



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**DETERMINANTES DEL TRABAJO A DOMICILIO EN EL
SUBSECTOR FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.
ANÁLISIS DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO**

TESIS

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

DENISSE LEÓN CORREO

ASESORA: DRA. LILIA DOMÍNGUEZ VILLALOBOS



Ciudad universitaria, México D.F. Noviembre, 2012



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A la Universidad Nacional Autónoma de México por permitirme correr en sus viveros, disfrutar de sus teatros y salas de concierto, enseñarme a nadar y el placer de la danza en sus instalaciones, por abrirme sus puertas y ser mi segundo hogar, por ser nuestra casa.

A la Facultad de Economía y a sus profesores que me formaron como profesionista, como ser humano, y que me enseñaron que el conocimiento y las herramientas del economista deben estar indiscutiblemente al servicio de los más necesitados.

Al Proyecto PAPIIT IN306911-3 “Los desafíos de la nueva política industrial en México” por haberme permitido concluir mi tesis bajo una de sus líneas de investigación.

A la Dra. Lilia por presionar a su irresponsable asesorada para que concluyera su tesis, gracias por todo el apoyo y la paciencia.

A la Dra. Flor porque verla durante casi dos años salir con sus pasos ligeros de su oficina, a las seis de la tarde después de trabajar todo el día, me hizo comprender la importancia del orden y la disciplina.

A Marina, Mercedes y Rosa María, cabezas de familia, fieles a sí mismas y orgullosas de sus raíces, mujeres “*de ojos grandes*” — como las nombraría Ángeles Mastretta si conociera sus historias —. Gracias por demostrarme que la base de todo es el esfuerzo y que detrás de múltiples caídas hay más oportunidades de nuevos comienzos.

A mis hermanas por caminar a mi lado, por escucharme, por callarme, por demostrarme que la distancia no rompe lazos.

A mi padre por ser ese espejo terrible.

A Noemí por confiar en mí y apoyarme, por darme la oportunidad de conocer lo que implica la enseñanza: un aprendizaje compartido.

A Elsa, Gaby, Caro, Arleth, Liuba, Faby, Brenda y Jessy por ser mi refugio en incontables ocasiones y acompañarme con todo su encanto.

A mis amigos Lui, Luciano, Isra, Mauricio, Sergio y Dani porque su presencia modificó mi vida. Arenio, gracias por ser casi mi hermano y a Ger por confrontarme y hacerme sentir menos segura de mí misma.

A Mercedes, mi madre, que me heredó su hambre y ganas de vivir, su valor para abrirme camino lejos de ella, la resistencia para enfrentar mis problemas con una sonrisa y el suficiente amor para nunca olvidar el camino a casa.

Índice General.

INTRODUCCIÓN	3
OBJETIVO Y DELIMITACIÓN DE LA TESIS	4
ESQUEMA DEL CAPITULADO DE LA TESIS	5
CAPITULO 1 MARCO TEÓRICO.....	7
1.1 LA ECONOMÍA DE GÉNERO COMO UNA NUEVA PERSPECTIVA.....	7
1.1.1 Evolución teórica en torno al trabajo femenino y su remuneración.	7
1.1.2 El debate sobre la igualdad salarial y la situación de las mujeres en una sociedad capitalista.	8
1.1.3 La economía con perspectiva de género.....	9
1.2 EL TRABAJO A DOMICILIO COMO UN PRODUCTO DE LA COMPETENCIA EN EL CONTEXTO DE APERTURA Y GLOBALIZACIÓN	11
1.2.1 La globalización y la flexibilidad laboral	11
1.2.2 La subcontratación como modalidad de aprovisionamiento de las transnacionales exportadoras.	17
1.3 EL TRABAJO A DOMICILIO COMO UNA DECISIÓN DE LA MUJER	21
1.3.1 La división sexual del trabajo: el papel de la mujer en la sociedad y la familia.	21
1.3.2 Formas de inserción y participación de las mujeres en el mercado laboral.	22
1.3.3 El trabajo a domicilio.....	23
CAPÍTULO 2: EL MERCADO LABORAL EN LA INDUSTRIA DEL VESTIDO, DEL CUERO Y CALZADO	27
2.1 ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO Y DEL CUERO Y EL CALZADO.....	27
2.1.1 Situación actual del empleo femenino en los subsectores fabricación de prendas de vestir y de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos.	32
2.2 DISTRIBUCIÓN Y CARACTERÍSTICAS REGIONALES DE LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ARTÍCULOS DE CUERO PIEL Y MATERIALES SUCEDÁNEOS.	35
2.2.1 Distribución regional del empleo en los subsectores fabricación de prendas de vestir y de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos.....	35
2.2.2 Características regionales de la mano de obra en la industria textil y del vestido.	36
2.2.3 Distribución regional del trabajo a domicilio femenino en los subsectores 315 y 316. ..	39
CAPITULO 3: DETERMINANTES DEL TRABAJO A DOMICILIO EN EL SUBSECTOR FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.	42

3.1 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	43
3.1.1 Conociendo la ENOE.....	43
3.1.2 Problemas metodológicos de la encuesta	44
3.2 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA DE LA MUESTRA	46
3.2.1 Subsector confección de prendas de vestir	46
3.2.2 Trabajadores a domicilio dentro del subsector 315.....	50
3.3 METODOLOGÍA.....	55
3.3.1 Justificación de la elección del modelo.....	55
3.3.2 Modelo de regresión logística	58
3.4 MODELO DE LOS DETERMINANTES DEL TRABAJO A DOMICILIO EN EL SUBSECTOR DE PRENDAS DE VESTIR.	61
3.4.1 Antecedentes del modelo.	61
3.4.2 Especificación del modelo y resultados esperados.....	62
3.4.3 Resultados del modelo.....	65
3.4.4 Interpretación de los parámetros estimados.....	70
Conclusiones	72
ANEXOS	74
ANEXO DE TABLAS	74
BIBLIOGRAFÍA.....	85

INTRODUCCIÓN

El actual proceso de globalización que tiene sus orígenes en la década de los años ochentas, en conjunto con las condiciones políticas, económicas y sociales imperantes en los países latinoamericanos y los intereses públicos y privados a nivel internacional, dieron como resultado la aparición de una serie de programas de ajuste estructural que sentaron las bases de la desaceleración económica y el deterioro de las condiciones de vida de la población. No obstante, la globalización amplía la dimensión y escala de los mercados, genera una mayor diversidad de bienes, productos y servicios comercializables al alcance de la población mundial a partir los avances tecnológicos en comunicaciones, transportes y procesos productivos. Ello propicia que los resultados de la globalización a nivel internacional puedan clasificarse como positivos o negativos dependiendo en gran medida de las condiciones originarias de las naciones donde se efectuaron dichas transformaciones.

Los países menos desarrollados y los sectores e industrias menos competitivas han presentado efectos adversos a partir de los procesos de reestructuración económica. La creciente integración de los mercados nacionales — no sólo de productos sino también de los factores de producción (trabajo y capital) — pone de manifiesto la nueva división internacional del trabajo, la cual en el caso de México en poco o nada beneficia las condiciones de vida de las mujeres¹. Si bien se reconoce el incremento de la participación de las mujeres en el mercado laboral, también se reconoce que las circunstancias en las cuales se insertan tienden a reproducir sus condiciones de pobreza². En este sentido la mayor participación de las mujeres en la industria manufacturera de transformación y en la maquila de exportación responde al uso de mano de obra barata y flexible como base de la competitividad de gran parte de las industrias nacionales.

En América Latina, las mujeres se enfrentan a condiciones desfavorables en el momento de ingresar al mercado laboral, donde la división sexual del trabajo, la desigual distribución del ingreso, la segmentación ocupacional y las brechas salariales operan como factores determinantes de la interrelación entre empleo, género y pobreza³ y a su vez determinan la estratificación en el empleo de las mujeres. Sin embargo, no solo es una cuestión de género sino también de clase. Al matizar los resultados del Panorama Social de América Latina 2002 y 2003 y su versión 2010, se determina que la clase social influye tanto en los niveles de preparación académica como en la tasa de fecundidad, esta última significativamente más baja entre las mujeres que cuentan con educación secundaria o superior que entre las que no cuentan con primaria concluida. Esta situación implica la existencia de segmentos de población femenina que se encuentran más expuestos a la sobreexplotación y altamente vulnerables a condiciones de pobreza.

Asimismo, las relaciones sociales entre hombres y mujeres tradicionalmente establecidas en un contexto de indiferencia sobre las cuestiones de género de la teoría económica dominante, sientan las bases de la invisibilidad del trabajo dentro del hogar y en consecuencia del trabajo no remunerado de la propia mujer. La división sexual del trabajo dentro del hogar, obedece en la gran mayoría de los países de América

¹ Unifem. El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México. 1999.

² Véase Bednarek, Lucy "Searching for Equality in a Global Economy". Indiana Journal of Global Legal Studies. Vol. 6 No1. Fall 1998. Bloomington: Indiana University School of Law. 10 p. donde presenta un estudio de caso, la feminización de la pobreza en EU.

³ Arriagada, Irma y Torres, Carmen. *Género y pobreza nuevas dimensiones*. Isis internacional. Ediciones de las mujeres. Santiago de Chile. 1998

Latina a la asignación casi exclusiva de las tareas domésticas de carácter reproductivo y de cuidado a las mujeres, lo cual se expresa en una sobrecarga de trabajo sin reconocimiento social; ausencia de tiempo disponible para capacitación y recreación; y construyendo las opciones de las mujeres para incorporarse al mercado laboral. Así como sus opciones de salario, muchas veces inferiores a los que perciben los hombres que realizan las mismas actividades.

Como resultado las mujeres y en especial aquellas de escasos recursos no sólo deben asumir una mayor carga de cuidado, sino que, en tanto viven en hogares más numerosos, cuentan con un ingreso per cápita menor, dificultando las posibilidades de resolver el cuidado de sus miembros a través del mercado⁴. El panorama adquiere mayor complejidad al considerar a las mujeres jefas de hogares monoparentales⁵ — una categoría en constante aumento, sobre todo en los sectores de bajos ingresos y en poblaciones rurales—, que al no contar con una contraparte masculina que contribuya en la provisión de bienes y servicios a la familia se ve obligada a entrar al mercado laboral en las condiciones que éste establezca.

Las recientes crisis económicas y sus efectos sobre el bienestar de los hogares conducen a las familias a poner en marcha una serie de estrategias, entre las que se encuentra la incorporación de un mayor número de sus miembros al mercado laboral para contribuir al ingreso familiar. No obstante, las estrategias llevadas a cabo por los hogares monoparentales con jefatura femenina son distintas en comparación con otros tipos de organizaciones familiares donde el trabajo femenino tiene como función complementar el ingreso familiar. Esta situación y los aspectos previamente señalados ponen sobre la mesa la necesidad de conciliar el trabajo remunerado femenino con las responsabilidades familiares, y el paliativo que ha representado el trabajo en el sector informal ante una situación de desempleo abierto.

OBJETIVO Y DELIMITACIÓN DE LA TESIS

Esta tesis tiene como objeto de estudio a las mujeres jefas de familia de comunidades tanto rurales como urbanas que se incorporaron al mercado laboral informal a partir del trabajo a domicilio en el subsector fabricación de prendas de vestir en México en 2010. La importancia que subyace de centrar esta investigación en las mujeres jefas de familia es su creciente participación económica registrada durante las últimas décadas. de acuerdo con la UNIFEM mientras que a finales de los años sesenta en México la mayor participación económica femenina ocurría entre mujeres solteras de los grupos de edad más jóvenes, esta situación se revierte durante las décadas siguientes incrementándose la participación en el mercado laboral de las mujeres con descendencia, probablemente producto de que de 1976 a 1990 los hogares con jefatura femenina se incrementaron 22% y para finales de 1994 ascendieron a casi tres millones el número de hogares dirigidos por mujeres⁶.

⁴ Fondo de desarrollo de las naciones unidas para la mujer (UNIFEM) (1999), “El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México”, México DF.

⁵ Según datos de un estudio reciente, los hogares monoparentales con jefatura femenina del primer quintil de ingresos pasaron de representar un 13,8% en 1990 a un 18,8% en 2008 (Rico y Maldonado, 2011, pág. 38).

⁶ Fondo de desarrollo de las naciones unidas para la mujer (UNIFEM) Instituto Nacional de Estadística Geografía e informática (INEGI), (1995). *La mujer mexicana: un balance estadístico al final del siglo XX*, México.

El objetivo general es determinar los factores que influyen en las decisiones de las mujeres jefas de familia de trabajar a domicilio en este subsector, con la finalidad de poder contribuir a la comprensión del por qué, cómo y en qué condiciones se incorporan estas mujeres a un mercado laboral no regulado históricamente marcado por una alta feminización.

Los objetivos particulares son conocer la forma en que se ve afectada la participación de la mujer en algunos sectores económicos por la existencia de una marcada división sexual, la relación entre la subcontratación industrial y el empleo femenino y de esta manera tratar de explicar el menor salario de las mujeres trabajadoras a domicilio. Por último, se tratará de conocer la relación entre esta modalidad de empleo y la existencia de miembros de la familia que requieran cuidados.

La hipótesis sobre la cual se fundamenta esta tesis es que como resultado de la creciente competitividad a la que se encuentra expuesta la industria manufacturera de transformación y la maquila de exportación, se ha recurrido al empleo de mano de obra altamente flexible, en este caso constituida por las mujeres jefas de familia que al no contar con recursos económicos suficientes para asignar sus tareas de cuidado a terceros⁷, optan por trabajar en sus hogares bajo condiciones de subcontratación. En consecuencia, los determinantes del trabajo a domicilio femenino estarán dados en términos de la cualificación de la mano de obra, las condiciones sociodemográficas de las mujeres y los aspectos económicos como formas de pago y la percepción de ganancias así como por la diferenciación salarial según sexo.

ESQUEMA DEL CAPITULADO DE LA TESIS

En este entendido en el primer capítulo se presenta el panorama general a nivel nacional e internacional del proceso de globalización, sus principales características y consecuencias, así como sus efectos directos en el mercado de trabajo y en específico sobre el empleo de las mujeres. De igual forma se definirá qué se entiende por trabajo a domicilio, las transformaciones históricas que ha sufrido ésta modalidad de empleo a partir del contexto económico en el que se manifiesta, así como los principales aportes teóricos. Finalmente, se examinarán las características del trabajo a domicilio en México y su renovado auge, a partir del reciente incremento de la subcontratación por parte de las grandes transnacionales para reducir costos y mejorar su competitividad a nivel nacional e internacional, este último interés específico de la maquila de exportación.

En el capítulo dos se analizarán las principales características económicas de la industria textil y del vestido en México, de forma general y por subsectores, destacando la importancia del subsector 315 Fabricación de prendas de vestir y el 316 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos. Este capítulo tendrá como objetivo definir las características del empleo en estos subsectores y sus principales matices según género. Asimismo se revisa la participación de ambos subsectores según la

⁷ Se considera que las mujeres no cuentan con los suficientes recursos para contratar servicios de cuidado para sus hijos (guarderías, escuelas de tiempo completo, etc.) o para familiares con alguna enfermedad, discapacidad o adultos mayores que requieran atención.

distribución geográfica de los trabajadores según sexo y el número y tamaño de las unidades económicas que prevalecen en la región.

