez en cuando y en la misma línea Juan Luis Vives pone de ejemplo a la dama que nunca excitó a su marido.

Los conceptos tipológicos que hemos construido deberán estar cruzados por las distintas clases sociales, el origen geográfico y la generación. Resulta, sin embargo, fundamental entender la complejidad que encontramos en la mujer que vende Jafra. La necesidad de presentar clasificaciones sobre la relación mujer—trabajo obliga a estar atentos con relación a los notables cambios en la posición ante el mundo de las mujeres, mismos que son parte de procesos de constitución de la humanidad. Estos cambios, por fuerza, tienen diversas manifestaciones para cada caso particular.

En la época del franquismo en España (Frau Llinares, 1998), la mujer ideal es la madre dedicada al hogar, se buscaba ante todo evitar que la mujer saliera a trabajar, es un periodo en el que la mujer sale de la casa paterna para el matrimonio o el convento. El matrimonio implica que la mujer queda sometida a la autoridad del marido, reduciendo su capacidad de persona adulta al tener que pedir permiso para realizar cualquier actividad. Desde esta perspectiva encontramos que la relación entre el Estado y el tipo de familia determina el modelo de mujer que se vuelve socialmente deseable. Ejemplo ilustrativo de lo anterior es la educación que se separa por sexos, para las mujeres será más importante aprender a coser que las matemáticas. El trabajo de las mujeres, cuando el salario del hombre no es suficiente debería ser principalmente dentro del hogar; realizarlo fuera implica el descuido de la labor fundamental el cuidado del hogar, los hijos y el esposo. En este sentido la ley indicaba que las mujeres al contraer matrimonio debería dejar el trabajo remunerado, era una ley que cumplía la “importante” función de mantener a la mujer en casa.

Desde las corrientes del capital humano encontramos explicaciones en torno a las razones por las que se invierte menos en la educación de las mujeres, también existen explicaciones de carácter ideológico que en ocasiones sobreviven más allá que sus propias bases culturales. Duran anota que existen discursos que fundamentan la inferioridad de la mujer; ya que la mujer era más vulnerable que el hombre tanto física como moralmente, se le debía dedicar al estudio de la Biblia y de los poetas cristianos. Además el papel del silencio como factor fundamental para la buena educación de las mujeres. Concluimos con una idea que nos parece fundamental en la construcción de lo que analizamos “ocupación obligada de todas las mujeres *incluidas las reinas*, la cocina, la calceta y la administración de los cuidados médicos”.

A decir de Duran el texto la *Perfecta Casada* es un documento que explica el destino de más de la mitad de la población del mundo. Resulta interesante transcribir algunos de los rasgos fundamentales la interpretación económico—religiosa de la sociedad española del siglo XVI a fin de meditar sobre su vigencia.

Las unidades económicas fundamentales son las familias o casas. La mujer y el buey son los fundamentos económicos de las “casas”. La gestión empresarial y la solución de los conflictos intrafamiliares en la casa corresponde a la casada. El conflicto latente es permanente e inevitable. La división del trabajo entre los sexos ha sido dispuesta por el Espíritu Santo, la naturaleza y la razón. La funcionalidad productiva y creativa de la mujer es la causa de su creación por Dios El estado de casada equivale a un oficio. La casada tiene obligación moral grave de dedicarse a él y no puede delegarlo. La restricción del consumo personal es moralmente obligatoria, especialmente en el vestido, la alimentación y el descanso de la casada. También es moralmente obligatoria la aplicación a la producción directa e indirecta. Negación del esfuerzo económico de la mujer. Su trabajo debe realizarse sin parecer que se hace. Legitimidad de la participación formal de la casada en la titularidad (propiedad) de los productos de su trabajo, pero no a su disposición para su propio beneficio.

La transcripción de estos puntos lleva a reconocer que algunos de ellos siguen vigentes en el discurso de las entrevistadas, lo que nos permite afirmar que se trata de un modelo aun presente en la realidad mexicana y que le da sentido al trabajo en Jafra Cosmetic's. Destaca, además, que se trata de un discurso que parece tan diluido y cubierto por las razones del amor y el afecto; que parece imposible desentrañarlo y, mucho menos, modificarlo. Aunque finalmente los cambios observados nos remite a decir: si embargo se mueve. Hemos tratado la información obtenida en una actitud analítica que asume a la mujer como un producto social.

Finalmente, a pesar de que la *perfecta casada* fue escrita en el siglo XVI, se considera una obra renacentista en la que se tomo la casa como unidad básica del proceso productivo, pero además las que propone resultan ser disposiciones divinas. En este sentido Dios, la naturaleza y la razón aparecen como instancias que legitiman la posición —de sometimiento— de la mujer. Hasta donde se puede ver los rasgos del documento tienen características de forma y fondo del renacimiento, lo cual implica los pocos beneficios que esa época brindo a las mujeres. “Para muchas mujeres, el acceso a la razón culta, la construcción de un mundo a su medida, la posibilidad de interpretarse así mismas sin obediencias ajenas y todas las conquistas que el renacimiento simboliza para los hombres y que nunca existieron para las mujeres, solo ahora comienzan a ser posibles” (Duran, 1986: 30).

## Conclusiones generales

La investigación que realizamos sobre el trabajo de las vendedoras de cosméticos nos ha permitido reflexionar sobre los múltiples aspectos que se encuentran relacionados con este tipo de trabajo y que actúan como factores constituyentes de la vida en su conjunto.

El punto de partida fue reconocer y analizar los vínculos que se establecen entre el trabajo doméstico y el extradoméstico. La relación que observamos se caracteriza por espacios de confusión que hacen muy difícil reconocer los límites entre dichas actividades. Las jornadas —por la propia naturaleza del trabajo— no presentan límites precisos, así como el uso de los espacios y de los recursos.

La necesidad de explicar esta condición nos llevó a revisar los debates en torno al trabajo—no trabajo, los cuales resultaron limitados para dar cuenta del tema que nos propinamos. Posteriormente abordamos la reflexión desde los vínculos entre TD y TED. De esto se derivaron los primeros planteamientos de nuestra investigación; a lo que se añadió, producto de la investigación de campo, la necesidad de integrar los vínculos que las mujeres podrían establecer con otros trabajos remunerados.

En la historia es posible reconocer distintas formas en las que se articula el trabajo femenino con sus componentes de trabajo doméstico y extradoméstico. De modo tal, que encontraremos que existen momentos y condiciones en los que la distinción entre estos espacios resulta muy clara y otros en los que ha resultado inexistente. En este sentido a pesar de que el capitalismo se plantea un sistema cuya racionalidad se traduce en la separación de las esferas de la vida, en este tipo de actividades la separación es relativa y la confusión es una constante en casi todos los casos.

Tras nuestra investigación existen elementos para re—pensar la condición del tránsito entre las economías integradas y la separación de esferas. Por un lado se podría indicar la existencia de un movimiento que hace pensar en un regreso a una conformación anterior —previa al capitalismo industrial—; y, por otro, preguntar por el carácter de la transición y sus tendencias. Se deriva de esto la necesidad de conceptualizarla como una separación que se dio en formas e intensidades diferenciadas y que en algunos casos no se dio —de manera particular en países como México—. Lo que ha derivado en tierra fértil para ocupaciones como las ventas de cosméticos.

La forma en la que se articulan ambos espacios de la vida se encuentran vinculados con aspectos como la valoración de las distintas actividades y las formas en las que se distribuye el poder entre los sexos. Con ello se requiere una concepción activa de las sujetas en análisis. Pues son estas mujeres quienes establecen la relación entre los diversos espacios de su vida y generan, de acuerdo a los determinantes que las afectan, las configuraciones que estudiamos; mediante la experiencia de las limitaciones y posibilidades que brinda el mundo en el que se desarrollan y el espacio de lo posible que se han construido socialmente.

Todo lo anterior dio pauta para abordar los aspectos relacionados con el proceso de precarización del mundo laboral. Una mirada a la literatura especializada permite asumir que la precariedad se encuentra hoy en las más diversas ocupaciones y en buena parte de los niveles de la escala social. A pesar de ello la precariedad no afecta a todos los seres humanos en la misma forma. Situación que deriva en una serie de factores que constituyen elementos diferenciadores entre los cuales nos interesa destacar, de acuerdo a nuestro tema de investigación, el género.

Hemos dividido las aportaciones de esta tesis en dos niveles, mismos que abarcan, por un lado, los aspectos descriptivos y, por otro, los explicativos: Los hallazgos descriptivos brindan elementos para conocer un tipo de empresas que

presentan formas de trabajo novedosas —las ventas multinivel— y, por otra parte, la reflexión en torno al mercado de trabajo en una ciudad que se ubica en una zona del país en la que los estudios del trabajo son prácticamente inexistentes.

Con las empresas multinivel analizamos una forma de organización del trabajo que, para su comprensión, exigió una ardua investigación. Si bien este tipo de empresas son comunes en la cotidianidad, representan características que las prefiguran como un objeto de estudio muy complejo. Son organizaciones que rompen con el modelo tradicional de empresa y de trabajo; es decir aquellas donde se labora en un espacio determinado, con una jornada y salario definidos de manera específica. Las empresas de ventas multinivel han desarrollado formas de organización del trabajo, con un alto grado de flexibilidad en diversos sentidos y que se ajustan a la perfección a las necesidades que determinan algunos perfiles laborales de las mujeres.

Las empresas multinivel representan una estructura de mercadeo, basada en una fuerza de trabajo que se encuentra en un estatus laboral de distribuidoras independientes, lo que remite al hecho de que no los ampara algún tipo de relación laboral. Es decir, formalmente no son empleadas de la empresa aunque tienen compromisos con ella. Sin embargo de acuerdo a las formas de jornada, a la dedicación exclusiva y a los compromisos que las vendedoras establecen, nosotros lo consideramos como una forma de trabajo.

Dicha actividad no puede ser analizada al margen de la estructura organizativa de este tipo de firmas, ya que en ellas encuentra sentido. Las empresas se conforman por una red social que asume una distribución piramidal, con diversos escalones. En esta red la gran mayoría se encuentra en los niveles bajos y muy pocas distribuidoras en los niveles altos. Se podrá decir que ésta es una condición de cualquier trabajo; sin embargo la diferencia radica en que el trabajo de la base es el que genera la ganancia de la cúspide y es este formato el que hace funcionar el modelo.

De nuestra investigación, en este sentido, podemos concluir que: estamos ante una estrategia de mercadotecnia que permite llegar con mayor facilidad a los consumidores, de manera personal, aprovechando los vínculos afectivos y de confianza que para su funcionamiento desarrollan políticas de trabajo con alto grado de flexibilidad que les permiten responder a las demandas de un mercado contraído y aprovechar las condiciones de alto desempleo. Y, finalmente, que aprovechan mano de obra desplazada y sin expectativas; la cual no puede formular mayores exigencias en cuanto a condiciones de trabajo.

Lo anterior se traduce en enormes ganancias para quienes se encuentran en la cima y grandes presiones derivadas de la necesidad de incrementar la productividad para quienes se encuentran en la base. Lo cual se desarrolla mediante múltiples políticas de incremento de la productividad.

El consumo está enormemente relacionado con el trabajo; es decir, que se debe consumir para permanecer como distribuidoras independientes; además de representar una ventaja colateral obtener productos para el uso personal a un menor precio. El consumo se convierte, entonces, en una parte fundamental del trabajo. Ya sea como requisito para mantener un cierto nivel de ventas, para conocer los productos o simplemente como parte de las recompensas que implican obtener productos a un menor costo. Lo que nos lleva a pensar en empresas que buscan la forma de construir mercados aun en espacios en los que las personas aparentemente no tienen capacidad de compra.

Dedicamos, así mismo, varias páginas a la complicada estructura del esquema multinivel, misma que muestra un sistema en el que las comisiones por ventas son factores compuestos por múltiples funciones y que, por lo tanto, dificultan que las vendedoras tengan claro el porcentaje que reciben y la forma en la que lo obtienen.

En el aspecto del mercado de trabajo en Michoacán presentamos una monografía, misma que ha permitido reconocer el contexto del fenómeno analizado junto con la

dinámica propia del mundo productivo en el estado de Michoacán, la cual marca tendencias a la ciudad capital Morelia. Hemos hecho especial hincapié en los problemas de desempleo que presenta la zona y la forma en la que los efectos son paliados por la emigración. Es una región con un mercado laboral deprimido, con pocas expectativas de crecimiento en los sectores industriales; donde el sector servicios es el más dinámico, mismo que incluye la educación, el comercio y el turismo como fuentes de empleo primordiales.

Morelia es una ciudad con pocas posibilidades de empleo formal, y, por lo tanto, resulta ser un buen caldo de cultivo para que las personas que no encuentran acomodo en el empleo formal se integren a este tipo de empresas. De tal manera que estas empresas se convierten en alternativas para los miles de desplazados del mercado laboral, particularmente para aquellos que históricamente —ya sea por razones étnicas, de género o de calificación— han visto reducidas sus alternativas laborales.

En los aspectos explicativos, hemos realizado un recorrido que abarca los cambios en el mundo del trabajo y la dimensión de género. Es decir que las categorías centrales de este planteamiento son: el trabajo femenino con su articulación TD—TED y el trabajo precario, mismo que es resignificado en función de la dimensión del género.

El trabajo precario se entiende en el marco de un proceso de transformación laboral que se relaciona con la reestructuración productiva y que ha generado modificaciones tanto en la forma en la que se trabaja como en el nivel de lo subjetivo. Con notables incrementos de los trabajos inestables, sin garantías, sin ningún tipo de protección. Existen evidencias de que la precariedad es una condición que afecta diversos tipos de trabajos, desde la maquila, el trabajo intelectual, hasta labores como las que aquí nos ocupan, cada una de ellas con condiciones que la diferencian.

De acuerdo a lo anterior establecemos como aspectos centrales de nuestra investigación el análisis de una forma de precariedad en el trabajo que se traduce en la trasmigración del trabajo a nuevos campos y formas, lo que genera que los límites espaciales, temporales, de recursos y de racionalidades se tornen confusos.

La precariedad, según la literatura revisada, está remitida a formas de trabajo inestables, sin garantías lo que se puede resumir en la carencia de protección laboral. Condición que toma diversas formas según sean las especificidades de cada ocupación; y que se conforma mediante una gran variedad de acuerdos laborales, mediante los cuales algunos compromisos que antes estaban asignados al patrón pasan, ahora, al trabajador. De manera específica la precariedad en el trabajo de ventas para Jafra la hemos entendido en las siguientes dimensiones: el peligro, la garantía de los ingresos, las condiciones laborales, la confusión de los límites del trabajo en el nivel del espacio físico, el tiempo, los recursos, las racionalidades, el uso de recursos como las propias redes sociales para realizar el trabajo y, finalmente, la experiencia de vida y las dificultades de articular acciones en tanto sujetos colectivos.

El peligro es una condición que resulta fundamental ya que se refiere a que este tipo de actividades parten de poco conocimiento de las condiciones del mercado y del propio trabajo. Lo que se traduce en un alto índice de abandono, siendo muy pocas las vendedoras que logran mantenerse por más de un año en la empresa. Los peligros que se corren se evidencian en el desconocimiento del accionar del mercado y en la probabilidad de que las consumidoras de los productos no los paguen, la condición de peligrosidad se expresa en que no hay ningún tipo de garantía y, en la mayoría de los casos, la información con la que se cuenta es casi nula.

Otro elemento que explica esta condición de peligrosidad es la falta de una garantía de ingreso. En este sentido los datos demuestran que la variabilidad de

los ingresos es muy grande. Si lo comparamos con un trabajo asalariado las ventas de cosméticos no permiten la posibilidad de conocer los ingresos que se recibirán, ya que estos dependen de múltiples factores, muchos de ellos están más allá de la acción de la vendedora. Este aspecto cambia conforme se logran niveles más altos en la escala multinivel, pues quienes se encuentran en la cúspide si pueden tener ciertas garantías y prestaciones.

Las condiciones laborales, implican que las políticas de productividad conllevan un incremento en la intensidad del trabajo, lo que genera que la promesa de ser un trabajo compatible con otras actividades no se cumpla. Además las formas en las que se integra la jornada nos muestran que se conforman configuraciones precarias que asumen formas de acuerdos que implican ritmos de trabajo más intensos y confusos tanto en quienes lo relacionan con el TD o con otro trabajo remunerado.

La confusión de los límites del trabajo en el nivel del espacio físico, el tiempo, los recursos, las racionalidades resulta, desde nuestro punto de vista, uno de los aspectos centrales de la investigación. La precariedad del trabajo en Jafrá implica que los espacios físicos no estén determinados claramente, es decir no queda claro cual es el espacio que se dedicará al hogar y cuál al trabajo, este aspecto se encuentra principalmente referido a los niveles bajos del esquema multinivel. Lo mismo sucede con el tiempo ya que las jornadas no están claramente definidas, luego entonces es difícil contabilizar el tiempo que se dedica a las ventas de los productos. Y, finalmente, el aspecto de las racionalidades nos lleva a pensar que al momento de realizar actividades que tienen que ver con lo afectivo las vendedoras aprovechan para ofrecer sus productos.

De esta forma el trabajo invade la totalidad de la vida, se disemina a lo largo de la vida diaria de los sujetos y, por lo tanto, asume una forma de jornada interminable, referente utilizado en principio para el trabajo doméstico. Si bien es cierto se ha

utilizado ese término para definir al TD, encontramos que el trabajo remunerado asume —en Jafrá— características que lo hacen semejante a éste.

El uso de recursos, como las propias redes sociales, para realizar el trabajo implica que las vendedoras sean contratadas, para realizar las ventas no sólo como fuerza de trabajo. Son vistas, también, como parte de redes sociales lo que implica que tienen la posibilidad de vender entre las personas que componen este grupo. La red social es parte de los recursos que la vendedora debe poner en juego al realizar esta actividad. Si bien es cierto, existen estudios que nos dejan ver que las amistades son recursos fundamentales para la vida económica; en este caso, su importancia es mayor, ya que se tornan elemento fundamental del intercambio, pues son el campo en el que se realiza la venta. A lo que se suma la importancia que adquiere el propio aspecto físico de las vendedoras y sus conocimientos de los productos.

La experiencia de vida y las dificultades de articular acciones colectivas, implican que las vendedoras no tengan contacto con sus pares en el sentido de la conformación de un sujeto colectivo, ya que si bien se conforman como un grupo y desarrollan algunos rasgos de identidad no se percibe la posibilidad de establecer acciones colectivas, como podrían ser las encaminadas a la defensa de sus condiciones de trabajo.

Con todo lo anterior en las diversas oportunidades de encuentro y de diálogo —convivencia— que existen no pudimos encontrar articulaciones como las que se construyen en la convivencia cotidiana que conforman recursos identitarios y, por lo tanto, de lucha colectiva en vistas a la defensa de los intereses comunes. En este caso el rostro de la empresa no es claro, ni la presencia de las compañeras es real ni permanente, resultan más bien presencias virtuales, lo que se explica en tanto el centro de la actividad no es una empresa, sino los espacios propios de acción cotidiana de cada vendedora.

En lo subjetivo los espacios dejan de estar claramente determinados, las posibilidades de encuentro permanente con los otros se reducen. Los compromisos con las organizaciones se minimizan. Las formas de comunicación son diferentes y afectadas por los recursos de cada participante. Nos encontramos con sujetas que comparten diversas identidades, de las que sólo muy relativamente una es la dominante. Lo que nos permite construir una clasificación que tiene su centro tanto en la propia trayectoria vital y laboral como en las actividades en torno a las que gira la organización de la vida cotidiana.

A los elementos mencionados debemos añadir el enfoque de género por ser una perspectiva analítica para interpretar las condiciones en las que las mujeres que se acercan a este tipo de trabajos y las razones de ello. De manera particular se descubre la importancia que tiene la articulación entre el trabajo doméstico y el extradoméstico a lo que se suman los múltiples determinantes que son parte de la condición femenina, tal como son definidos por los sentidos sociales.

La dinámica entre TD y TED exige a las mujeres —si bien no a todas— alternar estas actividades y buscar formas de trabajo que les permitan combinar ambas. Lo que nos muestra las vías en las que se construyen los acuerdos familiares para la sobrevivencia. Las mujeres encuentran atractivo un trabajo —como el de Jafra— que no exige capacitación, que no marca un horario predeterminado y que no exige la presencia permanente en un lugar físico. Se trata de un tipo de ocupación que se acopla a las necesidades de las mujeres que realizan TD. Sin embargo, uno de los descubrimientos centrales de nuestra investigación es que, ésta, es una ocupación que no solamente resulta atractiva para las mujeres que realizan trabajo doméstico, sino que también para quienes tienen algún trabajo estable y en buenas condiciones, lo que da cuenta de la amplitud de los procesos de precarización del trabajo humano.