En el capítulo tercero a partir de los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del segundo trimestre de 2010, se generó una base con la información principal de las mujeres jefas de familia que laboraban en el subsector 315 y otra para los hombres empleados en el mismo subsector. A partir de esta base se procedió con la estadística descriptiva de la muestra. Una vez caracterizada tanto la población femenina como masculina empleada en el subsector, se realizó un modelo de regresión logística en ambos casos con el objetivo de encontrar los factores económicos, demográficos, sociales y las condiciones de trabajo y remuneración que determinan la incorporación de mujeres y hombre al trabajo a domicilio en este subsector.

Las variables que se utilizaron fueron: nivel de educación, estado conyugal, número de hijos de hasta doce años, condición laboral (subordinado o trabajador independiente), nivel de ingreso, formas de remuneración o ausencia de las mismas y dado que en México como en el resto de América Latina existe una gran diversidad de etnias resultó interesante analizar la relación entre etnicidad, trabajo a domicilio y género. No obstante algunas de estas variables fueron soslayadas al no ser significativas y no aparecen en los resultados finales del modelo.

Finalmente, la tesis incluye una serie de conclusiones obtenidas a partir de los resultados del modelo que muestran la presencia de segmentación laboral y desigual distribución del ingreso según sexo. Poniendo de manifiesto las limitaciones de las políticas públicas en materia laboral y de desarrollo social y a su vez pone en entredicho los resultados favorables en materia de erradicación del desempleo. La necesidad de contar con un marco teórico con una perspectiva integral que arroje luz sobre las cuestiones de género se hace patente en este trabajo de investigación como principal aportación del mismo.

CAPITULO 1 MARCO TEÓRICO

1.1 LA ECONOMÍA DE GÉNERO COMO UNA NUEVA PERSPECTIVA

“A lo largo de la historia (la historia es el archivo de los hechos cumplidos por el hombre, y todo lo que queda fuera de él pertenece al reino de la conjetura, de la fabula, de la leyenda, de la mentira) la mujer ha sido, más que un fenómeno de la naturaleza, más que un componente de la sociedad, más que una criatura humana, un mito”

Rosario Castellano. *Mujer que sabe latín*

1.1.1 Evolución teórica en torno al trabajo femenino y su remuneración.

La palabra economía proviene del vocablo griego *oikos*, que puede ser interpretado como hogar, lugar donde se vive o bien de una forma mucho más amplia como lugar donde se propicia la vida; y *nomia* que significa administración, en consecuencia la economía por definición pone de manifiesto la vital importancia de la producción del hogar y su administración como fuente de vida, independientemente de la producción del mercado o al margen de éste⁸. No obstante, la economía como ciencia formal halla sus orígenes en los albores de la revolución industrial, periodo marcado por una profunda transición y reestructuración social, donde la producción orientada al mercado se separa de la producción doméstica destinada al autoconsumo familiar —proceso que se consolida con la redefinición de los espacios público y privado—. A partir de este momento se inicia una larga tradición que ignora la división sexual del trabajo y oculta el trabajo familiar doméstico así como su articulación con la reproducción del sistema capitalista, situación que se traduce en la separación indisoluble del trabajo mercantil con el doméstico.

En este sentido la economía clásica y sus principales exponentes al centrar su preocupación en la generación de la riqueza a través del trabajo asalariado y la distribución de la renta entre las clases sociales miran de soslayo la producción del hogar impidiéndoles “ver y caracterizar la decisiva aportación económica de las mujeres a la reproducción social y familiar”⁹. Por otro lado, si bien la crítica a la economía política reconoce la importancia del trabajo de las mujeres en el hogar, principalmente en el cuidado de los niños como generación de la riqueza, no le atribuye un valor económico¹⁰. En consecuencia, el análisis del trabajo

⁸ Carrasco Cristina, (2006) “La economía feminista: una apuesta por otra economía”, pág. 2.

⁹ Carrasco (2006), pág. 12.

¹⁰ Carrasco (2006), pág. 13. Se expone dos críticas a la tradición marxista basadas en su minimización de cualquier conflicto potencial entre hombres y mujeres dentro de la misma clase tanto en el hogar como en el trabajo asalariado y en segundo lugar alimentación del enfoque al tratar únicamente el trabajo en el marco de las relaciones de producción capitalistas. La autora determina que la producción mercantil capitalista no es autónoma, depende de la realización de trabajo no remunerado en los hogares; lo que en términos marxistas se podría decir que el capitalismo explota a la unidad doméstica. Véase Benería y Roldan (1992), Dualismo de clase, de género y de análisis en *Encrucijadas de clase y género*

asalariado femenino aun dentro de esta línea de pensamiento, no discute las razones de la segregación por sexo ni los salarios femeninos más bajos sino que —de forma paralela al pensamiento clásico y posteriormente al neoclásico—, acepta estas circunstancias como hechos naturales fundamentados en la tradición, en este sentido se percibe el trabajo femenino como circunstancial y complementario al masculino.

Desde la segunda mitad del siglo XIX pensadoras como Bárbara Bodichon criticaron la práctica generalizada de destinar los empleos mejor remunerados única y exclusivamente a los hombres¹¹; y antes que Bodichon podemos encontrar a mujeres como Priscilla Wakefield, quien a finales del siglo XVIII criticó los planteamientos teóricos de Adam Smith, al no integrar un análisis sobre el trabajo femenino¹².

De acuerdo con Cristina Carrasco, al discutir el monopolio masculino sobre el empleo se está desafiando el poder patriarcal y la doble moral de la época, que establecía por un lado la dependencia económica de las mujeres sobre algún miembro masculino de la familia, solo si ella pertenecía a una clase social acomodada, pero que de forma tangencial aceptaba que las mujeres de clase baja tuviesen un empleo siempre que éste fuese mal remunerado¹³.

Con el surgimiento de la economía neoclásica y sus modelos ahistóricos con ausencia de relaciones sociales, el punto central de la discusión sobre los salarios femeninos más bajos en comparación con los masculinos, se desplaza de la producción al mercado, institucionalizando de forma definitiva la separación propuesta por Adam Smith entre espacio público y privado, producción mercantil y producción doméstica, dejando ésta última relegada a la invisibilidad¹⁴.

1.1.2 El debate sobre la igualdad salarial y la situación de las mujeres en una sociedad capitalista.

Los primeros debates socioeconómico relacionado con el trabajo de las mujeres, de forma específica sobre los salarios femeninos discurría en torno a si los salarios representaban la contribución de las mujeres a la producción o si constituían un nivel de renta de subsistencia. En este tenor aparecen las primeras teorías sobre los salarios bajos femeninos basados en la menor productividad y en sus menores necesidades de subsistencia al no tener obligaciones familiares. Sin embargo estos planteamientos cuestionaban —y cuestionan, dada la vigencia de algunos de ellos— la validez y universalidad de la teoría de la productividad marginal como determinante de los salarios. Así mismo la teoría de la especialización en trabajo de mercado o doméstico dentro de la unidad familiar se basa en las ventajas comparativas de los miembros —ventajas basadas únicamente en características biológicas y atendiendo principios culturales—, llevando a los hombres a especializarse en el trabajo de mercado y a las mujeres en el trabajo doméstico¹⁵.

¹¹ Bodichon, Barbara (1857/1987): *Women and Work*, en Lacey, Ann (ed.), Barbara Leigh Smith Bodichon and the Langham Place Group, Routledge & Kegan Paul.

¹² Dimand, Mary Ann, Dimand, Robert y Forget, Evelyn (2000): *A Biographical Dictionary of Women Economists*, Edward Elgar, Londres.

¹³ Carrasco (2006).

¹⁴ Carrasco (2006), pág. 8.

¹⁵ Carrasco (2006), pág.12.

Dentro de este panorama tiene origen el debate sobre el trabajo doméstico que inicia en la década de los sesenta y se extiende hasta la década de los setenta, el cual tiene como principal aportación abrir al análisis aspectos hasta ese momento no tocados, como: el hogar como unidad de producción y no solo como unidad de consumo; el estudio de la posición de las mujeres como amas de casa, el papel del trabajo doméstico en la reproducción del sistema social; el trabajo doméstico como elemento determinante en los estándares de vida y por lo tanto plantea la necesidad de ampliar las fronteras de las disciplinas económicas más allá de la producción de mercado¹⁶.

Por otro lado, los problemas económicos de la época y sus efectos sobre el trabajo y las condiciones de vida de la población propiciaron que los países en general enfrentaran las recesiones desde una perspectiva diferente, relacionando sus sistemas de producción mercantil, público y familiar. Bajo estas circunstancias la posición de las mujeres en la estructura social y económica se modifica, incorporándose en la mayoría de los casos a la economía informal, como parte de una estrategia para mantener los estándares de vida familiares¹⁷. El trabajo a domicilio, los salarios más bajos, y los problemas relacionados con género y tecnología, segregación ocupacional y subcontratación se vuelven problemas frecuentes de carácter internacional, aunque con mayor incidencia y profundidad dentro de los países latinoamericanos.

Es así como en la década de los ochenta se generaliza la categoría de género en varios campos de conocimiento, haciendo referencia a todo aquello que en mujeres y hombres es producto de procesos socioculturales. En economía la introducción del concepto en el análisis del trabajo femenino tuvo considerables implicaciones en las teorías del mercado laboral y en los estudios sobre la organización del trabajo. Para la década de los noventa, con la creación de la International Association for Feminist Economics, se institucionaliza una nueva forma de observar e interpretar la realidad económica.

1.1.3 La economía con perspectiva de género

La economía con perspectiva de género hace referencia a una forma distinta de analizar la realidad socioeconómica, integrando las relaciones entre hombres y mujeres y sus roles desempeñados en esta realidad, los cuales van más allá de interpretaciones determinadas por la tradición o la biología, no obstante, este enfoque no debe equipararse a la economía con perspectiva feminista. De acuerdo con Antonella Picchio este enfoque dista de los planteamientos teóricos de la economía feminista, la cual según la autora, se caracteriza por “abordar una amplia temática y una práctica compartida de valorar la experiencia de las mujeres como sujeto de cambio”, mientras que la economía de género se centra en describir y denunciar las desigualdades entre mujeres y hombres dentro de un marco analítico prestablecido, sin cuestionar el marco en sí mismo¹⁸.

En línea con Antonella Picchio, Amaia Pérez señala que la economía de género al no cuestionar el marco de conocimiento, no tiene un enfoque rupturista con los discursos androcéntricos, centrándose en el

¹⁶ Carrasco (2006), pág. 12.

¹⁷ Lázaro, Nieves et al. “Unemployment Determinants for Women in Spain”. Labour 2000. No. 14.

¹⁸ Picchio, Antonella (2005), “La economía política y la investigación sobre las condiciones de vida” en Cairó y Mayordomo (comp.) *Por una economía sobre la vida*, Icaria.

análisis de “la ausencia de las mujeres en tanto que sujeto epistemológico”¹⁹ y denunciando sesgos androcéntricos en la economía como medios para justificar situaciones de discriminación. En consecuencia, la economía feminista supone una deconstrucción de los conceptos, los modelos y paradigmas utilizados tradicionalmente por la economía y la elaboración de nuevas categorías y marcos teóricos. La diferencia principal, en este sentido radicaría en que, en contraste con la economía con perspectiva de género, la economía feminista no pretende ampliar métodos y teorías para incluir a las mujeres sino por el contrario pretende un cambio en el análisis económico que pueda transformar la propia disciplina con el objetivo de construir una nueva ciencia económica que integre y analice la realidad de mujeres y hombres bajo el principio básico de la satisfacción de necesidades²⁰.

Finalmente, cabe señalar que este trabajo constituye un esfuerzo de análisis dentro del marco de la economía de género. No obstante, se parte del reconocimiento de que las distintas teorías utilizadas desde la economía para el análisis y la interpretación del trabajo femenino en el mercado, se encuentran ampliamente limitadas a causa de la falta de reconocimiento del trabajo dentro del hogar. Por lo tanto, se acepta que el marco teórico prevaleciente es insuficiente para eliminar los escollos de la política pública en materia de desigualdad laboral. Escollos que de no ser abatidos fortalecerán los procesos de empobrecimiento de las mujeres.

¹⁹ En Pérez, Amaia (2005). *Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados*. Tesis doctoral. Universidad complutense de Paris.

²⁰ Carrasco (2006).

1.2 EL TRABAJO A DOMICILIO COMO UN PRODUCTO DE LA COMPETENCIA EN EL CONTEXTO DE APERTURA Y GLOBALIZACIÓN

1.2.1 La globalización y la flexibilidad laboral

“Al parecer, la dignidad de la vida humana no estaba prevista en el plan de globalización.”

Ernesto Sábato. *La resistencia*

La globalización es un proceso complejo y de múltiples dimensiones, cuando se habla de globalización se refiere en primera instancia al proceso de integración de los mercados nacionales en un mercado global de productos y de factores de producción²¹. No obstante, la formación de los mercados supranacionales en los países desarrollados no representa una novedad, este fenómeno tiene sus orígenes siglos atrás, inclusive el país menos desarrollado cuenta con un largo historial de participación en los mercados internacionales. Lo que caracteriza al actual proceso de globalización, son los avances tecnológicos sin precedentes en materia de comunicación y transporte, y la dimensión y profundidad que adquiere la integración de los mercados a través del flujo comercial y financiero.

Desde mediados de los ochentas, las tecnologías de transporte y comunicación comenzaron a mejorar considerablemente. Este suceso propició una reducción de los costos al facilitar las negociaciones y transacciones comerciales, la mayor fluidez y el menor coste del transporte de carga de los aviones, embarcaciones etc. Así mismo, los avances tecnológicos en los medios de comunicación potenciaron la reestructuración de la división internacional del trabajo, lo que permite y hace rentable la fragmentación de los procesos de producción en distintos componentes que pueden llevarse a cabo en múltiples unidades desperdigadas a lo ancho del mundo, abriendo la posibilidad de una nueva forma de comercio de productos manufacturados intermedios, destinados para la fabricación de otros productos. Esta situación se ve reflejada en la creciente importancia de las empresas multinacionales en la producción y las exportaciones globales.²²

En segundo lugar, se puede mencionar que la implantación de políticas de liberalización del comercio se expandió en casi todos los países del mundo en desarrollo, esta situación provocó una reducción universal de los aranceles y de las barreras no arancelarias, así como la creación de políticas tendentes a atraer inversión extranjera directa, estimulando los flujos comerciales y de capital entre los distintos países.

Es así como la globalización se refiere no solo al crecimiento del comercio mundial sino también a importantes cambios en su estructura. El crecimiento del comercio de productos manufacturados entre los países industrializados y un grupo de países en desarrollo, tiene como efecto clave de esta competencia la redistribución de la producción manufacturera y, por lo tanto, del empleo manufacturero.

²¹ Ghose, Ajit K. (2004), *Empleos y rentas en un mundo globalizado*, pág. 19.

²² Ghose (2004), pág. 20. Las EMN de acuerdo con el autor surgen en el siglo XVIII y desde entonces se han dedicado a la producción y exportación de productos básicos en numerosas partes del mundo en vías de desarrollo. Sin embargo, actualmente desempeñan un nuevo papel en el desarrollo de sistemas de producción global fundamentalmente en la manufactura.