Como producto de los cambios en el mundo laboral los seres humanos se han visto en la necesidad de trabajar cada vez más tiempo, asunto que se traduce en

el aumento de la jornada y de las exigencias laborales. Lo que parecería un contrasentido si observamos los procesos de reducción de la jornada en algunas empresas; pero nuestra afirmación se refiere a los procesos de intensificación de la jornada y, en tal sentido, los datos como los que se derivan de nuestra investigación indican que un proceso que tiende a la combinación de múltiples actividades para lograr los ingresos suficientes para el sustento de las familias.

Lo anterior se evidencia en la necesidad de realizar diversos trabajos al mismo tiempo. De forma que quienes tienen un trabajo estable buscan vías para incrementar sus ingresos. Lo que nos permite afirmar que no sólo quienes se encuentran excluidos del mundo laboral acceden al trabajo precario. La precariedad aparece como un cáncer que enferma buena parte del mundo del trabajo y que, por lo tanto, debe ser estudiada con mayor atención en sus diversas manifestaciones.

Empresas como Jafra son parte de un proceso en el que las mujeres se han integrado al mercado de trabajo. Se trata de un transcurrir en el que se han modificado algunas de las exigencias y se han construido nuevas alternativas para la inserción de otros sujetos al mercado laboral, lo que ha implicado cambios en el mundo productivo y el resto de la sociedad. En este sentido consideramos dos situaciones que resultan relevantes: la integración creciente de la mujer al mercado laboral; y la diversidad de las formas que asume ésta en función de la condición de género, vinculada ésta con las transformaciones del mundo laboral.

Se observa que la integración de la mujer al mundo laboral se ha visto acelerada por múltiples factores, entre los cuales destacan, sin asumir una relación causal, aspectos tales como el tamaño de las familias, el control natal, servicios, que antes eran domésticos y que hoy se han trasladado al mercado, los reconocemos como parte fundamental de la transformación que favorece el ingreso de la mujer al mercado laboral, lo que se conjuga con las repetidas crisis económicas. Se percibe, con esto, la necesidad de reflexionar sobre el género con matices, ya que

la feminidad asume variadas formas en relación con el mercado de trabajo; lo que se determina por la historia de cada mujer, su clase social y otros muchos factores.

Abordar analíticamente un trabajo para mujeres nos obligó a reconocer las enormes diferencias que se generan al interior de este grupo. Lo que implica la construcción de una tipología dicotómica: la mujer doméstica y la mujer laboral. Clasificación que encierra dos concepciones distintas en torno al trabajo y la vida. Y que refieren a extremos de una realidad que se presenta como un despliegue continuo. Cabe aclarar que no se trata de definir en que casillero se encuentra cada caso particular, sino de presentar los extremos para dar cuenta de las diversas formas que asumen las configuraciones laborales.

Estudiamos una ocupación que originalmente parecía dedicada a la mujer “ama de casa”, sin embargo nos encontramos que no es exclusivo de ellas. Si bien es cierto, que las mujeres que rompen con ese modelo presentan una actitud distinta a este trabajo. Quizá debimos empezar por preguntar: ¿Qué hace a una Mujer ingresar a vender cosméticos? ¿Qué permite que permanezca en la actividad? ¿Qué factores intervienen en la construcción de carreras exitosas? Las respuestas que hemos dado a las interrogantes muestra las diferencias que forman parte de los espacios de sentidos que configuran la acción, de tal forma que la historia, la educación, la trayectoria, las habilidades personales y las coyunturas económicas que influyen en estas acciones. Aunado a lo anterior creemos que resulta fundamental la articulación que se construye entre los diferentes niveles de cada grupo ya que es por esta vía que llega la información y se definen las estrategias que pueden determinar el éxito o el fracaso de cada “familia Jafra”.

La condición de la mujer al ser vinculada con la precariedad implica — particularmente en la mujer doméstica— que se hagan patentes una serie de situaciones que determinan una forma de vincularse con el mercado de trabajo: la presencia de los hijos, los niveles de educación, la tradición cultural. Por su parte

en la mujer laboral, implica que a pesar de tener trabajos seguros, en algunas ocasiones bien remunerados, ingresan a la venta de cosméticos en la búsqueda de mayores ingresos o formas diversas de autorrealización, con un relativo incremento de la jornada de trabajo y de la intensidad del mismo.

Aunque independientemente de lo anterior podemos encontrar que la entrada a este tipo de actividades da cuenta de cambios en la conducta laboral. Las modificaciones dependen de factores que se pueden resumir en el punto de partida; en el que se muestran extremos que van desde quien ingresa como estrategia de supervivencia hasta quien lo hace como un negocio —mismo que puede llegar a ser próspero—. En suma se observa que el riesgo es alto, no existen garantías y que lo que se prefigura es un esquema que si bien ofrece solución a los problemas económicos de miles de hogares y condiciones de bienestar a unos cientos, es un reflejo de la nueva configuración del trabajo humano. Ello, en buena medida, encierra una muestra de una condición que se está generalizando.

Se puede afirmar que lo aquí analizado no es nuevo, que siempre ha existido en países como los de América Latina. Ciertamente no pretendemos que estos aspectos en el mundo del trabajo sean nuevos, lo que llama la atención radica en dos aspectos: por un lado, se considera que producto de los procesos de reestructuración productiva los costos y los riesgos han pasado a los trabajadores, a lo que se añade que el mercado de trabajo formal se ha reducido dando lugar a formas de trabajo más cercanas a lo que se denomina trabajo por cuenta propia. Por otro lado, el proceso de precarización —por lo menos como lo analizamos aquí— no puede ser entendido sin considerar los aspectos esclarecedores obtenidos del enfoque de género.

El género, nos permite reconocer la forma en la que se han construido socialmente las diferencias entre hombres y mujeres. De manera tal que hemos podido encontrar explicaciones: primero, a la diversa valoración de trabajo

masculino y del femenino; segundo, a la asignación de labores que algunas corrientes dan por indiscutible y que, desde nuestro punto de vista, encuentra su sentido en el marco de una estructura de poder; tercero, a la condición en la que se integran al mercado de trabajo los sujetos y, en este caso particular, las sujetas.

Finalmente, lo que resulta son una serie de configuraciones de vida que —en la mayoría de los casos— remite a la precariedad. No se trata sólo de un trabajo precario, ni de la feminidad y su condición de segregación; sino de la forma en la que las vidas se tejen. Es una condición de vida que atañe a la gran mayoría de los seres humanos y que implica que el trabajo —o los trabajos— cuando se tiene, invadan y, en ese sentido, afecten la vida en su totalidad.

Por lo anterior los hallazgos de la tesis implican:

Una revisión de las articulaciones, propias del trabajo femenino, entre el TD y el TED con las múltiples configuraciones que hemos analizado. El trabajo femenino ha sido analizado desde muy diversos ángulos, en los que se ha privilegiado la lectura de los aspectos relativos a la segregación y al peso del TD sobre las trabajadoras. Nosotros consideramos que la relación entre el espacio de lo doméstico y lo laboral se determina constantemente y debe ser definido para cada caso particular, y que es una presencia que afecta el mundo laboral femenino, generando incrementos de jornada para este grupo.

Incorporar elementos al estudio del trabajo precario y sus múltiples manifestaciones en su dimensión de género. Y con una diferenciación que se percibe en los diversos niveles del esquema multinivel, ya que las condiciones nos son las mismas para quien se encuentra en la base o en la cúspide. Lo que nos permite integrar a las ocupaciones precarias un elemento de alta polarización, ya que se pueden encontrar carreras que resultan actividades empresariales de altísimo éxito económico, con actividades de sobrevivencia. Creemos que esta polaridad es un factor que permite que funcione el propio esquema.

Consideramos que existen cuestiones que aun deben ser debatidas. Se debe profundizar en el conocimiento de las empresas de ventas multinivel y en las diferencias que se perciben entre el discurso de la organización y lo observado en nuestra investigación. A saber: a) se plantea como un trabajo fácil que cualquiera puede realizar, nosotros hemos descubierto que se requieren conocimientos y una constante capacitación además de que la información requerida para las ventas es abundante, b) se plantea que no existe un horario, sin embargo el trabajo de campo nos permitió observar que las exigencias de jornadas son múltiples y esta flexibilidad encubre intensificación y extensión de la jornada. Por otra parte, el concepto de precariedad debe ser ampliado para permitir captar ocupaciones que no son exclusivamente pobres; pues, como se vio en el trabajo de campo en esta empresa conviven ingresos altos con muy bajos. De lo que se deriva que una característica que se debe incorporar a la precariedad es la de la polarización, la cual deberá ser analizada según la configuración que adquiere en cada caso particular.

El trabajo moviliza diversas características y habilidades: capital social, cultural, redes, etc. y, en el caso particular que estudiamos, exigen o presuponen el consumo. Se vende al mismo tiempo que la fuerza de trabajo una capacidad de consumo. Queda, entonces, confundida la búsqueda de vendedoras con la de consumidoras. Los factores que favorecen el éxito de las carreras están determinados por la manera en la que se conjugan la trayectoria laboral, los conocimientos del mercado, las habilidades de mando, los recursos económicos y las redes sociales.

La tendencia mundial obliga a pensar en formas de trabajo diversas y “atípicas”, mismas que pueden asumir tantas formas como respuestas de los sujetos a la condición del mercado de trabajo y orientadas a solucionar la subsistencia. Mismas que se pueden clasificar tanto como estrategias de sobrevivencia o como formas de conservar una condición de vida determinada.

El trabajo femenino con rasgos de precariedad ha implicado la desarticulación de los procesos de encuentro social; sin embargo esto mismo configura nuevas posibilidades de respuesta de los grupos. De forma tal, que ocupaciones que en una mirada simplista sólo incrementan la intensidad de la jornada de trabajo, se construyen formas de acción que se traducen en nuevos equilibrios de poder entre los sexos y la alternativa de nuevas dinámicas sociales.

## **Anexos**

### **Sustento estadístico**

En este anexo presentamos las reflexiones relativas a la conformación de la muestra y el diseño de los cuestionarios.

### **El muestreo**

Las condiciones que presenta la población nos obligaron a aplicar una prueba de nuestro instrumento se trató de 30 cuestionarios, los casos fueron seleccionados de un listado de reparto de la propia empresa. En pos de lograr una definición de casos al azar utilizamos una tabla de números aleatorios. Los instrumentos se aplicaron en los hogares de las vendedoras.

El objetivo fundamental al realizar este procedimiento fue tener los elementos que nos permitieran conocer las características de la población para definir adecuadamente la muestra requerida. Se consideró suficiente establecer una muestra que cumplía con las características de ser grande y ser seleccionada aleatoriamente, condición suficiente para reconocer la confiabilidad. A lo que se debe añadir que sólo se trataba de un trabajo preliminar.

Con los resultados obtenidos corregimos el cuestionario, conversamos con los encuestadores a fin de recopilar sus opiniones y tener en cuenta los cambios que proponían. Una de las entrevistas nos permitió tener clara la fecha del evento en la que aplicó el cuestionario definitivo.

Creemos que una ventaja, colateral, de haber aplicado la prueba piloto fue que nos permitió iniciar el conocimiento de la población y tener en cuenta las preguntas o variables que requerían mayor atención. Finalmente calculamos las medidas de tendencia central de la variable que elegimos. Consideramos que se trata de una variable que está relacionada con el resto, incluso este ejercicio implicó establecer cálculos de correlaciones para saber si se trataba de una variable fuertemente relacionada con el resto, los resultados permitieron sustentar la elección ya mencionada.

### La muestra

El tamaño de la muestra se definió de acuerdo con la fórmula establecida para la obtención de muestreos de tipo aleatorio simple. Las discusiones sobre el tema

$$n = \frac{z^2 (s)^2}{d^2}$$

fueron largas, siempre orientadas a encontrar el mejor camino para conocer la población a la que nos enfrentamos.

La aplicación de la fórmula fue como sigue:

- ♦  $n$  es el tamaño de la muestra que tendremos que tomar de nuestra población
- ♦  $z$  es el error que hemos decidido aceptar, para el caso que nos ocupa consideramos conveniente aceptar una probabilidad de error de  $\alpha = 5\%$ , lo que nos implica un valor  $z = 1.96$ , lo que nos dará una confiabilidad de 95%.

- ◆ **s** es la desviación estándar de una de las variables para el caso en cuestión elegimos el tiempo dedicado a las ventas. Consideramos que es una variable que resulta representativa del problema que abordamos. Así es una variable, que como se verá adelante, está correlacionada con el resto de las variables. En este caso se trata de una variabilidad que representa una desviación estándar de  $s=10.18$ .
- ◆ **d** es la diferencia máxima aceptada. Si tenemos en cuenta que la variable que elegimos es el tiempo que dedican a las ventas de cosméticos para Jafra, cuya media es de 15 horas, esto quiere decir que aceptaríamos que la media poblacional estará entre un rango que va de 12.5 a 17.5 horas que las mujeres trabajan a la semana para Jafra. Por lo que se acepta que  $d=2.5$ .
- ◆ El resultado de aplicar la fórmula nos lleva a afirmar que el tamaño de la muestra que se requiere es de 64 cuestionarios.

Los cuestionarios se aplicaron en un evento de la empresa en el que son convocadas las vendedoras de toda la zona que planteamos como unidad de análisis. Se realizó un muestreo aleatorio simple aplicando los cuestionarios a la salida de dicho evento. Se utilizó un equipo de 15 encuestadores y encuestadoras. Se logró obtener la cuota requerida.

### **Las preguntas**

De acuerdo con el planteamiento inicial del trabajo de campo las preguntas que nos planteamos se pueden agrupar en 3 grandes secciones: a) perfil de la vendedora; b) datos sobre el trabajo extradoméstico; c) la vida en el hogar y el trabajo doméstico. Lo anterior se debe entender en función de que en el diseño original establecimos dos campos de observación: el trabajo doméstico, el extradoméstico y un espacio de mediación que sería la empresa.

a) La necesidad de poner atención en **el perfil de la vendedora** tiene sentido en el poco conocimiento de la población a la que nos dirigimos, ya que no conocemos estudios sobre el tema. Aunado a lo anterior encontramos que los registros que la empresa tiene no son confiables en cuanto al número de vendedoras y sus perfiles. Es importante anotar que esta información se corroborará con la obtenida de la empresa.

La primera pregunta que podemos responder a partir de la información que obtuvimos se puede condensar en: ¿Quiénes son las vendedoras de Jafra? En este espacio abordamos aspectos como estado civil, religión, edad, nivel de estudios y datos que nos permitan conocer el nivel socioeconómico de las vendedoras (ingreso y algunas características de la vivienda).

b) El trabajo **extradoméstico** es uno de los espacios de observación que se han definido desde el principio de este proceso. Esta condición se fundamenta en que lo consideramos un punto de partida para descubrir las articulaciones posibles que se generan en este campo problemático.

Para responder a las preguntas que se pueden plantear en este espacio y que es posible responder mediante el instrumento cuantitativo: partimos de conocer el nivel que tienen dentro de la empresa y la antigüedad como vendedora Jafra, así como las actividades que realizan para Jafra. Los anteriores son datos que permiten ubicar a las entrevistadas en el marco de la empresa.

Una de las preguntas planteadas desde el inicio de este proyecto está referida al hecho de saber hasta que punto es más importante, para la empresa, el captar clientes potenciales antes que vendedoras. Esto se basa en el hecho de que muchas de las mujeres aprovechan la condición de obtener productos a bajo costo. Por lo que resulta muy importante saber el monto de su consumo en productos Jafra y relacionarlo con el monto de las ventas. Esto último genera una hipótesis de trabajo.

Las observaciones hasta ahora realizadas nos permiten afirmar que una de las condiciones fundamentales del trabajo está relacionada con el esquema piramidal. En este sentido es muy importante conocer la velocidad con la que han experimentado cambios de nivel. A partir de estos datos podemos establecer tipos de carreras de acuerdo a la condición de éxito, utilizando como criterio los ascensos experimentados. Lo anterior debe ser complementado con la información sobre el volumen de ventas, para conocerlo consideramos el mes en el que las ventas fueron mayores, ya que se trata de un espacio con un alto grado de variabilidad.

Por otra parte consideramos fundamental aclarar si consideran las ventas un trabajo y las razones de su respuesta. La pertinencia de esta pregunta radica en el hecho de que se trata de una actividad que las empresas presentan como algo que difícilmente se puede considerar trabajo. Las formas de control resultan fundamentales para entender la forma en la que funciona este tipo de trabajo, para lograr tal objetivo revisamos las formas de estímulos, los premios y los castigos.

Consideramos fundamental el conocimiento del mercado y de los riesgos que corren las vendedoras en su actividad. Para responder a esta pregunta planteamos cuestiones tales como las marcas que venden aparte de Jafra. Se pregunta también, por el conocimiento de las marcas que compiten con Jafra. Y, finalmente, la incidencia de algunas situaciones tales como el hecho de que no les paguen los productos o el enfrentarse a un mercado saturado.

Hemos puesto especial atención en las características que se le asignan al trabajo y las ventajas que las mujeres encuentran en este tipo de actividad. Seguimos con las razones que tuvo para ingresar a Jafra. Estas son preguntas cerradas donde se ha pedido que elijan las características que consideran fundamentales. En esa línea de ideas destacan las relacionadas con la posibilidad de realizar otras actividades, lo que nos lleva a la pregunta relativa a conocer la existencia de otro trabajo y la relación que se puede ver en cuanto al uso del tiempo, ya que es una

dimensión de observación que resulta fundamental para los planteamientos de nuestro proyecto.

El espacio y el tiempo han sido definidos como campos básicos de observación; en cuanto al primero de éstos hemos abierto la reflexión en torno a la duración de la jornada y lo que parece *deseable* dedicar a las ventas y al otro trabajo, en caso de que lo tenga.

Un asunto fundamental es la forma en la que se mezclan y confunden el mundo del trabajo doméstico y el extradoméstico, desde esta perspectiva resulta de vital importancia saber en qué momentos se venden productos. Pensamos, en este caso, en la realización de otras actividades, como podría ser la diversión y la convivencia con familia y amigas.

Tratamos de realizar un diagnóstico del uso de tiempo, lo cual tuvo algunas dificultades ya que para la mayoría de las mujeres entrevistadas los cálculos del uso del tiempo resultan muy complicados, reflejo de que no existe una conciencia ni remotamente clara de lo que sucede en este campo de observación. Lo que deberá ser acompañado posteriormente de alguna reflexión sobre el tiempo.

Tenemos la tesis de que el ingreso este trabajo modifica actitudes y condiciones de vida, lo cual se expresa en diversos usos del tiempo por lo que se pregunta a qué dedicaba el tiempo que hoy ocupa en vender Jafra, así como una batería de escalas que permiten observar que tanto han percibido cambios en su vida desde que ingresaron al trabajo, relativas a modificaciones en la vida familiar y social (presentadas al final de este reporte).

En cuanto al espacio ponemos atención a los lugares que son más adecuados para las ventas, junto con lo anterior se pregunta qué espacios son usados para el trabajo. Esto permite ver que áreas de la casa son “invadidas” por las ventas de cosméticos, lo anterior brindará notables pistas para la observación participante.

c) Finalmente, **la vida en el hogar y el trabajo doméstico**, espacio que desde la perspectiva que estamos observando no se puede separar del anterior. Consideramos a la familia, la unidad doméstica, así como el uso de tiempo y espacio.

En cuanto a la familia, preguntamos si algún miembro de la familia ayuda en el negocio y quién es. Y la opinión que tiene el esposo de las labores de ventas. Se trata de saber el número de hijos, sus edades y sexo. Cabe aclarar que la opinión del cónyuge resulta fundamental ya que en las entrevistas a profundidad se buscara que se conocer detalladamente la forma en la que se negoció con la familia el ingreso Jafra. Se da también especial importancia a los cambios que se perciben a partir del ingreso al trabajo. En cuanto a tal cuestión se presenta escalas de opinión, como una forma de captar las modificaciones en lo referente a los equilibrios de poder y autoridad en la familia.

En lo referente a la unidad doméstica se interroga lo relativo a la jefatura del hogar y datos relacionados con los ingresos de la familia y con los miembros que viven con estos recursos. Se pretende construir un índice que de cuenta de las condiciones de vida, por lo que consideramos como indicador: tener teléfono y automóvil, el número de cuartos y los que son usados como dormitorio.