Los datos sobre este tipo de empleo, extraídos de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI) presentan limitaciones importantes, entre ellas, que soslayan la importancia del empleo a domicilio y las microempresas. A partir de esta información, Ghose formula dos observaciones, en primer lugar, que el empleo manufacturero real se está redistribuyendo, trasladándose de los países industrializados con economías de transición a los países en desarrollo exportadores de productos manufactureros y en segundo lugar, que el empleo manufacturero global realmente se ha reducido²³.

No obstante, la caída del empleo manufacturero en los países europeos con economías de transición se encuentra probablemente mucho más vinculada con la transformación sistémica que se está produciendo en esos países que con los efectos de la globalización. Por otro lado, los países en desarrollo distintos de los exportadores de productos manufacturados tienen una importancia marginal. En consideración a lo planteado, se puede sostener que la redistribución del empleo se ha producido principalmente entre los países industrializados y los países en desarrollo exportadores de productos manufacturados.

En este sentido, la preocupación central sobre el actual proceso de globalización apunta a las consecuencias económicas y sociales de la redistribución global del empleo manufacturero y del cambio de modelo del comercio que provocó esa redistribución. La variación de las pautas comerciales tienen un impacto diferenciado sobre los resultados comerciales de los países, desde el momento en que estos resultados influyen en el crecimiento económico, la globalización altera las trayectorias de crecimiento de los países, y en consecuencia impacta en la desigualdad de la renta mundial. La situación es preocupante en la medida en que los países más pobres resultan ser sistemáticamente los perdedores y los países más ricos los ganadores, lo cual agrava la desigualdad entre las naciones.²⁴

Otro aspecto de especial relevancia es la redistribución del empleo manufacturero inducida por la globalización, que a su vez se ve reflejado en cambios en los salarios que afectan tanto a la mano de obra de los países industrializados, como en los países en desarrollo. En el caso de los países industrializados el empleo de mano de obra poco cualificada se redujo y la diferencia salarial entre estos y los trabajadores altamente cualificados se amplió considerablemente. Por otro lado, para los países en desarrollo exportadores de productos manufacturados —entre los cuales se encuentra México—, la principal preocupación se centra en la calidad de los puestos de trabajo. La globalización y sus efectos en la economía de estos países han destruido y creado de forma simultánea innumerables puestos de trabajo. El problema principal radica en que aun cuando la creación de puestos de trabajo sea mayor que la destrucción de estos, la calidad de los puestos de trabajo creados es inferior a la de los destruidos, lo cual repercute directamente en la calidad del empleo y el nivel de vida de los habitantes de los países más afectados por este fenómeno.²⁵

La brecha per cápita entre los países más ricos y los más pobres del mundo crece de forma ininterrumpida, al menos desde el último cuarto del siglo XVIII por lo cual no constituye un fenómeno producto del actual proceso de globalización, sin embargo la inquietud social por esta desigualdad es reciente. Con frecuencia, los países industrializados imputan al crecimiento del comercio con los países en desarrollo de bajos ingresos, el aumento de las desigualdades entre los trabajadores muy cualificados y los poco

²³ Ghose (2004), pág. 36.

²⁴ Ghose (2004), pág.37.

²⁵ Ghose (2004), cap. 4.

cualificados, tanto en términos de perspectivas de empleo como en términos salariales, mientras que en los países en desarrollo se aduce que la creciente apertura comercial es la causa de la destrucción de buenos puestos de trabajo para generar puestos de menor calidad en industrias que producen para la exportación.

En consecuencia, se presume que la expansión del comercio mundial ha aportado escasos beneficios a los trabajadores; no obstante, las desigualdades entre ambos tipos de trabajadores presentes desde principios de los ochentas, se explican a partir del cambio tecnológico que se orienta hacia una mayor cualificación de la mano de obra.²⁶

Esta hipótesis del cambio tecnológico supone en las economías desarrolladas la intensificación en la especialización de la mano de obra y por lo tanto el menor empleo de trabajadores no cualificados, lo cual se ve reflejado en los cambios simultáneos en la composición de las importaciones-exportaciones de estos países, siendo así como los países industrializados se convierten en importadores netos de productos procedentes de industrias poco especializadas y exportadores de manufacturas altamente especializadas. El efecto de este fenómeno impacta directamente a las industrias de los países en desarrollo al convertirse en proveedoras de manufacturas de baja tecnología agregada.

En relación con el mercado de trabajo, la mayoría de los países en desarrollo se caracterizan por tener mercados de trabajo duales y sustanciales reservas de mano de obra no cualificada. De acuerdo con la teoría dominante del comercio, el comercio entre países industrializados y países en desarrollo supone la especialización de los primeros en las manufacturas intensivas en capital y las segundas en mano de obra no cualificada. En base a un comparativo de la OIT los países industrializados tienden a especializarse en productos que requieren alta y media-alta tecnología, mientras que los países en desarrollo son más propensos a especializarse en exportaciones de productos intensivos en mano de obra no cualificada.²⁷ Esta tendencia no es constante y a lo largo del tiempo los países en desarrollo exportadores de productos manufacturados aumentan sus exportaciones en productos intensivos en capital y mano de obra cualificada.

De igual forma en el mismo estudio se compara la estructura de las exportaciones con la de las importaciones, lo cual pone de manifiesto la naturaleza de la especialización de cada grupo de países. Los países industrializados se caracterizan por exportar de forma predominante productos de alta tecnología e importar los de baja, mientras que, contrario a lo esperado, las exportaciones de productos de alta tecnología representan en el caso de los países en desarrollo exportadores de productos manufacturados un porcentaje mayor de las exportaciones totales que en el caso de los países industrializados, sin embargo gran parte de las exportaciones de estos países son resultado del proceso de subcontratación que se lleva a cabo por las empresas transnacionales en los países en desarrollo.

El número de empresas que localizan la producción de componentes —que requieren una baja tecnología para su elaboración— o las operaciones de ensamblado en los países en desarrollo, mediante acuerdos de inversión o subcontratación, son cada vez un número más grande. De acuerdo con la OIT las exportaciones de alta tecnología conectada con la subcontratación tienden a ser algo más intensivas en cualificación que las exportaciones generadas internamente, aunque mucho menos intensivas en

²⁶ Ghose (2004), pág. 62. Además véase Dabat, Alejandro. *Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México*.

²⁷ Ghose(2004) tabla 4.1 pág. 71. Además véase tabla 1 en Anexo de tablas.

conocimiento especializado que sus importaciones de alta tecnología. Así el hecho de que las exportaciones de alta tecnología supongan una proporción considerable y creciente de las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo no altera sustancialmente el hecho de que los países en desarrollo tienden a especializarse en las exportaciones de productos intensivos en mano de obra no cualificada.

La estructura de las exportaciones e importaciones de productos manufacturados en términos de nivel tecnológico, para el caso de México señalan que en sus exportaciones prevalecen los productos de industrias especializadas de alta tecnología y tecnología media alta, a diferencia de países como India y China en donde predominan los productos intensivos en mano de obra poco cualificada. Sin embargo, los productos finales predominan en las exportaciones de estas mismas economías asiáticas, mientras que los productos intermedios subcontratados prevalecen en las exportaciones de México, Brasil y otros países latinoamericanos, lo cual pone sobre la mesa que las exportaciones de los países latinoamericanos en particular, aunque menos intensivas en conocimientos especializados que sus importaciones, son también algo más intensivas en cualificación que las exportaciones de otros países en condiciones similares.²⁸ Asimismo, existe una diferencia interesante entre las propias economías en desarrollo exportadoras de productos manufactureros, en el caso de México la subcontratación se produce en mayor medida en las industrias de tecnología media-alta (automotriz, eléctrica y no eléctrica), pero también en industrias de tecnología baja (industria del vestido, calzado y cuero), es decir, se produce en industrias tradicionales intensivas en capital normalmente implantadas en los regímenes de sustitución de importaciones.²⁹

Las evaluaciones existentes sobre el impacto del comercio con los países industrializados sobre el empleo y los salarios manufactureros en los países en desarrollo, señalan que para el caso de México su cercanía con EU le permitió un considerable crecimiento de las “industrias maquiladoras” que procesan o ensamblan productos intermedios importados de EU para su posterior re-exportación a este país. Por otro lado, los cambios en las industrias no maquiladoras inducidos por el comercio se caracterizaron por un aumento en la producción y una disminución en el empleo durante 1984-99, es decir, existió un incremento en la productividad en este caso, superior al incremento en la producción. En resumen, el efecto del comercio sobre el empleo en las industrias manufactureras no maquiladoras no solo fue negativo, sino que, además, dicho efecto fue todavía más negativo en las industrias no orientadas a la exportación que en las industrias que compiten con las importaciones o en las industrias que no participan en el comercio, esta situación probablemente fue producto del lento crecimiento de la producción, reflejo a su vez del estancamiento de la economía y la reestructuración inducida por el comercio.

El rasgo distintivo en México, como ya se señaló, es el crecimiento sin precedentes de las industrias maquiladoras tanto en términos de empleo como de producción. El crecimiento positivo del empleo manufacturero tras la liberalización del comercio responde exclusivamente al incremento del empleo en las industrias maquiladoras, sin embargo, estas industrias parecen haber generado empleo fundamentalmente para la mano de obra poco cualificada, propiciando que la productividad sea menor en esas industrias que en la mayoría de las industrias no maquiladoras.³⁰ Como resultado, se incrementó el empleo manufacturero

²⁸ Ghose y Matsumoto (2002)

²⁹ Véase Ghose (2004).

³⁰ Véase tabla 2 del Anexo de tablas.

agregado y el empleo de la mano de obra no cualificada aumentó en mayor proporción que el de la mano de obra cualificada.

En el caso de algunas industrias orientadas a la exportación, el salario real medio decrece debido al proceso de restructuración industrial. Dicho proceso se acelera como resultado de la liberalización del comercio; en algunas de estas industrias las grandes empresas fueron sustituidas por nuevas empresas más pequeñas reflejándose en la caída del empleo medio por fábrica. El resultado ha sido una disminución de la producción de los trabajadores del sector regulado en el empleo total en las industrias orientadas a la exportación.

En los países en desarrollo exportadores de productos manufacturados, el efecto de la apertura comercial sobre el empleo no ha sido uniforme, no obstante los países latinoamericanos se caracterizan por experimentar efectos menos favorables que en otros países exportadores de manufacturas ubicados en el resto del mundo. En el caso específico de México la expansión comercial se produce en un contexto de estancamiento general de la economía, lo cual, si bien no es determinante predispone al estancamiento o al lento crecimiento de la producción manufacturera. Los problemas de gestión macroeconómica persistentes en la economía mexicana en periodos previos a la liberalización, obligan a que su estabilidad y crecimiento económicos dependan en mayor medida de los flujos de inversión extranjera directa (IED). Otra razón estriba en el fracaso del comercio a la hora de fomentar la especialización en productos intensivos en mano de obra no cualificada, relacionada tal vez con la dependencia de los flujos de entrada de IED.³¹

En el sector no maquilador mexicano, la liberalización comercial y de capitales provocó un declive en las industrias de baja tecnología y la emergencia de otras con tecnología media-alta orientadas a la exportación, perjudicando a la mano de obra poco cualificada. Las tendencias varían por efecto del crecimiento muy rápido de las industrias maquiladoras, que han generado empleo fundamentalmente para la mano de obra poco cualificada. Esta situación propicia que el crecimiento del empleo manufacturero agregado y del empleo poco cualificado en México sea menor que el esperado, dada la cercanía del país con EU. Los cambios observados en el ámbito del empleo y de los salarios reflejan los efectos combinados de la transferencia de la ventaja comparativa, del incremento de la subcontratación y de la difusión del cambio tecnológico hacia una mayor cualificación.

De acuerdo con la OIT la preocupación social relativa a que el comercio con los países industrializados genere puestos de trabajo de peor calidad así como pobreza en los países en desarrollo exportadores de productos manufacturados, no está debidamente fundamentada, sin embargo acepta que en la mayoría de los países gran parte del aumento de la mano de obra poco cualificada en las industrias orientadas a la exportación se ha producido fuera del denominado sector regulado, y que, por ello, no es de la calidad deseable.

Por último, la globalización supone un alto grado de internacionalización de la economía³², lo cual propicia el enfrentamiento de las empresas nacionales con grandes empresas internacionales altamente competitivas, provocando un temor generalizado a la competencia comercial y un gran esfuerzo para atraer

³¹ Ghose (2004).

³² Dabat, Alejandro(2004), pág.59.

IED a partir del deterioro de las normas del trabajo, en el peor de los escenarios. En este contexto, las empresas transnacionales cobran un importante auge en las últimas décadas, al aprovechar los paraísos fiscales y de mano de obra poco cualificada y relativamente más barata de los países en desarrollo –o de las economías emergentes– mediante la subcontratación de empresas más pequeñas. Es así como los países latinoamericanos con altos niveles de densidad poblacional y con problemas en la distribución del ingreso, se presentan como plataformas de exportación de bajo costo.³³

Adicionalmente, la flexibilización laboral, en sus diferentes dimensiones supone un elemento crucial en la forma en que impactan los múltiples procesos derivados de la globalización. De acuerdo con Humphrey (1993), el término de flexibilización aplicado a la organización de la empresa se refiere a la capacidad para variar los volúmenes de producción, introducción de nuevos productos, modelos y procesos en pro de la eficiencia. De la misma forma este término puede ser aplicado a los modos de utilización de la mano de obra, como: rotación de tareas, entrenamiento de la misma, etc.; y a las políticas de empleo referentes a los aspectos internos: la adecuación de los esquemas salariales en función de la productividad, los ajustes de horarios y la capacidad para contratar y despedir trabajadores de acuerdo con las necesidades inmediatas de la producción; o bien a ciertos aspectos externos como: el uso de contratistas para la realización de algunas tareas atípicas de empleo como el trabajo a domicilio.

En base a lo anterior, la flexibilidad laboral es vista como una estrategia empresarial presidida por el interés de incrementar la rentabilidad mediante la intensificación de las cargas de trabajo, reforzamiento de los controles del proceso de producción, teniendo como principales instrumentos soluciones técnicas y normativas en el proceso productivo que en algunos casos afecta de forma negativa la calidad del empleo.³⁴ Estas soluciones técnicas y normativas varían de acuerdo con las combinaciones posibles entre mercado del producto, tecnología disponible y mercado de trabajo.

A manera de conclusión podemos señalar que el actual proceso de globalización a través del comercio, como mecanismo difusor de la tecnología, transforma la distribución y características del empleo manufacturero. Asimismo, los supuestos de la flexibilidad laboral y de los procesos productivos en conjunto con los avances tecnológicos permiten la relocalización de determinados segmentos de los procesos de producción en diferentes regiones de acuerdo con los criterios de competitividad. Cabe señalar que en la mayoría de los casos los factores que inciden en la determinación de la fuerza de trabajo son, en última instancia, la apreciación global de la ventaja para el capital de producir en una región o en otra conforme a la naturaleza del trabajo productivo y de las condiciones laborales imperantes en la región.

³³ Dabat, Alejandro(2004), pág. 13.

³⁴ Braverman (1981). *Trabajo y capital monopolista*. México, Ed. Nuestro tiempo. 1981.

1.2.2 La subcontratación como modalidad de aprovisionamiento de las transnacionales exportadoras.

Como ya se señaló, la flexibilización en sus diferentes dimensiones modifica la forma en que se establecen las relaciones laborales y los modos de producción tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, sin embargo el impacto es desigual y diferenciado de acuerdo con las características de la economía. En el caso de las economías en desarrollo, la flexibilización se ha traducido en el crecimiento del sector informal de la economía y en consecuencia del número de empleos de baja calidad.

En 1971 Hart define a los trabajadores informales como aquellos que laboraban exclusivamente en las zonas urbanas de las grandes ciudades de los países en desarrollo, principalmente en áreas marginadas, en empresas familiares o de pequeña escala, con ingresos bajos y sin protección laboral. Un año más tarde la Organización Internacional del Trabajo (OIT) retoma sus planteamientos y agrega una serie de características para identificar a las microempresas y a los trabajadores del sector informal, con la finalidad de cuantificar e identificar claramente al sector y sus alcances.³⁵

De acuerdo con los criterios de la 15^{ava} Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de la OIT las empresas informales se identifican de acuerdo con los siguientes criterios³⁶:

- a) Empresas privadas no constituidas en sociedad, es decir, de propiedad de individuos o en hogares
- b) Todos o algunos de los bienes producidos por la empresa están destinados a la venta o intercambio
- c) El tamaño de la empresa en términos de empleo se encuentra por debajo de cierto umbral determinado por los organismos responsables de acuerdo con la legislación nacional.
- d) Por último, son empresas que participan en actividades no agrícolas.

Asimismo, los trabajadores de las empresas informales se dividieron en cinco segmentos:

- a) Trabajadores por cuenta propia, los cuales trabajan individualmente o con familiares no remunerados, que no perciben salarios pero que son retribuidos por su labor.
- b) Propietarios o empleadores de microempresas que cuentan con trabajadores no contratados.
- c) Jornaleros asalariados eventuales o permanentes contratados por microempresas
- d) Trabajadores asalariados que eligen su lugar de trabajo, generalmente en su propio domicilio.

Para 2001 Hussmanns cuestiona el concepto de sector informal debido a que solo contempla las características de la unidad de producción sin considerar la perspectiva laboral³⁷. Esta caracterización tanto de la empresa como de los trabajadores deja de lado actividades informales que se encuentran fuera del ámbito empresarial. En la 90 Conferencia Internacional del Trabajo de la OIT en 2002 se propone revisar el concepto de sector “informal” y sustituirlo por el de “economía informal”, con la intención de incorporar en el concepto las nuevas realidades que se presentan en el mercado de trabajo. Como resultado, la “economía informal” hace referencia a un grupo cada vez más diverso y creciente de trabajadores y empresas que independientemente de su pertenencia a una comunidad urbana o rural operan de manera informal, incluyendo a trabajadores por cuenta propia en actividades de supervivencia, empleados domésticos,

³⁵ Para más información véase Cervantes, José Juan et al. *El concepto de economía Informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas*. (2008). Pág. 10

³⁶ CIET-OIT 15, 1993:98

³⁷ Cervantes, José Juan et al. (2008)

personas que laboran en su propio domicilio o talleres como asalariados, aprendices o familiares sin remuneración. Al mismo tiempo se destaca la exclusión de estos trabajadores respecto a las políticas de protección y seguridad social, programas de capacitación y derechos fundamentales del trabajo, situación que no solo ubica a estos trabajadores fuera de la categoría de trabajo decente sino que a su vez dificulta su incorporación a la economía formal.

El origen de esta fenómeno desde la perspectiva de la supervivencia se explica como resultado de la presión que ejerce el excedente de mano de obra sobre el empleo frente a una insuficiencia de puestos de trabajo en el sector moderno, en el caso de las economías que no cuentan con seguro de desempleo, esta situación obliga a los afectados a buscar nuevas alternativas de empleo dentro de la informalidad. Así mismo, de acuerdo con Perry y Maloney, desde la perspectiva del escape o exclusión voluntaria del marco normativo la formalidad se convierte en una opción costosa frente a los incentivos de trabajar en la informalidad tanto para trabajadores como empleadores.³⁸

Por otro lado, existen otras teorías que tratan de explicar el origen de la informalidad a partir de la descentralización productiva resultado de la globalización y los cambios en la división internacional del trabajo.³⁹ La flexibilización de los procesos productivos en este caso se traduce en la descentralización de los procesos de producción con el objetivo de reducir los costos, principalmente los laborales y trasladar las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa. Desde esta perspectiva el ejercicio de la subcontratación se convierte en un mecanismo muy eficiente en la evasión de políticas laborales y de seguridad social.

El proceso de subcontratación presenta una estructura piramidal en cuanto a la conformación de las empresas que intervienen en el proceso, en general al hablar de subcontratación nos topamos con una gran empresa transnacional que trata a un gran número de empresas cada vez más pequeñas (incluso para un mismo tipo de producto), teniendo como último eslabón el taller generalmente clandestino que distribuye la producción a trabajadores a domicilio. De corresponder a la realidad, esta estructura de la subcontratación tendría como punto clave del proceso, la articulación entre la empresa de menor tamaño y el taller o trabajador a domicilio, en base a que esta relación determina el paso de una actividad formal a una informal. En el caso de México, la subcontratación no presenta esta estructura, se da principalmente en empresas pequeñas subcontratadas por empresas transnacionales de gran tamaño, y en algunos casos es posible encontrar a empresas de tamaño mediano subcontratadas que producen tanto para si mismas como para la gran transnacional. Entre las principales razones que arguyen los empresarios para subcontratar se encuentran⁴⁰:

- *Reducir el costo de mano de obra.* Es posible lograr ahorros por la disparidad de salarios existente entre diferentes niveles de subcontratación, mientras que el mayor descenso en los salarios ocurre en el punto en que la producción se vuelve subterránea. En cuanto al aspecto de la productividad se deduce que a niveles más bajos de subcontratación, el personal empleado se encuentra menos cualificado, por lo tanto su productividad es menor, situación que se verá reflejada en niveles

³⁸ Tokman, Víctor (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Santiago de Chile. OIT.

³⁹ Portes, Castells y Bentón (1989). *La economía informal en los países desarrollados y en los menos avanzados*. Buenos Aires. Planeta.

⁴⁰ Benería y Roldán (1992). *Las encrucijadas de clase y género*. Fondo de Cultura Económica.

salariales más bajos.⁴¹ No obstante, la subcontratación consume mucha mano de obra, por lo cual las diferencias de productividad pueden ser compensadas en la medida en que la productividad es igual y los salarios son más bajos, o que los salarios compensan con creces la baja productividad⁴². La reducción de los costos de mano de obra permiten un aumento en las utilidades, lo que apunta a un índice más alto de explotación. De esta forma, la subcontratación es un desplazamiento de la producción en busca de mano de obra barata.

- *Aprovechar el proceso de descentralización de los procesos de producción:* Se puede sostener que este proceso responde a los dictados de los principios de Babbage, a saber la reducción de los costos de mano de obra mediante cambios en la división del trabajo. Esto resulta posible por la fragmentación de tareas y el empleo de trabajadores que llevan aparejada una menor destreza y menor salario. Aunque Braverman⁴³ enfoca la división del trabajo en el seno de la empresa capitalista, este planteamiento puede aplicarse a un análisis de la división del trabajo entre empresas, como en el caso de la subcontratación.

De acuerdo con Jenkins (1984), Babbage le da demasiada importancia a una estrategia de mano de obra barata y desdeña el papel desempeñado por el cambio tecnológico, desde luego el principio de Babbage no excluye la posibilidad de que las empresas logren reducir sus costos de producción por otros medios, que las empresas recurran a subcontratar o a introducir nuevas técnicas dependerá del precio relativo de la mano de obra y de la inversión de capital y de la dialéctica en curso entre el capital y el trabajo.

Desde una perspectiva diferente se puede aducir que el proceso de subcontratación aprovecha una fragmentación ya existente del mercado de trabajo, entre la economía formal y la informal.⁴⁴

- *Especialización productiva:* La producción de partes esta altamente especializada y puede obtenerse a costos más bajos mediante empresas que se concentren en unos pocos productos.
- *Disminuir el riesgo y evitar los problemas derivados de fluctuaciones de la producción.* Cuando la producción es cíclica o inestable, la subcontratación ofrece la posibilidad de trasladar el riesgo y evitar los problemas causados por las fluctuaciones de producción.
- *Deseo de evitar conflictos laborales y en particular la sindicalización.* En pequeñas empresas cuyo número de trabajadores está en posibilidades de rebasar el límite por encima del cual la sindicalización es obligatoria según las leyes en México, la subcontratación abre la posibilidad de incrementar la producción sin incrementar el poder de negociación de los trabajadores.
- Otros factores que influyen en la decisión de subcontratar son los costos de transporte, la facilidad con que las tareas pueden fragmentarse en el proceso general de producción y la baja exigencia del control de calidad.

⁴¹Ghose (2004), en este trabajo se realiza un estudio comparativo entre países latinoamericanos donde se demuestra que esto no es aplicable a todos los sectores productivos de la economía, sino por el contrario la evolución de la productividad en trabajadores subcontratados ha sido favorable y la caída en los salarios no obedece a este criterio.

⁴²Benería, Lourdes y Martha Roldán 1992, Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio subcontratación y dinámica de la unidad domestica en la ciudad de México. Pág. 55

⁴³ Braverman (1981). *Trabajo y capital monopolista*.

⁴⁴Benería y Roldán (1992). En este caso las autoras utilizan los términos de economía legal y subterránea.

De acuerdo con Watanabe⁴⁵, Lourdes Benería y Martha Roldán⁴⁶ se distinguen dos tipos de arreglos de negocios en la subcontratación industrial, los que dan producción fuera del establecimiento sin proporcionar las materias primas y por otro lado los que efectivamente proporcionan materias primas e insumos, es decir, subcontratación horizontal y vertical respectivamente. En el caso de México, predomina la subcontratación vertical, denominada maquila o maquila doméstica en el caso del trabajo a domicilio. Este tipo de subcontratación “consiste en elaborar una obra o producción para una empresa según arreglos contractuales muy concretos que abarcan el diseño y otras características del producto”⁴⁷, por lo cual es común su empleo en tareas que requieren mayor trabajo artesanal o de mano de obra, que surgen a partir de la fragmentación del proceso productivo.

Si analizamos la subcontratación desde una perspectiva regional encontramos que para ciudades centrales como el Estado de México, la maquila no suele representar actividades de procesamiento para exportación, sino en gran parte una producción para el mercado interno. En las regiones francas de exportación, como la zona de la frontera norte, la subcontratación está orientada a la elaboración de productos competitivos para el mercado externo, por lo cual las formas bajo las cuales se presenta esta modalidad de empleo son mucho más agresivas en sus estrategias de reducción de costos.

A partir de lo anterior se puede asumir que las características de la subcontratación no solo dependen del tipo de industria sino a su vez de las características regionales donde se ubique la industria y de la legislación del Estado, en base a que estos factores determinan en última instancia la rentabilidad del proceso de subcontratación.

Al analizar las derivaciones de la subcontratación en función de la composición de la fuerza laboral por sexo, se puede decir que actualmente existe un gran número de mujeres empleadas bajo esta modalidad. Si nos remitimos a la fase más reciente en la internacionalización del capital, desde mediados de los años sesenta ha conducido al empleo de una elevada proporción de mujeres. Esta elevada concentración de mujeres subcontratadas, se ubica en las industrias más tradicionales, como la del vestido y los textiles y en ramas industriales donde tradicionalmente no se habían insertado como la industria eléctrica, mecánica y química. Dentro de las conclusiones de Benería y Roldán al analizar el empleo femenino en algunos sectores industriales, fue que el empleo de la mujer tiende a aumentar conforme se avanza en el nivel de subcontratación y en cuanto más pequeño sea el tamaño de la empresa⁴⁸.

La concentración de obreras en las industrias orientadas a la exportación en zonas de libre comercio y en regiones con fuerte concentración de inversión extranjera, se podría explicar en parte, por un diferencial salarial entre hombres y mujeres. Dicho diferencial, en principio, determinado por una segregación ocupacional, que pone en evidencia la discriminación sexual que sufren las mujeres al no reconocer ciertas destrezas femeninas como merecedoras del mismo salario que otras destrezas culturalmente asociadas -más no exclusivas- del sexo masculino.

⁴⁵ Watanabe, Susumu (comp.), 1983. *Tecnology, Marketing and Industrialization: Linkages between Large and Small Enterprises*, Delhi, Macmillan.

⁴⁶ Benería y Roldán (1992).

⁴⁷ Benería y Roldán (1992) pág. 49

⁴⁸ Benería y Roldán (1992), tomado de Froebel et al. (1980), *The New International Division of Labor*, Cambridge University Press.

Finalmente, se concluye que la economía informal no se presenta de forma exclusiva en zonas urbanas sino que por el contrario es un fenómeno que no reconoce un orden geográfico específico, dados los alcances de la tecnología y los medios de comunicación, la fragmentación de los procesos de producción y su ubicación territorial obedecen más a principios de ventaja comparativa que a supuestos de población urbana o rural. Asimismo, los procesos derivados de la globalización y las fluctuaciones económicas influyen directamente en la reestructuración de los procesos productivos industriales, derivando en estrategias como la subcontratación, la cual se ha convertido en un medio para desplazar el empleo hacia los sectores más informales de la economía, ampliando las opciones de producción de la empresa y ofreciendo al capital el acceso a una oferta de mano de obra cada vez más flexible.

1.3 EL TRABAJO A DOMICILIO COMO UNA DECISIÓN DE LA MUJER

“Es generosa y abnegada como la madre tierra e igual que la madre tierra es explotada”
Adriana Gonzáles Mateos. *Güeras y prietas: género y raza en la construcción de mundos nuevos.*

1.3.1 La división sexual del trabajo: el papel de la mujer en la sociedad y la familia.

De acuerdo con la CEPAL en la edición 2003 del Panorama Social de América Latina

“La división sexual del trabajo consiste en la asignación casi exclusiva de las tareas domésticas de carácter reproductivo y de cuidado a las mujeres. Además de otorgarles una sobrecarga de trabajo, esto les resta tiempo para capacitación y recreación y constriñe sus opciones de incorporarse al mercado laboral, acceder a puestos de trabajo más diversificados y obtener ingresos suficientes: asimismo limita también sus posibilidades de participar en la actividad social y política”.⁴⁹

Históricamente mujeres y hombres han estructurado la utilización del tiempo de diferente manera, debido a prácticas y normas culturales socialmente aceptadas. No obstante, estas prácticas y normas carecen de principios de equidad de género, atribuyendo el trabajo no remunerado en su mayor parte, o en el peor de los escenarios, de forma exclusiva a las mujeres, limitando su libertad de realizar actividades remuneradas.⁵⁰

No obstante, fuera del plano familiar, las mujeres se han ido incorporando poco a poco a las actividades económicas formales e informales, sin embargo, la liberalización comercial y el crecimiento de la inversión extranjera directa ha reforzado la segregación de los hombres y las mujeres en diferentes tipos de empleos, reservando los trabajos más estables y de mayor remuneración para los hombres⁵¹.

⁴⁹ CEPAL (2003), “Panorama Social de América Latina”, capítulo 3, pág. 136.

⁵⁰ Rosario Aguirre distingue cuatro modalidades de trabajo no remunerado. Para mayor información véase CEPAL. Serie Mujer y desarrollo.