Se hace una tabla de tiempos para saber la forma en la que se distribuye la jornada. Ponemos especial atención en lo relativo a las labores domésticas y el cuidado de los hijos, incluimos preguntas relativas a como *desearían* que fuera la distribución del tiempo. Esto permite que se aclare que tanto es una condición aceptada de manera voluntaria o que se realiza por que no existe otra opción. En lo referente al espacio atendemos a los espacios de la casa que se utilizan para el negocio y la incidencia de que se lleven cuentas separadas para el negocio y el gasto familiar.

## Instrumentos

### Encuesta



#### CUESTIONARIO PARA DISTRIBUIDORAS INDEPENDIENTES DE JAFRA

Este cuestionario forma parte del proyecto de investigación **El trabajo femenino y su relación con otros espacios de la vida**, que se realiza en el Doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana y tiene como objetivo conocer la forma en que las vendedoras de Jafra Cosmetic´s relacionan las labores domésticas y las ventas de productos de belleza. Toda la información que se proporcione se utilizará sólo para los fines del estudio y se mantendrá con carácter estrictamente CONFIDENCIAL.

#### Identificación

001 Núm. Cuestionario	No responder		_ _ _
002 Fecha de aplicación	_____		_ _ _
003 Nivel	a) Distribuidora ( ) b) Animadora ( )	c) Lady ( ) d) Coordinadora ( )	_ _ _
004 Lugar de la entrevista	a) Casa ( ) b) Evento ( )	e) Oficina ( ) d) Otras ( )	_ _ _
005 Estado civil	a) Soltera ( ) b) Casada ( ) c) Divorciada ( )	d) Unión libre ( ) e) Viuda ( ) f) Separada ( )	_ _ _

006 Religión	a) Católica ( ) b) Protestante ( )	c) Testigo de Jehová ( ) d) Otras ( )	___ ___
007 Edad	_____ años cumplidos		___ ___
008 Estudios	Primaria incompleta ( ) Primaria completa ( ) Secundaria ( ) Carrera comercial o técnica ( )	Bachillerato ( ) Licenciatura ( ) Posgrado ( )	___ ___
009 Tiempo de vender Jafra	___ ___ años _____ meses		___ ___ ___ ___
010 Aceptaría una entrevista	Si ___ No ___ Sí, si es importante la información siguiente		___ ___
Nombre	_____		
Dirección	_____		
Teléfono	_____ Horario _____		

Sección I TRABAJO

011.- ¿Considera usted que la actividad en Jafra es un trabajo?

Si \_\_\_ No \_\_\_

___ ___
---------

¿Por

qué? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

___ ___
---------

012.- ¿Además de Jafra para qué otras empresas vende productos? Pueden ser de belleza o de algún otro tipo, por ejemplo ropa joyería etc.

Avon ( )      Mary Kay ( )      Toperware ( )      Ninguna ( )  
 Fuller ( )      Kermat ( )      Omnitrition ( )      Otras \_\_\_\_\_  
 Zermat ( )      Yanbal ( )      Stanhome ( )      \_\_\_\_\_


013.- ¿Cuáles son los productos que compiten con los que usted vende? *Considerar calidad, precio, etc.*

Avon ( )      Mary Kay ( )      Toperware ( )      Ninguna ( )  
 Fuller ( )      Kermat ( )      Omnitrition ( )      Otras \_\_\_\_\_  
 Zermat ( )      Yanbal ( )      Stanhome ( )      \_\_\_\_\_


014- ¿Cómo definiría su trabajo en Jafrá ? **(Puede elegir varias Leer respuestas)**

Interesante ( )      Cansado ( )      Aburrido ( )  
 Divertido ( )      Excitante ( )      Fastidioso ( )


015- ¿En que lugares desarrolla su trabajo? **(Puede responder varias Leer respuestas)**

Casa ( )      Club ( )      Con parientes ( )  
 Oficina ( )      Casas de amigas ( )      Con vecinas ( )  
 Barrio ( )      Escuela de los hijos ( )      Con amigas ( )  
 Otras \_\_\_\_\_


016.- ¿Cuáles son las actividades que realiza en Jafrá ? **(Puede responder varias Leer respuestas)**

Ventas ( )      Invitar nuevas vendedoras ( )      Vigilar a otras vendedoras ( )  
 Capacitación ( )      Demostraciones ( )      Administrar ( )  
 Cursos ( )


017.-¿ Le ha sucedido alguna de las siguientes situaciones: **(Puede elegir varias Leer respuestas)**

- Que no le paguen los productos ( )
- Que suba el precio del producto( )
- Que las compradoras cambien de marca ( )
- Que las compradoras cambien de vendedora ( )
- Que no le paguen a tiempo ( )
- Que haya muchas vendedoras ( )

_ _
_ _
_ _
_ _
_ _
_ _

018.- ¿Mencione tres razones que consideró para ingresar a la venta de productos? **Leer respuestas**

- Necesidad ( )                      La invitaron ( )
- Distracción ( )                      Es buen negocio ( )
- Tenía tiempo ( )                      Utiliza esos productos ( )
- Otras \_\_\_\_\_

_ _
_ _
_ _
_ _

019.- ¿Cómo considera la situación de las ventas este año?

- a) Muy Buena ( )                      b) Buena ( )                      c) Regular ( )                      d) Mala ( )                      e) Pésima ( )

_ _
_ _

020.- ¿Qué premios ha recibido, durante el último año, por sus niveles de ventas?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

_ _
_ _

021.- ¿Qué castigos ha recibido, como vendedora de Jafra Cosmetic´s durante el último año?

- a) Suspensión ( )                      b) Llamadas de atención ( )                      c) Que la bajen de nivel ( )                      d) Ninguno ( )
- e) le enviaron un abogado Otros \_\_\_\_\_

_ _
_ _

\_\_\_\_\_

022.- ¿Cuáles son las tres principales ventajas que ofrece este trabajo? (**Después de la primera respuesta Leer lista**)

1) **Primera respuesta** (anotar la letra) \_\_\_\_\_

Permite trabajar y cuidar sus hijos ( )      Obtiene productos a bajo costo ( )

No tiene horario ( )      Es buen negocio ( )

No requiere calificación ( )      Lo puede hacer al mismo tiempo que otras actividades ( )

Produce buena ganancia ( )

Es fácil ( )

Es divertido ( )

El crédito ( )

Otras \_\_\_\_\_


023.- En este año, cuánto vendió el mes que tuvo más ventas? (**Monto del pedido a Jafra**)

\_\_\_\_\_ Pesos


024.- ¿En qué gasta el dinero que obtiene por su trabajo en Jafra :

Alimentación ( )

Transporte ( )

Otros (especificar) \_\_\_\_\_

Cosméticos ( )

Educación ( )

\_\_\_\_\_

Vestido ( )

En ella misma ( )

\_\_\_\_\_

Hijos ( )

Ahorro ( )


025.- ¿Cuánto dinero consume, aproximadamente, al mes en productos Jafra?

\_\_\_\_\_ Pesos


026.- ¿Cuánto tiempo requiere trabajar para obtener ingresos suficientes para usted?

\_\_\_\_\_ Horas


027.- ¿Con qué regularidad hace pedidos?

\_\_\_\_\_ Meses \_\_\_\_\_ Años

\_\_\_\_  
\_\_\_\_  
\_\_\_\_

028.-¿A qué actividad, de las mencionadas, dedica más tiempo?

Cuidado de los hijos ( )

Descanso y diversión ( )

Ventas ( )

Otro trabajo ( )

Labores domésticas ( )

\_\_\_\_  
\_\_\_\_

029 ¿La han ascendido de nivel por sus ventas?

a) Si (pase a pregunta 030) ( )

b) No (pase a la pregunta 033) ( )

\_\_\_\_  
\_\_\_\_

Teniendo en cuenta sus últimos tres cambios de nivel, ¿Cuánto tiempo pasó entre cada uno de ellos? *Enumerarlos a partir del más reciente*

**030** Primer cambio de nivel

Menos de un año ( ) Entre 1 y 2 años ( ) Entre 2 y 3 años ( ) 3 años o más ( )

\_\_\_\_  
\_\_\_\_

**031** Segundo cambio de nivel

a) Menos de un año ( b) Entre 1 y 2 años ( ) c) Entre 2 y 3 años ( ) d)3 años o más ( ) )

\_\_\_\_  
\_\_\_\_

**032** Tercer cambio de nivel

a) Menos de un año ( b) Entre 1 y 2 años ( ) c) Entre 2 y 3 años ( ) d) 3 años o más ( ) )

\_\_\_\_  
\_\_\_\_

033.- ¿Tiene usted otro trabajo a parte de las ventas de cosméticos?

a) No ( )

b) Si ( )

1.- Cual \_\_\_\_\_ ( )

\_\_\_\_  
\_\_\_\_  
\_\_\_\_

034 ¿Cuánto tiempo dedica a la semana a: **(en horas)**

a) Las ventas	_____ Horas	__ __
b) Otro trabajo	_____ Horas	__ __

035 ¿Cuánto tiempo le gustaría dedicar a la semana a: **(en horas)**

a) Las ventas	_____ Horas	__ __
b) Otro trabajo	_____ Horas	__ __

036 ¿En qué ocupaba antes el tiempo que hoy utiliza para Jafra?

\_\_\_\_\_

__ __
-------

037.- ¿Realiza actividades para Jafra al momento de... **(puede responder varias):**

- Divertirse ( )                      Descansar ( )                      En fiestas ( )  
 Asistir a grupos religiosos ( )    Convivir con familiares ( )    Con sus vecinas ( )  
 Asistir a grupos sociales ( )    En la escuela de sus hijos ( )

__ __
__ __
__ __
__ __

Sección II HOGAR

038.- Le ayuda a las ventas algún miembro de su familia o alguna otra persona?

No\_\_\_ Si \_\_\_\_\_

__ __
-------

039.- ¿Quién?

- Esposo ( )                      Hermanas ( )                      Otros \_\_\_\_\_  
 Hijos ( )                      Madre ( )                      \_\_\_\_\_  
 Hijas ( )                      Primas y tías ( )                      \_\_\_\_\_  
 Amigas ( )                      Personas contratadas ( )

__ __
-------

040.- ¿Cuánto tiempo a la semana DEDICA a: **(en horas)**

a) Labores domésticas	_____ Horas	__ __
b) Cuidado de los hijos	_____ Horas	__ __
c) Descanso y diversión	_____ Horas	__ __

041.- ¿Cuánto tiempo a la semana LE GUSTARÍA DEDICAR a: (en horas)

a) Labores domésticas	_____ Horas	__ __
b) Cuidado de los hijos	_____ Horas	__ __
c) Descanso y diversión	_____ Horas	__ __

042.-¿Qué opina su esposo de su actividad en Jafra?

De acuerdo ( )	En contra ( )	No le importa ( )	Ninguno ( )	__ __
No opina ( )	No tiene esposo ( )			

043.- ¿Quién es la persona que aporta la mayor parte de los ingresos a la casa?

Parentesco de la entrevistada con él o ella \_\_\_\_\_

__
__

044.- ¿Cuánto hijos tiene (que viven en su casa) ?

\_\_\_\_\_ Hijos

__
__

045.- ¿Cuántas personas viven en su mismo hogar y se mantienen con el mismo gasto?

Personas \_\_\_\_\_

__
----

046.- ¿Podría mencionar a todas las personas que viven en su misma casa, así como el parentesco que tienen con usted? *Puede usar nombres ficticios*

Nombre \_\_\_\_\_ Parentesco \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_ Sexo \_\_\_\_\_

__
__

Nombre \_\_\_\_\_ Parentesco \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_ Sexo \_\_\_\_\_

__
__

Nombre \_\_\_\_\_ Parentesco \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_ Sexo \_\_\_\_\_

__
__

Nombre \_\_\_\_\_ Parentesco \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_ Sexo \_\_\_\_\_

— —
— —
— —
— —

047.- Características de la vivienda:

Núm. de cuartos (contar sala, NO contar baño y cocina) \_\_\_\_\_

Cuartos usados como dormitorio \_\_\_\_\_

Tiene teléfono si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

Ingresos totales de la familia \_\_\_\_\_ pesos

Tiene auto si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

— —
— —
— —
— —
— —

048.- ¿Qué partes de su casa utiliza para el trabajo para Jafra?

a) Sala ( )

c) Cochera ( )

e) Estudio ( )

b) Comedor ( )

d) Recamara ( )

Otros \_\_\_\_\_

— —
— —

049.- ¿Maneja por separado las cuentas de la casa con las de sus ingresos provenientes de Jafra?

a) Si \_\_\_\_\_ b) No \_\_\_\_\_

— —
-----

Diga qué tan de acuerdo está en relación con las siguientes afirmaciones: **La escala es de totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo**

A partir de su ingreso a Jafra ....

050.- Aumenta la capacidad de decidir en las cosas del hogar (educación de los hijos, gastos, etc.)

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

— —
-----

051.- Tiene más respeto de parte de los miembros de su familia

a) Totalmente de acuerdo ( )

—
---

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

052.- Su familia reconoce su labor como vendedora

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

053.- Tiene mas ingresos

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

054.- Es más independiente

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

055.- Tiene mas amigas

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

056 Conoce mas gente

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

057 Tiene mas oportunidad de divertirse

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

058 Tiene más recursos para su arreglo personal

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

059 Su arreglo personal le sirve como instrumento para vender

a) Totalmente de acuerdo ( )

b) De acuerdo ( )

c) Ni acuerdo ni desacuerdo ( )

d) En desacuerdo ( )

e) Totalmente en desacuerdo ( )

MUCHAS GRACIAS

## Entrevista



### GUÍA DE ENTREVISTA PARA DISTRIBUIDORAS INDEPENDIENTES DE JAFRA

Esta entrevista forma parte del proyecto de investigación **El trabajo femenino y su relación con otros espacios de la vida**, que se realiza en el Doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana y tiene como objetivo conocer la forma en la que las vendedoras de Jafra Cosmetic's relacionan el trabajo doméstico con las ventas de productos. Toda la información que se proporcione se utilizará sólo para los fines del estudio y se mantendrá con carácter estrictamente CONFIDENCIAL

Control

Número de entrevista	_____	____
Fecha	_____	____
Nivel	_____	____
Lugar	_____	____

**Identificación** Se recomienda, en caso de ser posible, tomar los datos del cuestionario

Edad	_____ años cumplidos	____
Tiempo de vender Jafra	_____ meses _____ años	____
Nombre	_____	
Ocupación del esposo	_____	
Número de hijos	_____	

Perfil

Me gustaría que me relatara cómo fue su tiempo en la escuela

En caso de ser pertinente ¿Cuál fue la razón que tuvo para abandonar la escuela? ¿Fue por gusto?

Estudios	Situaciones	Factor
Primaria		
Secundaria		
Carrera técnica		
Bachillerato		
Licenciatura		

¿Tiene otro trabajo remunerado aparte del de Jafra ?

Trabajo extradoméstico

Ahora me gustaría saber sobre la historia de sus trabajos. Empecemos con el último trabajo o el actual. ¿Cuándo ingresó? ¿Qué actividades realizaba? ¿Cómo lo definiría? ¿Por qué salió? Incluir Jafra

**Nota:** se debe poner especial atención en distinguir si se trata de trabajos formales o informales, así como observar la estabilidad. Para posteriormente referir a precariedad.

Se debe relacionar con eventos como matrimonio, embarazo, nacimiento de hijos, crecimiento de éstos.

Trabajo	Ingreso al trab.	Salida/ Razón	Evento	Ingresos	Descripción	Formal
Actual/último						


¿Me podría contar su historia en Jafra? ¿Cómo ingresó? ¿Quién la invito? ¿Qué la animó a ingresar? ¿Ha cambiado de nivel? ¿Qué premios ha recibido? ¿alguna tipo de reprimenda?

¿Se puede considerar el trabajo de las ventas de cosméticos para Jafra un trabajo?, ¿por qué?

¿Qué significa para usted trabajar en la venta de cosméticos? ¿Cómo son las vendedoras de Jafra?

¿Quiénes compone su linaje? ¿qué relación tiene con ellas? ¿cómo las conoció? ¿cómo se llevan?

¿A que eventos ha asistido (eventos generales, demostraciones, etc.? ¿Sería tan amable de describirlos brevemente?

¿En que lugares realiza su trabajo de ventas? O ¿Qué lugares son los más adecuados para vender?

¿En qué momentos lo realiza? ¿horas? ¿qué actividades aprovecha?

¿A quién le vende? ¿Tiene mas amigas o conocidas? ¿Cómo ha influido en sus relaciones sociales las ventas? ¿positivamente? ¿negativamente?

¿Los ingresos que recibe son permanentes o cambian con relativa facilidad? ¿representa esto un problema para usted?

¿Cuáles son los principales problemas que presenta su trabajo?

#### Trabajo doméstico

Me gustaría que me relatara cuáles fueron sus actividades (tanto labores domésticas como de ventas) el día de ayer? Para facilitar la organización podemos hacer el recorrido hora por hora

¿Podría decir que la mayoría de los días son parecidos a éste?, preguntar por uno que lo sea

Hora	Actividad
4:00	

5:00	
6:00	
7:00	
8:00	
9:00	
10:00	
11:00	
12:00	
13:00	
14:00	
15:00	
16:00	
17:00	
18:00	
19:00	
20:00	
21:00	
22:00	
23:00	
24:00	

Además de su trabajo en Jafra, ¿cuida usted de la casa? ¿Realiza labores domésticas o de administración del hogar?, ¿cuáles? (INCLUIR EL CUIDADO DE LOS HIJOS)

Pensando en la mayoría de los días, ¿cuánto tiempo dedica cada actividad?

ACTIVIDAD	TIEMPO

¿Percibe usted que ha cambiado la forma en la que cocina últimamente? ¿Por qué?

¿Qué momentos dedica al cuidado de sus hijos? ¿asiste a juntas escolares? ¿los lleva a la escuela?

¿Observa usted algún cambio desde que ingreso a Jafra, es decir trabaja menos o más e la casa? (Considerar quehaceres domésticos, equilibrio de fuerzas, educación de los hijos, organización del gasto familiar)

¿Qué espacios ocupa en las ventas de Jafra? ¿En que los ocupaba antes?

En caso de haber desplazado algo, ¿dónde se ubica ahora?

¿Cómo ha reaccionado su familia ante los cambios en el uso de los espacios?

Hablemos un poco de su familia ¿Cómo está integrada? ¿Quién decide sobre los asuntos importantes?

¿Cómo se organiza la vida en su familia en cuanto a las labores domésticas? ¿Quién coopera?  
¿Cómo se asignan las actividades?

¿Cómo era antes de su ingreso a Jafra?

¿Cómo se organiza la vida en su familia en cuanto a los ingresos? ¿Quién coopera? ¿Quién decide en que se gasta?

¿Cómo era antes de su ingreso a Jafra?

¿Quién aporta la mayor parte de los recursos monetarios al hogar?

En caso de tener esposo o compañero: ¿Cuál es la ocupación de su esposo? ¿Ingresos?

Al momento de ingresar a Jafra, ¿lo comentó con alguien? En caso de ser pertinente: ¿Le costó trabajo que su esposo la dejara trabajar?, ¿la hubiera dejado trabajar en otro tipo de ocupación (por ejemplo trabajo asalariado secretaria, maestra según el caso)?

Tiene usted algún tipo de contabilidad para saber cuánto invierte y gana como producto de sus ventas? ¿Podríamos revisar brevemente este tema? ¿en que gasta para vender? ¿transporte? ¿teléfono?

¿Qué le gusta de las ventas de cosméticos? ¿Cuáles son las recompensas?

¿Qué cambiaría éstas?

¿Qué le gusta de los quehaceres domésticos? ¿Cuáles son las recompensas?

¿Qué cambiaría de éstas?

¿Siente usted que tiene más poder o autoridad para decidir cosas de su casa desde su ingreso a Jafra? Poner como ejemplo decisiones en cuanto a gastos, educación de los hijos, etc.

¿Se siente más independiente?

¿Qué tanto ha cambiado su tiempo de trabajo? Considerando las ventas y el trabajo doméstico,  
¿trabaja más ahora?