⁵¹ Véase Instituto de investigación para las Naciones Unidas para el desarrollo Social (UNRISD, 2006), capítulo 3.

La creciente participación de las mujeres en el trabajo remunerado y las transformaciones de las relaciones familiares y de la vida cotidiana ponen en cuestión la complementariedad entre familias, Estado y mercado.

1.3.2 Formas de inserción y participación de las mujeres en el mercado laboral.

A partir de la década de 1970, en América Latina, la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo se ha incrementado significativamente. En México se duplicó durante los últimos 30 años del siglo XX, pasando de 17.6% en 1970 a 35.9% en 2002, sin embargo, las mujeres siguen siendo las responsables del trabajo doméstico y los hombres predominan en el trabajo para el mercado, sólo un poco más de la tercera parte (34.2%) de la población ocupada en el año 2000, se componía por mujeres. Además, la división sexual del trabajo reaparece en el mercado, donde las mujeres desempeñan empleos que a menudo son iguales a los que hacían en el hogar.⁵² Las marxistas son las primeras en resaltar la importancia de la división sexual del trabajo remunerado, como mecanismo de reproducción de la desigualdad económica entre hombres y mujeres.⁵³

A partir de las políticas macroeconómicas implementadas desde los ochentas, se esperaba que al reducir la inflación, orientar la producción hacia bienes comercializables y reducir el papel del Estado, se incrementara la productividad, la producción y la tasa de crecimiento, no obstante, la tasa de crecimiento económico promedio para América Latina ha sido muy baja, situación que influye de forma negativa en el ingreso y el bienestar de las familias.

Como resultado, las familias latinoamericanas han implementado una serie de estrategias con el objetivo de paliar el deterioro de los niveles de bienestar causados por la recesión y las políticas de ajuste durante la reestructuración neoliberal.⁵⁴ Estas estrategias buscan incrementar el ingreso a partir de la inserción en el mercado de trabajo de un mayor número de miembros de las familias, la modificación de pautas de consumo y arreglos de convivencia para optimizar los recursos existentes y la participación en relaciones de intercambio y reciprocidad.

Las estrategias mencionadas se traducen en la creciente presencia de hogares con más de un aporte de ingresos. En los hogares más pobres las mujeres tienen mayores dificultades para acceder al mercado de trabajo, no obstante en la última década se observa que son precisamente estas mujeres las que tienden a incrementar más sus tasas de participación. Las mujeres que aumentan en mayor medida su actividad económica son sobre todo aquellas que tienen a su cuidado hijos pequeños, por lo cual se ven obligadas a desarrollar complejas estrategias de cuidado familiar para incorporarse al mercado de trabajo formal o informal debido a las dificultades de acceso.⁵⁵

⁵² Pedrero y Rendón (1975); Hartmann (1979 y 1981).

⁵³ Pedrero Mercedes (2005), "Trabajo domestico no remunerado en México: una estimación de su valor económico a través de la Encuesta Nacional sobre Uso de Tiempo 2002".

⁵⁴ Benería y Roldán (1992), Moser (1989).

⁵⁵ Benería y Roldán (1992).

La creciente participación femenina en el mercado de trabajo no se ha visto acompañada de una respuesta social y masculina que modifique patrones tradicionales de asignación de tareas en los hogares, por lo cual la mayoría de las mujeres se ven obligadas a insertarse en el sector laboral informal, aprovechando la falta de regulación laboral derivada de los procesos de flexibilización. Estas nuevas formas de oportunidades de trabajo han permitido emplear capital humano menos calificado, con un bajo salario y sin derecho a protección social.

El recurso de la subcontratación progresa, en algunos países el crecimiento espectacular de empresas pequeñas y medianas es atribuido a la práctica difusa de la sub-contratación. Dichos establecimientos por razones de competencia, también pueden transferir algunas operaciones a unidades productivas más pequeñas y de carácter informal, que a su vez pueden recurrir para la ejecución de ciertas tareas a los trabajadores a domicilio. El sector formal e informal tradicionalmente concebido como dos entidades separadas que cohabitan en un mismo contexto económico han ido estableciendo vínculos cada vez más estrechos cuyos puntos de encuentro varían en el tiempo según las innovaciones tecnológicas y los modelos de crecimiento económico promovidos.

1.3.3 El trabajo a domicilio

En un contexto de fragmentación y relocalización del proceso productivo, flexibilización del mercado de trabajo y atomización de las relaciones laborales; el trabajo a domicilio surge como una alternativa para las mujeres de conciliar la responsabilidad familiar y las actividades productivas remuneradas. Esta modalidad de empleo en su sentido más amplio constituye una forma antigua de empleo flexible, tradicionalmente asociada a actividades de baja productividad que ocupaban mano de obra principalmente femenina, en situaciones de sobre explotación, precariedad y pobreza. Sin embargo, en la actualidad el trabajo a domicilio es posible observarlo en sectores de punta, absorbiendo a mano de obra calificada con poder de negociación⁵⁶.

En sentido estricto, el trabajo a domicilio existe desde los inicios del capitalismo y la era industrial, lejos de constituir una forma residual de producción, en las industrias del vestido, textil y de producción de flores artificiales formó parte integral durante la revolución industrial⁵⁷, ni el progreso tecnológico ni los avances en materia de derechos y garantías de los trabajadores lograron desplazar esta forma de trabajo. Entre los factores que determinaron su persistencia durante esta primera etapa fueron los bajos salarios masculinos en las fábricas, abundante oferta de mano de obra y escasas oportunidades de empleo para las mujeres.

La percepción social del trabajo a domicilio durante esta época fue negativa, por consiguiente la discusión se centró en la erradicación del trabajo femenino a domicilio. A finales del siglo XIX esta postura prevaleció bajo el argumento de que además de sustraer a las mujeres de sus tareas domésticas y responsabilidades familiares, reducía las oportunidades de empleo para los hombres, responsables del

⁵⁶ Tomei, Manuela (1999), "El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa" en Cuestiones de Desarrollo, pág. 1

⁵⁷ Eileen Boris, (1996) "Sexual Divisions, Gender Constructions. The historical meaning of home work in Western Europe and the United States" en *Homeworkers in Global Perspective: invisible no more*. Eileen Boris y Elisabeth Prugl Editors, Routledge New York and London.

sustento familiar y debilitaba su poder de negociación en materia de condiciones de trabajo y niveles de remuneración.⁵⁸ En su momento la propia OIT condena esta forma de trabajo, promoviendo su erradicación y adoptando convenios sobre salario mínimo, la limitación de la duración de trabajo, y el trabajo nocturno entre otros que no hacían referencia al trabajo desempeñado en el propio hogar. Esta situación marca desde los inicios de esta modalidad de empleo su carácter invisible.

A partir de la década de los ochentas esta forma de empleo cobra vigencia, debido a la revolución tecnológica y a la mundialización de la economía, con sus implicaciones en la competencia internacional y la importancia en la inversión extranjera directa. En este contexto las empresas se ven obligadas a flexibilizar las formas tradicionales de organización de la producción y del trabajo, con miras de lograr una mayor eficiencia. Otro aspecto fundamental de la producción flexible que se contrapone a la producción en masa es la atención otorgada a la calidad de los productos y la capacidad de atender necesidades especiales de los clientes, esto exige la facultad de adaptarse a la fluctuaciones del mercado por medio de la externalización, en régimen de subcontratación, de actividades antes a cargo de grandes empresas, a empresas menores y a trabajadores individuales.

Entre los trabajadores a domicilio, podemos clasificarlos de acuerdo con el tiempo que ellos destinan a la producción, en primera instancia encontramos a los trabajadores que se dedican de forma exclusiva y de tiempo completo a esta modalidad de empleo; los trabajadores que además de realizar trabajo a domicilio tienen otra fuente de ingresos de igual importancia; los trabajadores cuyo trabajo principal no es el trabajo a domicilio y por lo tanto esta modalidad de empleo solo es complementaria; y por ultimo los trabajadores a domicilio ocasionales, que han trabajado a domicilio durante algunos meses y que probablemente no vuelvan a ocuparse bajo esta modalidad de empleo.

En base a los resultados del estudio comparativo del trabajo a domicilio en países seleccionados en América Latina,⁵⁹ Tomei señala que un rasgo importante de los trabajadores a domicilio es que la gran mayoría de los estudios indican que los trabajadores a domicilio se encuentran mayormente concentrados en los tramos de edad de 25 a 45 años, en su gran mayoría trabajadores en edad reproductiva y en tramos de edad que no suelen ser particularmente vulnerables en términos de acceso o expulsión del mercado laboral.

Las mujeres tienden a ser más jóvenes que los hombres, esta situación la autora la atribuye a que los hombres se insertan en esta modalidad de trabajo, muy probablemente tras experiencias laborales previas y a menudo a falta de otras oportunidades. Mientras que en el caso de las mujeres, el trabajo a domicilio constituye en un número significativo de casos, el principal vehículo para ingresar o permanecer en el mercado laboral. Así mismo, el trabajo a domicilio permite a las trabajadoras asalariadas que se vieron obligadas a dejar su empleo en una empresa por los efectos negativos de la globalización o para atender sus obligaciones familiares, seguir contribuyendo al presupuesto familiar sin menoscabar sus responsabilidades domésticas, lo cual es consistente con el estatus civil de la mayoría de las trabajadoras a domicilio jóvenes, que suelen no tener pareja y no estar a cargo de la jefatura del hogar.

⁵⁸ Eileen Boris (1996).

⁵⁹ El informe recoge los principales resultados y hallazgos los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Perú.

En cuanto a la literatura sobre el tema, se enfatiza la presencia de trabajo infantil o juvenil y de miembros del hogar en esta modalidad de trabajo, sin embargo las investigaciones efectuadas determinaron el importante peso de la participación de las mujeres en el trabajo a domicilio, lo que corrobora la necesidad de analizarlo desde una perspectiva de género. Otro aspecto que distingue a las mujeres de los hombres es que las primeras tienden a concentrarse en un espectro mucho más limitado de actividades que suelen exigir menores niveles de cualificación y caracterizarse por bajos niveles de productividad e ingresos.

En relación con la cualificación del trabajo a domicilio, esta modalidad de empleo está asociada a bajos niveles de educación formal y de calificación profesional, parte de los estudios realizados corroboran esta visión mientras que otros como en el caso de Chile señalan que la composición de los trabajadores a domicilio en cuanto a nivel de educación es muy parecida al promedio de los trabajadores ocupados en el sector formal, un aspecto relevante es que las mujeres trabajadoras a domicilio tienen un nivel educativo mayor respecto a los hombres trabajadores a domicilio. Sin embargo, los niveles educacionales difieren según la importancia que el trabajo a domicilio constituye para el trabajador como relación laboral. Para los trabajadores que destinan la totalidad de su tiempo a estas actividades o en su defecto para los que constituye una actividad secundaria, tienen un nivel de educación superior en comparación con los trabajadores ocasionales⁶⁰.

En lo que concierne a la capacitación específica en los oficios desempeñados por los trabajadores a domicilio, las actividades tradicionales que se caracterizan por una mayor presencia femenina, prevalece el aprendizaje por experiencia, por herencia familiar o en fábrica. En el caso de actividades industriales tradicionales pero con mayor predominancia masculina como la elaboración de calzado y productos de cuero, actividades que requieren un nivel mayor de habilidades y conocimientos ocurre que los trabajadores han recibido años de capacitación por medio de cursos especializados.⁶¹

Al analizar las ventajas y desventajas que para las mujeres representa esta modalidad de empleo, como se apunta en un principio, una de las razones principales es la posibilidad de compatibilizar responsabilidades domésticas como el cuidado del hogar, de los niños o de familiares enfermos o viejos, así como otras ventajas asociadas al ahorro en término de tiempo, gastos de traslado e indumentaria. Esta forma de empleo también ejerce un fuerte atractivo para mujeres con discapacidades físicas, para las que puede representar la única oportunidad de inserción en el mercado laboral⁶².

No obstante, la flexibilidad del trabajo a domicilio para definir horarios de producción, en el caso particular de las mujeres jefas de familia, en particular las insertas en industrias tradicionales que requieren bajos niveles de calificación, si bien reconocen la ventaja de poder trabajar atendiendo al mismo tiempo su hogar se quejan por el estrés y aislamiento de esta forma de empleo. Estas condiciones de estrés se atribuyen a las constantes interrupciones a las que el empleo femenino está sujeto, como consecuencia de las múltiples demandas domésticas, por ello muchas trabajadoras deciden concentrar las actividades laborales en la noche, reduciendo de tal manera sus horas de sueño⁶³. En consecuencia, el trabajo a domicilio tiende a

⁶⁰ Tomei, Manuela (1999), pág. 30.

⁶¹ Tomei, Manuela (1999), pág. 34.

⁶² Elizabeth Jelin et al. (1998) "El trabajo a domicilio en Argentina", OIT.

⁶³ Tomei (1999). Pág. 36.

suprimir la separación entre la vida laboral y la esfera personal, a partir de esta premisa se puede señalar que el trabajo a domicilio, facilita e intensifica la explotación y extiende la jornada de trabajo.⁶⁴

En el caso de los hombres, en particular aquéllos insertos en actividades de mayor productividad e intensidad tecnológica, la principal ventaja que determina su inserción en el mercado laboral bajo esta modalidad de empleo es el mejoramiento en la calidad de vida, la autonomía en materia de fijación de los ritmos e intensidad del trabajo y la mayor disponibilidad de tiempo, que se deriva del no tener que desplazarse de la casa al lugar de trabajo y viceversa, les permite dedicar más atención a los hijos y a sus actividades de ocio y dispersión.

Como previamente se señaló en el primer apartado de este capítulo, las cadenas de subcontratación son muy variadas, éstas pueden prever una relación directa entre la empresa y el trabajador a domicilio o dicha relación puede ser mediada por talleres o intermediarios. Estos suelen resultar indispensables en el caso de productos cuya fabricación es muy fragmentada y requiere de aportes especializados. Los intermediarios garantizan, a costos y riesgos reducidos para la empresa, la producción de las diferentes piezas, el control de calidad y el ensamblaje de las mismas en el producto final, por lo cual la presencia de intermediarios obedece a la lógica de desarticulación de un vínculo directo entre el trabajador y la empresa con miras a diluir o eliminar cualquier obligación o responsabilidad social de esta última.

La multiplicidad de actores involucrados, la “invisibilidad” y/o el carácter encubierto de las relaciones entre éstos, explica la dificultad para identificar dentro del sector informal urbano qué parte de los microempresarios, es decir trabajadores independientes que se desempeñan en sus vivienda y producen y venden sus productos a unos cuantos grandes clientes, son en realidad trabajadores a domicilio; y por otro lado también dificulta la determinación de los sistemas de remuneración. De los cinco estudios de los que se compone el análisis comparativo de Tomei, se ponen de manifiesto la heterogeneidad de los tipos de pago existentes en el trabajo a domicilio, entre los cuales el pago a destajo sigue representando la forma de remuneración más común. De igual forma se dan casos en que el trabajador recibe un salario de base al que se le agrega, según las circunstancias, una remuneración adicional.

En el sector manufacturero y de la confección, la forma de pago más generalizada es por pieza o a destajo y contra entrega, por lo cual las remuneraciones están directamente relacionadas a las destrezas del trabajador, a su rendimiento (volúmenes producidos), al tipo de prenda y al tipo de empleador.