## Índice tablas

Tabla 1 Tratamiento conceptual trabajo extradoméstico .....	90
Tabla 2 Tratamiento conceptual trabajo doméstico .....	97
Tabla 3 Espacio de mediación .....	99
Tabla 4 Estado civil (datos en porcentajes).....	201
Tabla 5 Edad (datos en porcentajes) .....	202
Tabla 6 Relación edad estado civil (datos en porcentajes) .....	203
Tabla 7 Nivel de educación (datos en porcentajes).....	203
Tabla 8 Relación nivel Jafra con nivel educativo .....	205
Tabla 9 Número de hijos (datos en porcentajes) .....	207
Tabla 10 Ocupación anterior (datos en porcentajes).....	208
Tabla 11 Ocupación previa a Jafra (datos en porcentajes) .....	210
Tabla 12 Personas que ayudan en el trabajo de Jafra (datos en porcentajes) ...	211
Tabla 13 Opinión del esposo (datos en porcentajes) .....	212
Tabla 14 Perfiles de las trabajadoras Jafra .....	213

Tabla 15 Niveles de las vendedoras (datos en porcentajes) .....	223
Tabla 16 Antigüedad en la empresa (datos en porcentajes) .....	224
Tabla 17 Monto del consumo de productos Jafra (datos en porcentajes) .....	227
Tabla 19 Actividades que realizan (datos en porcentajes) .....	229
Tabla 20 Ingresos mensuales según nivel .....	230
Tabla 21 En que gastan sus ingresos (datos en porcentajes) .....	232
Tabla 22 Premios obtenidos (datos en porcentajes) .....	235
Tabla 23 Razones de ingreso (datos en porcentajes) .....	236
Tabla 24 Ventajas consideradas para ingresar (datos en porcentajes).....	236
Tabla 25 Descripción del trabajo (datos en porcentajes) .....	237
Tabla 26 Formas de entra a Jafra .....	238
Tabla 27 Marcas adicionales que vende (datos en porcentajes).....	242
Tabla 28 Situaciones problemáticas comunes (datos en porcentajes).....	243
Tabla 29 Tiempo semanal dedicado a las ventas de cosméticos (datos en porcentajes) .....	248
Tabla 30 Tiempo semanal que le gustaría dedicar a las ventas (datos en porcentajes) .....	250
Tabla 31 Momentos que utiliza para vender (datos en porcentajes) .....	251

Tabla 32 Lugares en los que vende (datos en porcentajes).....	252
Tabla 33 Espacios del hogar que ocupa para el trabajo en Jafra (datos en porcentajes) .....	253
Tabla 34 Relación ingreso número de personas (datos en porcentajes) .....	258

### **Gráficos**

Gráfico 1 PEI (relación edad-número de hijos).....	139
Gráfico 2 PEA (relación edad-numero de hijos) .....	139
Gráfico 3 Ocupación por sectores económicos en Morelia .....	153
Gráfico 4 Linaje Jafra .....	188
Gráfico 5 Esquema Jafra.....	195
Gráfico 6 Relación ingresos población (datos obtenidos de la encuesta) .....	231
Gráfico 7 Clasificación para quienes tienen otro trabajo remunerado .....	259
Gráfico 8 Clasificación para quienes no tienen otro trabajo remunerado .....	259

## Bibliografía

1. Among, O. (1998). "The problem of social type: A review." Electronic Journal of sociology 3(3).
2. Antunes, R. (2001). ¿Adiós al trabajo? Sao Paulo, Cortez Editora.
3. Antunes, R. (2002). Tempo de trabalho e tempo livre. Sao Pablo, CLACSO: 10.
4. Andrade, Graciela. (1997) Empleo, salario, ingreso y consumo en las colonias marginadas de Morelia. Desarrollo urbano regional y ciudades medias en México. Cidem, UMSH. México.
5. Arias, Patricia. (1998) El trabajo femenino a domicilio ayer y hoy. Sociológica, año 13, núm. 37. Economía informal micro empresas y estrategias de empleo. mayo agosto.
6. Ash, Mary Kay. (1995) Mary Kay You can have it al. Prima publishing. USA.
7. Applebaum, H. (1992). The concept of work. New York, State University of New York Press.
8. Arendt, H. (1958). The human condition. Chicago, University Chicago Press.
9. Aronowitz, S. y. W. D. (1994). The jobless future. Minneapolis, Minnesota Press.
10. Aronowitz, S. y. W. D. (1998). La perdida del sentido del trabajo, Segunda Época.
11. Babbie, E. (1993). Métodos de investigación por encuesta. México, FCE.
12. Bachelard, G. (1978). La formación del espíritu científico. México, Siglo veintiuno.
13. Balbo, L. (1994). La doble presencia. Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales. C. y. C. C. Borderías. Barcelona, ICARIA: 503-510.
14. Baptiste, I. (2001). "Qualitative Data Analysis: Common Phases, Strategic Differences." Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research (on-line journal) 2(3): 26.
15. Beauvoir, S. (1990). El segundo sexo. México, Siglo Veinte.
16. Barker, K. (1993). "Changing assumptions and contingent solutions: The costs and Benefits of woman working full and part time." Sex roles 28.
17. Benería, L. (1992). Las encrucijadas de la clase y género, trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la Ciudad de México. México, FCE COLMEX.

18. Benería, L. (1999). "El debate inconcluso sobre el trabajo no remunerado." Revista internacional del trabajo **118**.
19. Benssunsán, G. (1998). Los determinantes institucionales de la flexibilidad en México, en Zapata, Francisco, ¿Flexibles y productivos? Estudios sobre la flexibilidad laboral en México, Colmex.
20. Biggart, N. (1989). Charismatic Capitalism: direct selling organizations in America. Chicago, The University of Chicago Press.
21. Borderias, C. y. C. C. (1994). Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas. Las mujeres y el trabajo. C. B. e. al. Barcelona: 15-110.
22. Bourdieu, P. (1990). Sociología y cultura. México, Grijalbo.
23. Bourdieu, P. (1999). Actualmente la precariedad está en todas partes. Contrafuegos. Barcelona, Anagrama: 120-128.
24. Bravo, V., Héctor Díaz-Polanco y M. M. (1985). Teoría y realidad en Marx, Durkheim y Weber. México, Juan Pablos.
25. Carrasco, C. (1991). El trabajo doméstico y la reproducción social. España.
26. Carter, R. (1999). Amway Motivational Organizations: Behind the Smoke and Mirrors. Florida, Backstreet Publishing.
27. Castells, M. (1999). La era de la información, Economía sociedad y cultura. México, Siglo XXI.
28. Chalita, P. (1994). "Spatial metaphor and politics of empowerment: mapping a place for feminism and post-modernism in geography." Antiphode **26**(3).
29. Charmaz, K. (1999). Grounded theory. Rethinking Methods in Psychology: 27-49.
30. Chauca, P. (1999). "La micro, pequeña y mediana empresa manufacturera en Michoacán." Economía y sociedad **4**(5).
31. Chauca, P. (2003) "La industria manufacturera en Morelia, Mich.", UMSH, Michoacán.
32. Cidem, (2000) Centro de investigación y desarrollo de Michoacán, El estado en cifras, Disco de datos del estado.
33. Cisneros Puebla, C. (2000). "Schütz: de la tipificación cotidiana a la cuantificación empírica." Sociológica **año 15**(43 mayo-agosto 2000): 59-86.
34. Clements, L. (2000). Inside network marketing. USA, Prima.
35. Cortés, F. (1998). Procesos socioeconómicos y desigualdad en la distribución del ingreso. El papel del sector informal. México, UAM A.
36. Conapo. (2000) Índices de marginación en base al conteo 1995. México.

37. De la Garza, E. (2002) epistemología y sujetos: algunas contribuciones al debate. UNAM P Y V. México.
38. De la Garza, E. (1988). El positivismo polémica y crisis, Hacia una metodología de la reconstrucción. Porrúa UNAM.
39. De la Garza, E. (1998). "¿Fin de trabajo o trabajo sin fin?" Mimeo.
40. De la O, M. E. (2000). Las mujeres frente a la flexibilidad: una reflexión ausente en la sociología del trabajo en México. México, CIESAS.
41. De la O, María Eugenia Y Cirila Quintero (1995) Trayectorias laborales y estabilidad en las maquiladoras de Matamoros y Tijuana. Frontera Norte vol. 7, núm. 13, enero junio.
42. DeVos, R. (2000). HOPE from my heart. USA, Countryman.
43. Denzin, N. (2001). "The reflexive interview and a performative social science." Qualitative Research **1 (1)**(1): 23-46.
44. Dombois, R. (1998). La apertura y la crisis de las relaciones laborales en Colombia, en Sindicalismo y Globalización. Venezuela, Nueva Sociedad.
45. Douglas, M. (1996). La aceptabilidad del riesgo según las ciencias sociales. Barcelona, Paidós.
46. Durán, M. Á. (1986). La jornada interminable. Barcelona, Icaria ocho de marzo.
47. Edy, Carolyn. (1999) Avon Malling. American Demographics. EEUU abril.
48. Fitzpatrick, R. a. J. R. (1997). False Profits. Charlotte, N.C., Herald Press.
49. Forrester, V. (1999). El horror económico. México, FCE.
50. Frau Llinares, J. M. (1998). Mujer y trabajo, entre la producción y la reproducción. Alicante, Universidad de Alicante.
51. Galván, F. (1985). El aporte de Weber en la fundación de una sociología alemana. Max Weber: elementos de sociología. C. Nelson. México, UAM-UAO: 11-80.
52. García, B. (1999). Mujer género y población en México. México, COLMEX.
53. García, G. B. O. d. (1986). Encuestas, hasta dónde? Problemas metodológicos en la investigación sociodemográfica. México, Colmex.
54. García, B. y O. D. O. (1998). Trabajo femenino y vida familiar en México. COLMEX. México.
55. García, B. O. d. O. (1996). El significado del trabajo femenino en los sectores populares urbanos. Ajuste estructural, mercados laborales y TLC. México, Colmex.

56. García Canclini, N. (1984). Las culturas populares en el capitalismo. México, Nueva Imagen.
57. Giddens, A. (1995). Afluence, poverty and the idea of a post-scarcity society, UNRISD.
58. Giddens, A. y. W. H. (2000). En el límite. España, Tusquets.
59. Girola, L. (1985). Sobre la metodología de Max Weber: Explicación y comprensión. Max Weber: elementos de sociología. C. Nelson. México, UAM-UAP: 81-126.
60. Glaser, B. (1999). "The future o grounded theory." Qualitative Health Research 9(6): 836.
61. González, M. A. (1995). Las mujeres en Michoacán. Situación actual y construcción de esperanzas. Lo masculino y lo femenino en perspectiva. M. A. González.
62. González, M. A. (1996). Las mujeres en Michoacán. Hacia un nuevo amanecer. México, UMSNH, CEMIF.
63. Gorz, A. (1998). Metamorfosis del trabajo, búsqueda del sentido, crítica de al razón económica. México, Editorial Sistema.
64. Gorz, A. (1999). Miserias del presente, riqueza de lo posible. México, Paidós.
65. Granovetter, M. 1985. Economic action and social structure: the problem of embeddenes. American Journal of sociology 91, 481-510.
66. Guerrero, M. (1999). Integrating paid and unpaid work into national polices, selected papers. New York, UNDP.
67. Guber, R, (1998). El Salvaje metropolitano, Ariel, Buenos aires.
68. Hondenneau, Pierrette y Sotelo. (1994) Gendered transitions, Mexican experiences of immigration. Berkley, California.
69. Hekerman, S. (1999). Max Weber, el tipo ideal y la teoría social contemporánea. México, McGraw-Hill.
70. Heller, A. (1977). Sociología de la vida cotidiana. Barcelona, Península.
71. Hernández, M. (2003). Subjetividad y Cultura en la toma de decisiones Empresariales, tres estudios de caso en Aguascalientes. UAA PYV .
72. Huberman, M., Matthew Miles, (1994). Data management analysis methods. Handbook of qualitative research. N. Denzin.
73. INEGI. (1999). Anuario estadístico del estado de Michoacán. México.
74. INEGI. (2000). Datos preliminares del censo de población y vivienda 2000. México.
75. INEGI. (2002). Censo de población y vivienda 2000. México.