⁶⁴ Rani Uma y Jemmol Unni (2009), “Do Economic Reforms Influence Home-based Work? Evidence from India”. Pág. 194.

CAPÍTULO 2: EL MERCADO LABORAL EN LA INDUSTRIA DEL VESTIDO, DEL CUERO Y CALZADO

En base al capítulo primero, se puede señalar que los costos laborales juegan, en el caso de la industria textil y del vestido, un rol determinante en las decisiones productivas de las empresas, por consiguiente a nivel internacional, un elemento crucial para la reubicación de los procesos productivos y la atracción de inversión extranjera directa son las brechas salariales entre países; mientras que a nivel nacional, la división sexual del trabajo y la respectiva feminización de ciertas labores resultan de igual forma, factores determinantes.

Un estudio de la OIT apunta a diferencias sustantivas entre diversos países y regiones en cuanto a los objetivos perseguidos a través de la subcontratación en éstas industrias.⁶⁵ En los países de ingresos altos o medios de América Latina y de ingresos altos de la OCDE, la subcontratación en la fabricación de artículos de cuero y calzado responde más una estrategia defensiva, ante la competencia de los productos asiáticos. Mientras que en estos mismos países, la subcontratación especialmente en la industria del vestido, forma parte integrante de una estrategia agresiva de promoción de las exportaciones.

En el caso de México el análisis se realizó a partir de la información estadística documentada en “La industria textil y del vestido en México 2011”, elaborado por el INEGI donde se presentan cifras finales para 2009 y preliminares para el año 2010.

2.1 ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO Y DEL CUERO Y EL CALZADO.

De acuerdo con Alejandro Dabat en las últimas dos décadas del siglo XX se presenta una profunda reestructuración de la industria manufacturera mexicana como resultado de las transformaciones de la producción mundial⁶⁶. El nuevo proceso productivo se caracteriza territorialmente a nivel internacional, por la fragmentación y dispersión hacia los países periféricos de eslabones del proceso manufacturero. Las empresas transnacionales en su papel de organizadoras de la producción en red, descentralizan fases productivas, amplían la competencia de empresas proveedoras que se insertan a las nuevas cadenas de producción, al tiempo que mantienen el control centralizado de la producción global desde sus casas matrices. Esto se traduce en una nueva configuración regional, o bien

”en una nueva división territorial internacional de la producción y del trabajo, al abrirse nuevos espacios al proceso industrial, abandonarse otros, transformarse las actividades urbanas, entrelazarse directamente territorios locales de diversos países, sin mediaciones nacionales e impulsarse una mayor horizontalidad de los establecimientos industriales enlazados de diversas maneras a las cadenas de valor globales presididas verticalmente por las empresas transnacionales”.⁶⁷

⁶⁵ OIT, “Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido” en *Homeworkers in Global Perspective: Invisible no more*.

⁶⁶ Dabat, Alejandro (2004), *Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México*, Universidad Nacional Autónoma de México.

⁶⁷ Morales, Josefina. (2005) “Trasformaciones estructurales y territoriales” en Morales, Josefina. *México: Tendencias recientes en la geografía industrial*.

En el caso de México como en el de varios países de América Latina, los retos que imponen la globalización y el consiguiente cambio en la organización industrial orillan a las empresas a adoptar niveles que les permitan incrementar su productividad y eficiencia. En México, durante las décadas previas a la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el país experimentó un viraje fundamental en su política económica, pasando del modelo de sustitución de importaciones al de apertura económica acelerada. Este cambio radical en la política de intercambio comercial con el exterior, modificó la estructura productiva nacional, la dinámica económica y el empleo. En la práctica el TLCAN ratificó y profundizó el cambio emprendido a mediados de la década de los ochenta, por lo cual podemos considerar que el tratado representa la materialización y el parte aguas de los procesos descritos en el primer capítulo.⁶⁸

Los efectos del tratado y en general de la apertura comercial sobre el empleo, impactaron de forma diferenciada a hombres y mujeres. Al respecto Benería y Lind (1995) señalaron que la magnitud de las consecuencias de la entrada en vigor del TLCAN sobre el empleo femenino — y en la calidad y forma de vida de las mujeres— en México, dependen entre otros factores, del sector en el cual se encuentren insertas. Dada la complejidad del universo a estudiar, el análisis se centralizó en el reconocimiento de los efectos en aquellos sectores productores de bienes comercializables donde la ocupación femenina es elevada.

En México una parte significativa de las mujeres que trabajan en la fabricación de bienes comercializables, se concentran en la industria textil y del vestido, que se encuentra integrada por los siguientes subsectores y ramas económicas:

- Subsector 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles

Ramas

- 3131 Preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos
- 3132 Fabricación de telas
- 3133 Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas

- Subsector 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir

Ramas

- 3141 Confección de alfombras, blancos y similares
- 3149 Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir

- Subsector 315 Fabricación de prendas de vestir

Ramas

- 3151 Fabricación de prendas de vestir de punto
- 3152 Confección de prendas de vestir
- 3159 Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte

- Subsector 316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos

Ramas

- 3161 Curtido y acabado de cuero y piel
- 3162 Fabricación de calzado
- 3169 Fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedáneos

⁶⁸ UNIFEM (1999)

De acuerdo con información del INEGI (2011), la importancia de la industria textil y del vestido en México se resume en la siguiente tabla:

Tabla 2.1 Importancia de la industria textil y del vestido a nivel nacional y en el total manufacturero.

CONCEPTO	2009	2010	Variación porcentual anual		
			2008/2007	2009/2008	2010/2009
<i>Participación porcentual en el valor agregado bruto</i>					
A precios corrientes					
Nacional	0.9	1.2	-0.1	0.0	0.3
Manufacturero	5.1	18.8	-0.2	0.2	13.7
A precios constantes					
Nacional	1.0	1.2	0.0	0.0	0.2
Manufacturero	5.4	18.8	-0.1	0.2	13.4
<i>Participación porcentual en el personal ocupado</i>					
Nacional	1.5	2.2	-0.2	-0.1	0.7
Manufacturero	12.2	15.6	-0.7	-0.2	2.4
<i>Producción bruta (millones de pesos)</i>					
A precios corrientes					
	254,407	158,396	-2.1	-0.4	-37.7
A precios constantes					
	203,588	158,396	-5.5	-6.8	-22.2
<i>Consumo intermedio (millones de pesos)</i>					
A precios corrientes					
	160,370	244,915	-4.8	0.8	52.7
A precios constantes					
	127,521	244,916	-7.6	-7.1	92.1
<i>Valor agregado bruto (millones de pesos)</i>					
A precios corrientes					
	101,311	86,520	2.1	-2.5	-14.6
A precios constantes					
	76,066	86,520	-1.7	-6.4	13.7

Fuentes: Industria textil y del vestido en México 2011.

La tabla resume los cambios más recientes en la participación de la industria textil y del vestido en el total nacional y manufacturero según los principales indicadores económicos. En 2010 el valor agregado bruto de la industria represento 18.8% del total manufacturero.⁶⁹ Por otro lado, se puede apreciar que la mayor aportación de la industria se encuentra en la generación de puestos de trabajo⁷⁰, en 2009 12.2% del empleo manufacturero se concentró en esta industria y para el año siguiente se registro un incremento del 2.4%. Si miramos dentro de la industria a nivel de estructura productiva nos encontramos con la siguiente distribución:

⁶⁹ Véase, tabla 2.1 del Anexo de tablas. Se presenta una serie histórica del valor agregado bruto a precios básico de 2005-2010.

⁷⁰ Véase, tabla 2.2 del Anexo de tablas donde se presenta el resumen histórico de 2005 a 2010.

Tabla 2.2 Composición del valor agregado bruto según subsector.

CONCEPTO	2009	2010	Variación porcentual anual		
			2007/2008	2008/2009	2009/2010
<i>Composición del valor agregado bruto de la industria textil y del vestido</i>					
A precios de 2010	76067	86520	-1.7	-6.4	13.7
Fabricación de insumos textiles	13642	16496	-7	-7.3	20.9
Confección de productos textiles excepto prendas de vestir	5814	6212	-8.5	-10.1	6.8
Fabricación de prendas de vestir	38184	44534	2.5	-5.6	16.6
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	18427	19278	-3.3	-6.3	4.6

Fuente: Industria textil y del vestido en México 2011.

Los subsectores que presentan mayor dinamismo son la fabricación de prendas de vestir y la fabricación de productos de cuero, piel y calzado aportando en su conjunto 74% del valor agregado bruto y 80% del trabajo remunerado de la industria para el año 2010.

Tabla 2.3 Distribución del trabajo remunerado de la industria textil y del vestido según subsector.

Subsector	2005 ^P	2006	2007	2008	2009	2010
Total	723 218	691 093	649 019	587 387	522 393	530 497
Fabricación de insumos textiles	99 101	95 545	89 274	80 406	69 918	71 411
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	50 720	51 926	49 232	43 030	35 689	34 590
Fabricación de prendas de vestir	409 910	378 682	351 479	314 009	277 446	278 650
Fabricación de productos de cuero	163 487	164 940	159 034	149 942	139 340	145 846

^P Valores preliminares.

Fuentes: Industria textil y del vestido en México 2011.

Al realizar un comparativo de la cuenta de producción de la industria textil y del vestido desagregada a nivel de subsector en valores básicos, es decir aquellos que se registran antes de sumarse los impuestos a los productos, menos los subsidios, midiendo el valor de la producción libre de duplicaciones, se tienen los siguientes resultados:

**Tabla 2.4 Cuenta de producción de la industria textil y del vestido según subsector 2005-2010.
(A precios constantes de 2003)**

	Fabricación de insumos textiles		Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir		Fabricación de prendas de vestir		Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010
Producción bruta^a	48 977	42 424	20 462	15 961	117 427	98 601	53 310	55 223
Consumo intermedio	32 815	28 038	13 851	9 856	74 655	60 946	33 408	34 953
Valor agregado bruto^a	16 162	14 385	6 611	6 105	42 772	37 655	19 902	20 270

^a En valores básicos.

Fuente: Industria textil y del vestido en México 2011.

Al analizar las cuentas de producción de la industria textil de los años 2005 y 2010, se aprecia de nueva cuenta la importancia de los subsectores 315 y 316. En cuanto a la fabricación de prendas de vestir, su producción bruta disminuye un 3.4% promedio anual durante el periodo, mientras que su consumo intermedio — que comprende el valor de las materias primas, envases y empaques tanto de origen nacional como importados y otros gastos utilizados en el proceso de producción— para el mismo periodo disminuye 4% promedio anual, dicho comportamiento se ve reflejado en el valor agregado al final del periodo. Este mismo comportamiento se presenta en los subsectores fabricación de insumos textiles y confección de productos textiles.

No obstante, la producción bruta del subsector 316 presenta un crecimiento promedio anual de 0.7%; el consumo intermedio también crece durante el periodo a una tasa promedio anual de 0.9%, mientras que el crecimiento promedio anual del valor agregado es de 0.4%, mostrando una dinámica propia a la que presenta la industria en su conjunto.

En cuanto a la maquila de exportación de esta industria, sus principales componentes productivos se resumen en la siguiente tabla:

**Tabla 2.5 Principales características de la industria maquiladora de exportación textil y del vestido por rama de actividad del periodo 2002-2004.
(A precios constantes de 1993)**

Concepto	2003		2004	
<i>Valor agregado bruto</i>	3 972 781		3 941 149	
Hilados y tejidos de fibras blandas	164 229	4%	173 059	4.39%
Otras industrias textiles	1 340 939	34%	1 328 392	33.71%
Prendas de vestir	2 327 009	59%	2 320 770	58.89%
Cuero y calzado	140 604	4%	118 928	3.02%
<i>Consumo intermedio</i>	23 732 199		22 847 331	
Hilados y tejidos de fibras blandas	836 752	3.53%	880 324	3.85%
Otras industrias textiles	8 321 055	35.06%	7 783 833	34.07%
Prendas de vestir	13 580 048	57.22%	13 342 554	58.40%
Cuero y calzado	994 344	4.19%	840 620	3.68%
<i>Producción bruta</i>	27 704 980		26 788 480	
Hilados y tejidos de fibras blandas	1 000 981	3.61%	1 053 383	3.93%
Otras industrias textiles	9 661 994	34.87%	9 112 225	34.02%
Prendas de vestir	15 907 057	57.42%	15 663 324	58.47%
Cuero y calzado	1 134 948	4.10%	959 548	3.58%
<i>Personal ocupado remunerado</i>	247 769		236 749	
Hilados y tejidos de fibras blandas	6 312	2.55%	6 409	2.71%
Otras industrias textiles	54 823	22.13%	53 071	22.42%
Prendas de vestir	178 180	71.91%	170 207	71.89%
Cuero y calzado	8 454	3.41%	7 062	2.98%

Nota: la rama de hilados y tejidos de fibras duras no fue considerados en esta tabla dado que sus valores son registrados como clasificados por el INEGI.

Fuente: Industria textil y del vestido en México 2011.

En la maquila de exportación de la industria textil y del vestido la producción de prendas de vestir para 2003 y 2004 generó 59 y 58.4 por ciento respectivamente, del valor agregado bruto total industrial. Asimismo en 2003 y 2004 este subsector atrajo al 71.9% del personal ocupado total en la maquila de exportación de esta industria⁷¹.

Como se puede apreciar los principales subsectores en esta industria de acuerdo con los componentes económicos revisados son el subsector 315 y 316. De igual forma estos subsectores se caracterizan por presentar altas tasas de subcontratación⁷² y en el caso del primero por concentrar una alta proporción de personal femenino, en parte producto de las connotaciones femeninas de las actividades desempeñadas en este subsector. En consecuencia para los fines de esta tesis se analizará el trabajo industrial femenino en el marco de estos dos subsectores.

2.1.1 Situación actual del empleo femenino en los subsectores fabricación de prendas de vestir y de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos.

Los resultados del censo económico 2009, arrojaron para dicho año un total de 33271 unidades económicas cuyas actividades correspondían a la fabricación de prendas de vestir⁷³. Del total de los establecimientos 89.9% eran microempresas, 7.1% pequeñas empresas, 2.24% empresas medianas y el resto empresas de gran tamaño que superaban los 250 empleados por unidad económica y sus ventas netas rebasaban los mil millones de pesos al año.⁷⁴ Estas unidades económicas emplean un total de 344950 personas de las cuales 58.5% son mujeres y 41.5% hombres, situación que pone de manifiesto la alta feminización en las actividades de este subsector.

Del total de las mujeres empleadas 77.3% recibieron remuneraciones,⁷⁵ 15.5% eran trabajadoras no remuneradas⁷⁶ y el restante 7.11% se clasifican como trabajadoras no dependientes de la razón social⁷⁷. En cuanto a los hombres la situación era muy similar, del total de los hombres empleados 74.9% recibió remuneraciones, 16% constituían trabajadores no remunerados y el resto de trabajadores fueron catalogados como no dependientes de la razón social. En el sentido estricto de la clasificación se infiere que una mayor

⁷¹ Véase tabla 2.3 del Anexo de tablas para mayor información del empleo en la maquila de exportación.

⁷² Ghose (2002).

⁷³ Véase tabla 2.4 del Anexo de tablas.

⁷⁴ La estratificación de empresas corresponde a la publicada en 2009 en el Diario Oficial de la Federación.

⁷⁵ Entendiendo el termino como todos los pagos y aportaciones normales y extraordinarias, en dinero y especie, antes de cualquier deducción para retribuir el trabajo del personal dependiente de la razón social en forma de salarios y sueldos, prestaciones sociales y utilidades repartidas al personal, ya sea que este pago se calcule sobre la base de una jornada de trabajo o por la cantidad de trabajo desarrollado (destajo) o mediante un salario base que se complementa por comisiones por ventas u otras actividades.

⁷⁶ En términos del censo esta variable identifica a quienes trabajan para la unidad económica sin recibir un sueldo fijo o regular, sino solo una compensación; como trabajadores becarios de programas o personal de servicio social en los casos de empresas grandes.

⁷⁷ En esta clasificación se engloban todas las personas que trabajaron en 2008, pero que dependían contractualmente de otra razón social y realizaron labores ligadas a la producción, comercialización y administración.

proporción de mujeres es remunerada en comparación con la proporción de hombres remunerado, la situación de las mujeres es más favorecedora en relación con los hombres, no obstante el promedio del ingreso percibido por las mujeres es inferior al de los hombres para todos los niveles de contratación, en la industria en general⁷⁸. Por lo tanto, a pesar de que la proporción de mujeres no remuneradas en el empleo total de las mismas sea menor que en el caso de los hombres, la persistencia del diferencial salarial en perjuicio de las mujeres, implica que esta ventaja en términos no se traduzca en mejoras en las condiciones de vida de las trabajadoras de este subsector.

En relación con las trabajadoras no remuneradas, 91% de ellas se encuentran ubicadas en las microempresas; lo cual implica que las empresas que no registran más de 10 trabajadores en su nómina, echan mano del trabajo de familiares o personas con las cuales se establecen otro tipo de relaciones a partir de las cuales deciden no cobrar por sus servicios.

Por otro lado, el subsector 316 registró para este año un total de 10, 815 unidades económicas encargadas de la producción de artículos de cuero, piel y materiales sucedáneos.⁷⁹ De estas unidades económicas 81% son microempresas, 14.4% se encuentran clasificadas como pequeñas empresas, 3.5% son empresas medianas y el menos el uno por ciento restante son empresas de gran tamaño. No obstante, el pequeño número de empresas con más de 250 trabajadores, absorben casi el 28% del empleo total de este subsector, el cual se calcula en 140, 324 trabajadores. Las micros y pequeñas empresas absorben 45% del total de los trabajadores y la mediana empresa 26.8%.

Del total de trabajadores del subsector 63.3% son hombres y 36.7% mujeres, debido a las actividades desempeñadas en este sector, con una tradición masculina, los hombres predominan en esta actividad económica. De las 51, 451 mujeres empleadas en este subsector 77% son trabajadoras remuneradas concentradas en las pequeñas y medianas empresas. En el caso de los hombres 75.3% son trabajadores remunerados de los cuales 13.5% trabaja en las microempresas, 28.3% en las pequeñas empresas, 32.1% en la mediana empresa y 26.1% en las empresas de gran tamaño.

En este mismo subsector, 82% del personal no remunerado femenino se concentra en las microempresas y 16.6% en las pequeñas empresas, teniendo una presencia casi nula en las empresas de gran tamaño. Asimismo, de los hombres que trabajan en este subsector bajo condiciones de no remunerados 85% se concentran en las microempresas y 15.4% en las pequeñas empresas. De esta forma, en el subsector 316 predomina el trabajo no remunerado en las empresas de menor tamaño teniendo una presencia mínima en las de gran tamaño.

Finalmente, en cuanto a la variable “pago por subcontratación de maquila, submaquila y remanufactura”⁸⁰ —que consiste en el pago efectuado por el establecimiento a otra razón social, por servicios de transformación parcial o total de sus materias primas— ambos subsectores se caracterizan por una elevada participación de las empresas medianas y de gran tamaño en el pago por este tipo de servicios.⁸¹ No obstante, la subcontratación también se hace presente en las microempresas, de ambos subsectores, dado el tamaño de estas unidades económicas, es probable que el tipo de subcontratación empleada haga referencia

⁷⁸ Véase resultados del Censo Económico 2009.

⁷⁹ Véase tabla 2.5 del Anexo de Tablas.

⁸⁰ La remanufactura en sentido estricto es una modalidad de la maquila y se refiere a la adición, complementación o modificación de un componente a un producto previamente manufacturado.

⁸¹ Véase tabla 2.5 del anexo de tablas.

al trabajo a domicilio; mientras que en las empresas de mayor tamaño, el pago por subcontratación puede estar vinculado al pago a talleres o empresas de menor tamaño que, a su vez, empleen trabajadores a domicilio, esta relación empresa-taller-trabajador a domicilio pondría de manifiesto el vínculo del sector formal de la economía con el informal.

A manera de conclusión, para el año 2009 los establecimientos del subsector 315 en la industria textil y del vestido se caracterizan en México por ser en su gran mayoría empresas micro y pequeñas dedicadas a la confección de prendas de vestir, probablemente debido a que esta producción no requiere de una gran inversión en maquinaria ni en insumos. Por otro lado, los establecimientos medianos y grandes tienen una participación mínima y con una tendencia a disminuir.⁸²

En cuanto a la subcontratación en este subsector, adquiere una vital importancia a principios de los 80s cuando inicia un reordenamiento para incentivar el sector exportador a partir del incremento de la maquila de exportación. No obstante, el principal problema que enfrenta la maquila de exportación es su limitación para generar un volumen mayor de valor agregado en el país dado su alto consumo intermedio, tal como se vio en el apartado anterior de este mismo capítulo. Bajo este panorama la subcontratación cada vez más intensiva de mano de obra poco cualificada supone un incremento en la competitividad. Por su parte las empresas que subcontratan proporcionan la tela ya cortada con sus respectivos complementos –botones, cierres, bordados, etiquetas, etc.- para que las maquiladoras solamente cosan y entreguen el producto terminado.

La industria del calzado al igual que la confección de prendas de vestir es una de las actividades con mayor tradición en México y en diversas partes del mundo. De acuerdo con Morales Quintero (1999)⁸³ esta industria anteriormente orientada a satisfacer el mercado interno, a raíz de la apertura comercial y el surgimiento de nuevas tecnologías adquiere niveles de competencia internacional muy elevados. Ello ha ocasionado significativas transformaciones, desde sus estructuras funcionales básicas hasta sus estrategias productivas y de mercado, obligando al sector a reconfigurar sus esquemas en modelos de integración productiva, como son los distritos industriales, los cuales representan nuevas modalidades de agrupamiento que alivian los problemas vitales de las empresas (financiamiento, falta de mercado, baja calidad del producto, etc.) y que a su vez se ha podido comprobar que este elemento resulta un factor importante para la competitividad.⁸⁴

⁸² Véase tabla 2.3 del Anexo de tablas.

⁸³ Morales Quintero “La nueva industrialización regional en México, una aproximación de distritos industriales. El caso de la industria del calzado en el municipio de Guadalajara” en Ruiz Durán, Clemente y Dussel Peters, Enrique (coord.) (1999). *Dinámica regional y competitividad industrial*.

⁸⁴ Schmidt. (1993)

2.2 DISTRIBUCIÓN Y CARACTERÍSTICAS REGIONALES DE LA FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y ARTÍCULOS DE CUERO PIEL Y MATERIALES SUCEDÁNEOS.

En los apartados previos se analizó el panorama nacional para ambos subsectores, no obstante las características sociodemográficas y económicas que prevalecen en cada una de las regiones económicas que integran el país determinan diferentes condiciones productivas y laborales. En este apartado se hará referencia en primera instancia al peso de cada una de los subsectores a nivel estatal y por región para posteriormente deducir probables factores que inciden en la presencia de trabajo a domicilio en la región y su impacto en la calidad de vida de las mujeres o la probable reproducción de las condiciones de pobreza.

2.2.1 Distribución regional del empleo en los subsectores fabricación de prendas de vestir y de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos.

Al revisar la información censal a nivel estatal para la industria en su conjunto y para ambos subsectores, se encontraron significativas diferencias. En 2009 los principales estados que contribuyeron a la formación del valor agregado bruto del total de la industria fueron el Distrito Federal, el Estado de México, Puebla, Coahuila e Hidalgo, en orden de importancia, contribuyendo respectivamente con el 20.6%, 16.3%, 9% y 8.9%.⁸⁵

Con respecto al subsector 315, la mayor parte de las unidades económicas dedicadas a este rubro se encuentran localizadas en el Estado de México, Puebla, Oaxaca, Guanajuato, D.F., Yucatán, Veracruz, Jalisco, Michoacán, Chiapas, Guerrero y Tlaxcala, estados donde se concentra 75.7% del total de las unidades económicas, 65.5% del total de la mano de obra empleada en este subsector, y un dato incluso más relevante, 78% del total de los empleados no remunerados dedicados a la fabricación de prendas de vestir registrados en el censo.

Al revisar la composición laboral del subsector 315 a nivel estado, resulta que los principales estados captadores de mano de obra en estas actividades son Puebla, México, D.F., Coahuila y Yucatán, dos de ellos (Puebla y Yucatán) considerados por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) como Estados de alta marginalidad. Sin embargo, la mayor parte de los trabajadores no remunerados se concentran en empresas localizadas en la región centro del país.

En cuanto a las consideraciones de género, 50% de las mujeres empleadas en este subsector se concentran en seis estados de la República, a saber el Estado de México (12.5%), Puebla (11.6%), D.F. (9.6%), Jalisco (6%), Hidalgo (5.8%) y Yucatán (5.4%). Los hombres presentan características similares en cuanto a su concentración geográfica, solo que presentan mayor preponderancia en el estado de Puebla.

Por su parte, 78.9% del total de los establecimientos dedicados a la fabricación de artículos de piel, cuero y materiales sucedáneos se concentran en los Estados de Guanajuato, México, Jalisco, Veracruz, Yucatán y Michoacán en orden de importancia, sin embargo, tan solo el estado de Guanajuato aloja 37.3%

⁸⁵ Véase tabla 2.4 del Anexo de tablas.

del total de las unidades económicas del subsector 316, las cuales son en su mayoría microempresas de no más de 10 empleados.

Como cabe esperar la mayor parte de los trabajadores se localizan en los estados de Guanajuato, Jalisco y México, los cuales en conjunto emplean al 83.4% del total de la mano de obra que labora en este subsector. Asimismo la participación de trabajadores no remunerados se da principalmente en microempresas ubicadas en Guanajuato y el Estado de México.

En general la fabricación de productos de piel, cuero y calzado se caracteriza por una fuerte presencia de mano de obra masculina en comparación con la femenina, en el estado de Guanajuato por cada mujer remunerada existen dos hombres, mostrándose situaciones parecidas en otros estados de la República.

2.2.2 Características regionales de la mano de obra en la industria textil y del vestido.

Como previamente se señaló, la mayor parte de la población que trabaja en la producción de prendas de vestir se ubica en el centro y sur de la República. La región centro por su parte concentra una gran cantidad de los distritos industriales que existen en México y altas concentraciones de la población económicamente activa del país. De forma contraria la región sur presenta los indicadores más altos de marginalidad, los más bajos niveles de alfabetización y los más altos niveles de desigualdad.⁸⁶ Es precisamente en los estados de esta región donde existe la mayor población indígena y una alta presencia de familias con jefatura femenina probablemente como resultado de la emigración masculina internacional e interestatal, que orilla a una gran cantidad de mujeres principalmente en localidades rurales a hacerse cargo de los niños, ancianos y personas enfermas o que en general requieran de cuidados.

De esta forma, se infiere que las características socioeconómicas y demográficas de las mujeres ocupadas en la industria textil y del vestido sean muy diferentes según la región en la cual se encuentran ubicadas, y en consecuencia las condiciones laborales favorecerán en mayor o menor medida a las mujeres dependiendo de sus características regionales.

Para ejemplificar esta situación se retoman los resultados expuestos en el libro “El dilema de la industria del vestido en México los casos de Aguascalientes y Yucatán” coordinado por Rueda y Simón en el 2006 donde se realiza un análisis de la situación laboral y productiva del subsector 315 en Aguascalientes; estado perteneciente a la región centro;⁸⁷ y Yucatán, estado ubicado en la región sureste del país. A pesar de sus grandes diferencias, tanto en Aguascalientes, estado con una larga tradición manufacturera; como en Yucatán con un desarrollo más incipiente y reciente, predomina la producción maquiladora, en su gran mayoría ensambladora.

⁸⁶ Véase, mapas e indicadores de la página electrónica del Consejo Nacional de la Población (CONAPO).

⁸⁷ De acuerdo con la clasificación de Andrés Bassols Batalla.

Tabla 2.6 Personal ocupado remunerado de la industria maquiladora de exportación textil y del vestido por entidad federativa. Serie anual 2002 -2004.

Entidad federativa	2002	2003	2004^P
Total	261 275	245 423	234 938
Aguascalientes	16 484	15 206	14 167
Baja California	13 093	12 618	12 724
Baja California Sur	C	C	C
Campeche	6 880	7 095	6 525
Coahuila de Zaragoza	44 521	42 170	41 893
Chihuahua	39 634	36 762	33 376
Distrito Federal	859	701	510
Durango	15 801	16 705	16 347
Guanajuato	7 878	7 080	6 433
Guerrero	1 777	1 657	1 369
Jalisco	6 070	5 453	5 241
México	5 097	4 049	1 598
Morelos	3 061	2 860	2 625
Nuevo León	3 203	2 736	2 778
Puebla	27 615	22 430	20 620
Querétaro	1 259	1 028	1 058
San Luis Potosí	3 403	3 048	3 383
Sonora	13 206	15 836	16 458
Tamaulipas	16 724	14 921	13 383
Tlaxcala	5 991	6 493	6 880
Yucatán	24 205	22 755	24 093
Zacatecas	4 514	3 820	3 477

^P Valores preliminares.

C Clasificado.

Fuente: Industria textil y del vestido en México 2011.

En la tabla 2.6 se aprecia que para el 2004 el estado de Yucatán es el tercer estado a nivel nacional que registra el mayor número de empleados en la maquila de exportación para la industria textil y del vestido, solo por debajo de Coahuila y Chihuahua, estados ubicados en la zona fronteriza con una tendencia natural a favorecer este tipo de empleo.

De acuerdo con las investigaciones resumidas en el libro mencionado, en Aguascalientes los salarios son mayores en comparación con los salarios que perciben las obreras manufactureras en Yucatán por realizar la misma actividad. Esta información se verifica en la tabla 2.7 que resume el promedio de las remuneraciones que se pagan a nivel estado, las cuales se encuentran por debajo del promedio nacional en el caso de Yucatán durante todo el periodo.