76. INEGI. (2001). Censo de población y vivienda 2000. México
77. INEGI. (1998). Encuesta nacional de Empleo, Michoacán. México.
78. INEGI. (1993). Morelia, cuaderno estadístico municipal. México.
79. Jafra (2000). Guía para el desarrollo de un liderazgo productivo. México.
80. Jaureguí, R. e. a. (1999). El tiempo que vivimos y el reparto del trabajo. México, Paidós.
81. Jelin, E. (1999). Pan y afectos. México, FCE.
82. Kergoat, D. (1994). Por una sociología de las relaciones sociales. Del análisis crítico de las categorías dominantes a una nueva conceptualización. Las mujeres y el trabajo, rupturas conceptuales. C. y. C. C. Borderías. Barcelona, ICARIA: 515-533.
83. Lamas, M. (1996). Introducción. El género: la construcción cultural de la diferencia sexual. M. Lamas. México, Pueg, UNAM.
84. Lamas, M. (2002). Cuerpo: diferencia sexual y género. México, Táurus.
85. Leiva, S. (2000). El trabajo a tiempo parcial en Chile. Chile, CEPAL.
86. León, E. (1999). Usos y discursos teóricos sobre la vida cotidiana. México, Colmex.
87. Lipovetsky, G. (1999). La tercera mujer. Barcelona, Anagrama.
88. Luhmann, N. (1998). Sociología del Riesgo. México, UI, Triana.
89. Makinney, J. (1962). Tipología constructiva y teoría social. Buenos Aires, Amorrourtu.
90. Martínez Aparicio, J. (2003). Lázaro Cárdenas análisis desde la visión de los enclaves. Morelia, Michoacán. UMSH.
91. Mata, A. (1999). "Incorporación de las cuestiones de género a las estadísticas laborales." Revista internacional del trabajo 118.
92. Medá, D. (1998). "New Perspectives on Work , as a Value." International Labour Review 135(6).
93. Melgoza, J. (1990). "Tras la huella de la subjetividad obrera, algunas reflexiones desde la sociología del trabajo." Sociológica(14).
94. Milkaman, R. a. E. T. (1999). "Gender and the economy."
95. Mückemberg, U. (1996). "Towards a new definition of the employment relationship." International Labour Review 135(6).
96. Núñez, Miriam Aidé. (1998). Políticas económicas y pobreza femenina. Mujeres, género y desarrollo, María Arcelia González, editora. UMSNH, 1998.
97. Navarro, J. C. (1997). La marginación por regiones en el estado de Michoacán. Desarrollo urbano regional y ciudades medias en México. Morelia, Mich., Cidem-UMSH.

98. Pandit, N. (1996). "The creation of theory: A recent application of the grounded theory method." The Qualitative Report 2(4, December 1996).
99. Piore, M. y. C. F. S. (1984). The second Industrial Divide. Possibilities for prosperity. New York, Basic Books.
100. Pompa, I. (1997) Crecimiento urbano y deterioro ambiental de la Ciudad de Morelia. Desarrollo urbano regional y ciudades medias en México, Cidem. UMSH México.
101. Pratt, M. (2000). "The good, the Bad, and the Ambivalent: Managing Identification among Amway Distributors." Administrative Science Quarterly 45: 2000.
102. Pries, L. (1997) Conceptos de trabajo, mercados de trabajo y "proyectos bigráfico laborales" en Los estudios sobre la cultura obrera en México. UAM FONCA. México.
103. Raygadas, L. (1998). Fábricas con aroma de mujer. Las nuevas culturas del trabajo vistas desde la ópticas de género. Gênero e trabalho na sociologia latino-americana. L. Abramo. São Pablo, II Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo: 83-100.
104. Rendón, T. (1999). División sexual del trabajo en el México contemporáneo. Foro Población y sociedad en siglo XXI, El Colegio de México.
105. Rendón, T. y Carlos Salas. (1996). Ajuste estructural y empleo: el caso mexicano. Revista latinoamericana de estudios del trabajo. Año 2. Número 2.
106. Rifkin, J. (1996). El fin del trabajo. Barcelona, Paidós.
107. Román, Ignacio. (1999) ¿Qué es el ajuste estructural? Racionalidad e irracionalidad de las políticas económicas del libre mercado. ITESO.
108. Román, I. (1997). El desempleo y subempleo ante el modelo económico la política social. Guadalajara, UANL-UdeG.
109. Salazar, C. E. (1999). Espacio y vida cotidiana en la Ciudad de México, Colmex.
110. Salles, V. (1998). Tipos y tipologizaciones: acercamientos a Weber y Schütz. México, CES, COLMEX.
111. Salles, V. (1999). "Una discusión de aportes y conceptos con base en la revisión de textos clave sobre el género." mimeo.
112. Sennet, R. (1998). La corrosión del carácter. Barcelona, Anagrama.
113. Schütz, A. (1979). El problema de la realidad social. Buenos Aires, Amorrourtu.
114. Strauss, A. (1987). Qualitative analysis for social scientist. Cambridge, Cambridge University Press.

115. Supiot, A. (1999). "The transformation of work and the future of labour law in Europe: A multidisciplinary perspective." International Labour Review **138**(1).
116. Tapia, C. (1997). Marginación urbana y movilizaciones en las ciudades medias en México. Desarrollo urbano regional y ciudades medias en México. Cidem. México, UMSNH.
117. Tienda, M. y. K. B. (1991). "Gender, migration and social change." Internacional Sociology **6**.
118. Touraine, A. (1999). Crítica de la Modernidad. México, FCE.
119. Tuirán, R. (1999). Theoretical approaches to the study of the life course. MIMEO, University of Texas Austin EUA: 69.
120. Tylor, s. B. (1987). Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Barcelona, Paidós.
121. Valles, M. S. (2000). La grounded theory y el análisis asistido por ordenador. El análisis de la realidad social. J. Ibáñez. México, Alianza: 575-603.
122. Vargas, G. (1985). Apuntes para una geografía económica del estado de Michoacán. Tesis de licenciatura Geografía, UNAM.
123. Velasco, M. L. (2001). Un acercamiento al método tipológico en sociología. Observar, escuchar y comprender. M. L. Tarres. México, COLMEX, PORRUA.
124. Villavicencio, D. (2000). Economía y sociología: historia reciente de una relación conflictiva, discontinua y recurrente. Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. E. d. L. Garza. México, FCE UAM: 683-715.
125. Walsh, J. (1998). You can't Cheat an Honest Man. USA, Siver Lake.
126. Weber, M. (1984). Economía y sociedad. México, FCE.
127. Zapata, Francisco. (1998). ¿Flexibles y productivos? Estudios sobre la flexibilidad laboral en México. México. Colmex.
128. Zemelman, H. (1997). Sujetos y subjetividades en la construcción metodológica. Subjetividad: Los umbrales del pensamiento social. H. Zemelman. México, Anthropos.
129. Zemelman, H. (2002). Necesidad de conciencia. México, Anthropos.
130. Zenteno, R. (1999). "Tendencias y perspectivas en los mercados de trabajo locales." Ponencia Presentada en el foro: Población y sociedad en el siglo xxi.
131. Zepeda, J. (1988). Michoacán, biblioteca de entidades federativas. México, UNAM.



Casa abierta al tiempo

### DISERTACION PUBLICA

#### UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

DENOMINACION DE LA TESIS

ANALISIS DE FORMAS DE TRABAJO NO ASALARIADO Y SU RELACION CON OTROS ESPECIOS DE LA VIDA. UN ESTUDIO DE CASO LAS VENDEDORAS DE JAFRA COSMETIC'S EN MORELIA, MICHOACAN.

En México, D.F. se presentaron a las 16:00 horas del día 24 del mes de **NOVIEMBRE** del año 2003 en la Unidad IZTAPALAPA de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del Comité del Posgrado.

DRA. VANIA SALLES DE ALMEIDA;  
DRA. YOLANDA MONTIEL HERNANDEZ;  
DRA. BEATRIZ DEL SOCORRO TORRES GONGORA Y  
DRA. MARCELA ADRIANA HERNANDEZ ROMO

bajo la Presidencia de la primera y con carácter de Secretaria la última se reunieron a la presentación de la Disertación Pública para la obtención del Grado de Doctor en



ESTUDIOS SOCIALES (ESTUDIOS LABORALES)

OCTAVIO MARTIN MAZA DIAZ CORTES

presentó una tesis producto de una investigación original cuya denominación aparece al margen y de acuerdo con el artículo 78 fracciones I, II, IV y V del Reglamento de Estudios Superiores de esta Universidad, los miembros del Comité resolvieron:

OCTAVIO MARTIN MAZA DIAZ CORTES  
FIRMA DEL INTERESADO

APROBARLO

REVISO

L.C. CARMEN LORENS FABREGAT  
DIRECCION DE SISTEMAS ESCOLARES

Acto continuo, la Presidenta del Comité comunicó al interesado el resultado y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

VISTO BUENO

DR. RODRIGO DIAZ CRUZ  
DIRECTOR DE DIVISION

PRESIDENTA

DRA. VANIA SALLES DE ALMEIDA

VOCAL

DRA. BEATRIZ DEL SOCORRO TORRES GONGORA

VOCAL

DRA. YOLANDA MONTIEL HERNANDEZ

SECRETARIO

DRA. MARCELA ADRIANA HERNANDEZ ROMO