Tabla 2.7 Remuneración media anual de la industria de exportación textil y del vestido por entidad federativa. Serie anual de 2002 a 2004. (Pesos por persona)

Entidad federativa	2002	2003	2004 ^P
Total	58 091	61 205	61 205
Aguascalientes	56 588	55 743	59 435
Baja California	63 718	60 415	63 606
Baja California Sur	C	C	C
Campeche	40 532	39 461	45 013
Coahuila de Zaragoza	66 288	74 427	76 866
Chihuahua	75 297	82 369	88 483
Distrito Federal	54 995	55 673	66 906
Durango	54 678	57 502	62 954
Guanajuato	44 739	45 614	50 916
Guerrero	39 123	38 518	40 359
Jalisco	55 058	56 862	63 888
México	77 525	46 530	79 271
Morelos	43 292	66 951	69 058
Nuevo León	54 168	57 510	56 404
Puebla	47 360	51 952	55 226
Querétaro	52 154	46 780	58 683
San Luis Potosí	61 398	59 652	58 942
Sonora	72 156	63 395	65 304
Tamaulipas	52 273	57 715	61 226
Tlaxcala	47 033	53 763	55 544
Yucatán	38 750	41 466	43 070
Zacatecas	43 990	46 596	50 504

^P Valores preliminares.

C Clasificado.

Fuente: INEGI. Sistema de cuentas nacionales de México. La producción, salarios, empleos y productividad de la industria maquiladora de exportación, 1999-2004. Por región geográfica y entidad federativa. Aguascalientes 2006.

Yucatán, al igual que la mayoría de los estados del sureste de México, se caracteriza por tener los niveles más altos de marginación y pobreza, estas características compartidas con los Estados de Oaxaca, Guerrero y Chiapas, determinan una oferta de mano obra barata y más vulnerable a los cambios de la organización y producción industrial de los grandes consorcios manufactureros, lo cual podría ser una explicación a la importancia de la maquila de exportación en la región y de ser así, la probabilidad de encontrar una alta presencia de subcontratación y maquila domiciliaria, concentrada en algunos municipios del estado de Yucatán, es muy alta.

Por otro lado, al igual que en Yucatán, la industria textil y del vestido en Aguascalientes presenta un bajo nivel tecnológico, falta de financiamiento y apoyos gubernamentales para capacitación, adquisición de tecnología y maquinaria y equipo, además de escasa vinculación con las universidades. La proliferación de maquiladoras en la Industria del vestido, si bien, genera empleos y con ello contribuye al desarrollo regional, el incremento de la maquila domiciliaria implica que una proporción creciente de los empleos son informales y carentes de prestaciones, es decir, fuera de los lineamientos de un trabajo de calidad según la OIT.

2.2.3 Distribución regional del trabajo a domicilio femenino en los subsectores 315 y 316.

A nivel nacional, como ya se analizó la práctica del trabajo a domicilio, surge de la creciente utilización de los sistemas de subcontratación y de externalización industrial, fenómenos que se ven favorecidos por el impacto de la difusión de las tecnologías de la información y comunicación.

Además de los beneficios que supone esta forma de empleo para los grandes industriales, la trabajadora a domicilio también percibe ciertas ventajas, entre ellas, que le permite determinar libremente su lugar de trabajo y sus horarios, además de que incrementa su probabilidad de autoemplearse⁸⁸, es decir tener a la par un negocio en casa. Lo cual constituye una de las tantas estrategias de las mujeres jefas de familia para el sostenimiento del hogar.

El trabajo a domicilio no solo se caracteriza por reducir los costos fijos de la empresa que subcontrata, además posibilita diferencias en cuanto a los niveles salariales, valiéndose de argumentos como la relación producto marginal por trabajador⁸⁹ o a partir del comportamiento de la oferta y la demanda en este mercado de trabajo.

Al analizar la tendencia del trabajo a domicilio del lado de la demanda nos encontramos con que, si bien esta forma de empleo beneficia en gran medida al empleador, su demanda es relativamente baja, en gran parte porque este tipo de empleo no puede ser utilizado de manera indiscriminada por todo tipo de empresas, ya que algunas requieren una gran cantidad de capital fijo con los que no cuentan los hogares. Al ser revisado del lado de la oferta, se considera que existe una mayor disposición de las mujeres para laborar a domicilio, principalmente en periodos de crisis económica, durante los cuales las familias en general⁹⁰, buscan un ingreso adicional que les permita gozar del nivel de vida que hasta ese momento llevaban. La diferencia entre una demanda escasa de este tipo de trabajo y una oferta creciente de mujeres, presiona los salarios a la baja.

Sin embargo los salarios reducidos, no son la única consecuencia de la oferta excesiva de mano de obra, sino que a su vez fortalece la relación de dependencia del obrero y condiciona sus posibilidades para salir de la pobreza. En consecuencia, las características del trabajo a domicilio y por consiguiente de la trabajadora a domicilio, se encuentran en función del tipo de producto a elaborar y el destino de este producto en el mercado —es decir, si es un bien de consumo interno o destinado al mercado exterior—, así como de la región donde se ubique la empresa subcontratista.

En base a la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 la distribución del trabajo a domicilio en mujeres jefas de familia que laboran en los subsectores 315 y 316 por estados se resume en la siguiente tabla:

⁸⁸ Fiel-Hendrey y N. Edwards. Home-based work and women's labor force decisions.

⁸⁹ Vid. Ghose (2002), el cual se supone menor entre los trabajadores a domicilio y los trabajadores que laboran en el establecimiento industrial, no obstante este supuesto no es condición necesario en la práctica.

⁹⁰ En este supuesto se maneja de manera indistintamente de si se trata de una familia con jefatura femenina o masculina

Tabla 2.6 Distribución regional de las trabajadoras del subsector 315 según ubicación del lugar de trabajo.

Estado	Trabajadoras subsector 315		Total	Trabajadoras subsector 316		Total
	Trabajan en fábrica o taller	Trabajan en su domicilio		Trabajan en fábrica o taller	Trabajan en su domicilio	
Aguascalientes	45	5	50	2	0	2
Baja California	18	7	25	1	0	1
Baja California Sur	2	8	10	0	2	2
Campeche	32	28	60	nd	nd	nd
Coahuila	9	3	12	3	0	3
Colima	3	8	11	2	3	5
Chiapas	4	30	34	0	2	2
Chihuahua	5	5	10	6	0	6
Distrito Federal	22	8	30	0	1	1
Durango	9	3	12	nd	nd	nd
Guanajuato	23	12	35	125	8	133
Guerrero	8	43	51	0	2	2
Hidalgo	29	5	34	4	0	4
Jalisco	21	8	29	16	4	20
México	46	10	56	6	2	8
Michoacán	7	8	15	1	1	2
Morelos	17	11	28	1	0	1
Nayarit	6	17	23	nd	nd	nd
Nuevo León	10	6	16	2	1	3
Oaxaca	7	70	77	nd	nd	nd
Puebla	38	15	53	nd	nd	nd
Querétaro	13	6	19	nd	nd	nd
Quintana Roo	3	20	23	nd	nd	nd
San Luis Potosí	6	8	14	nd	nd	nd
Sinaloa	3	21	24	nd	nd	nd
Sonora	22	9	31	1	0	1
Tabasco	2	21	23	nd	nd	nd
Tamaulipas	8	14	22	1	0	1
Tlaxcala	78	38	116	1	4	5
Veracruz	6	17	23	0	2	2
Yucatán	20	39	59	0	2	2
Zacatecas	7	9	16	nd	nd	nd
Total nacional	529	512	1041	172	34	206

Nd: no disponible

Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010.

En base a los resultados de la encuesta la mayor parte de las mujeres que respondieron trabajar a domicilio en el subsector pertenecen a los estados de Oaxaca, Guerrero, Yucatán y Tlaxcala, todos considerados por el CONAPO como estados de alta y muy alta marginalidad. Cabe destacar que no solo tienen una alta participación de mujeres encuestadas que trabajan a domicilio, sino que la proporción entre estas y las mujeres que trabajan en talleres o en industrias formalmente establecidas es muy alta, en el caso de Oaxaca de las 77 mujeres encuestadas solo 7 respondieron trabajar fuera del hogar. En una situación similar se encuentran los estados de Guerrero y Chiapas.

En los Estados de México, D.F y Puebla, los tres que generan una gran parte del valor agregado bruto de la industria textil y del vestido, si bien presentan trabajo a domicilio la proporción es menor en comparación con los estados ya mencionados y en algunos casos como Aguascalientes la proporción es considerablemente baja.

Para los estados que pertenecen a la franja fronteriza Chihuahua, Sonora, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas con una fuerte presencia de las maquilas de exportación, se supone una alta incidencia del trabajo domicilio en esta región en concordancia con los postulados teóricos de la teoría neoclásica sobre la especialización económica y competitividad a través de la reducción de costos. Sin embargo, los resultados son poco relevantes a excepción de Tamaulipas donde la cantidad de mujeres encuestadas que trabajan a domicilio es casi el doble de las mujeres que trabajan en un taller o empresa.

Al revisar los resultados del sector 316, se aprecia en primera instancia una grave dificultad en cuanto a la cobertura de la encuesta, la muestra en algunos estados es muy pequeña y en el caso de otros es inexistente. Al no disponer de suficiente información el análisis se imposibilita. A pesar de ser una de las actividades económicas en las que históricamente el trabajo a domicilio es un recurso muy usado la alta presencia masculina y la falta de cobertura de la encuesta no nos permite hacer inferencias en cuanto a los determinantes del trabajo a domicilio femenino.

CAPITULO 3: DETERMINANTES DEL TRABAJO A DOMICILIO EN EL SUBSECTOR FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.

“...nos damos cuenta de las limitaciones de nuestras herramientas académicas, estrechamente definidas, para tratar con la plétora y la complejidad de la realidad por describir.”
Benería y Roldán. *Las encrucijadas de clase y género.*

El objetivo de este capítulo es definir a partir de un modelo de distribución logística los factores que inciden en la decisión de las mujeres jefas de familia de tener como principal actividad económica el trabajo a domicilio. La magnitud y la intensidad con la cual las variables bajo estudio impactan la decisión de estas mujeres, así como la dirección del efecto, positivo o negativo, se determinó a partir de la probabilidad asociada a la presencia o ausencia de los factores económicos, sociales y demográficos en cuestión.

Para evitar problemas metodológicos, se acordó elaborar el modelo únicamente con los resultados del personal femenino ocupado en el subsector 315, debido a las razones expuestas en el capítulo anterior. Con la finalidad de evitar resultados sesgados, del total de la muestra se seleccionó únicamente a las mujeres jefas de familia, en principio por tres razones:

- Al no contar con una contraparte masculina en la mayoría de los casos⁹¹, disminuye la posibilidad de que el trabajo a domicilio adquiera un carácter secundario o complementario dentro de la unidad familiar, es decir se reduce el riesgo de que independientemente de que las trabajadoras encuestadas señalen a esta modalidad de empleo como su principal actividad económica, la remuneración que por ella reciban solo contribuya al ingreso familiar.
- En línea con el punto anterior, si se considera que la principal fuente de ingresos familiares se deriva del trabajo a domicilio, se pueden hacer inferencias en relación a la forma en la cual este trabajo contribuye a la reproducción de la pobreza dentro de las familias de jefatura femenina⁹².
- En tercer lugar, se reduce el riesgo de que las decisiones de las mujeres de trabajar o no a domicilio se vea interferida por alguna presión masculina.

Partiendo de estos antecedentes, se procede a la valoración de riesgos y motivos de falla dentro de la elaboración de un modelo cuya base de datos se genera a partir de una encuesta en hogares; sin obviar los beneficios de contar con una fuente de información de este tipo y la riqueza que implican la cantidad de variables cuantitativas y cualitativas contenidas en las encuestas —las cuales al ser codificadas pueden ser medibles— para la descripción más detallada de la realidad.

⁹¹ Del total de las mujeres encuestadas que trabajan a domicilio el 74.2% respondieron estar separadas, solteras, divorciadas o viudas.

⁹² Vease Diercksens, Wim en *Género y empleo en la década de los noventa. Rasgos relevantes de la economía neoliberal*. 2000. En donde concluye que los mercados laborales tienen un marcado sesgo de género a favor de los hombres y que el aumento en la oferta de mano de obra femenina, ha sido principalmente producto del incremento en los niveles de pobreza, pero que esta mayor ocupación de las mujeres ha permitido reducir la pobreza de los hogares. Por lo tanto este comentario debe mantenerse en el margen de otras modalidades de empleo diferentes al trabajo a domicilio.

3.1 FUENTES DE INFORMACIÓN

Para la elaboración del modelo se utilizaron los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para el segundo trimestre del año 2010.

3.1.1 Conociendo la ENOE

En México las encuestas en hogares surgen desde 1972 como parte de un programa establecido⁹³, en el caso de las encuestas encargadas de capturar la información referente a la ocupación y el empleo, se puede señalar que a la fecha han presentado una mejora constante en cuanto a cobertura y contenido. Para 1985 a pesar de que la cobertura de la encuesta era mucho más amplia en comparación con los años previos, se centraba principalmente en las áreas urbanas dejando de lado las zonas rurales del país, además, desde el punto de vista conceptual, el esquema se encontraba rebasado por el surgimiento de nuevas modalidades de empleo. En consideración a estas carencias, se desarrolló un nuevo modelo de encuesta sobre fuerza de trabajo, siendo así como surge la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Esta encuesta tiene como principal objetivo garantizar que el país cuente con una base de información sobre la población económicamente activa en el mercado de trabajo y bajo qué condiciones y circunstancias se ha incorporado a dicho mercado; la población económicamente activa desocupada y de la población que se mantiene al margen de los mercados de trabajo. Además ofrece información socio-demográfica y económica de la población a nivel de entidad federativa.⁹⁴

A diferencia de sus antecesoras —Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) — la ENOE contempla una clara distinción entre los conceptos de empleo y ocupación. De acuerdo con el INEGI el concepto de empleo es un término aplicable fundamentalmente al trabajo subordinado, es decir a “la relación laboral que se da entre una instancia superior a la cual se rinde cuentas (un jefe, consejo o patrón), lo cual permite ocupar una plaza o puesto de trabajo”. En este sentido, las personas que lo desempeñan pueden recibir o no una remuneración, en función de lo cual se pueden clasificar en trabajadores remunerados o no remunerados.

Por otro lado, el concepto de ocupación, es un término más general que da cabida no solo a quienes trabajan como subordinados, sino también a quienes cuentan con un negocio propio o realizan actividades por su cuenta. Al hacer hincapié en esta diferencia es posible captar los efectos derivados de los cambios en el mercado de trabajo, tales como la creciente subcontratación que ha devenido en los últimos años.

La ENOE, integra ambos conceptos y permite una mayor riqueza en el análisis al posibilitar la cuantificación, clasificación y caracterización de las nuevas formas de empleo. Para estos fines la ENOE tiene como instrumentos de captación el cuestionario sociodemográfico (CS) y el cuestionario de ocupación y empleo (COE), este último con dos versiones: una básica (COE1) y otra ampliada (COE2) el cual integra las preguntas del primer cuestionario. Dadas las características de ambos cuestionarios, únicamente se utilizara el cuestionario en su versión ampliada, el cual consta de un total de noventa preguntas integradas en los siguientes once apartados:

⁹³ INEGI. Secretaria del trabajo y previsión social: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). 2010. Pág. 3.

⁹⁴ ENOE (2010). Pág.4

- I. Condición de ocupación
- II. No ocupados
- III. Contexto Laboral
- IV. Característica de la unidad económica
- V. Jornada y regularidad laboral
- VI. Ingresos y atención medica
- VII. Trabajo secundario
- VIII. Búsqueda de otro trabajo y antecedentes laborales
- IX. Antecedentes laborales
- X. Apoyos económicos
- XI. Otras actividades

El CS organiza la información en función de la población objeto de estudio, por grandes grupos de edad. Entre la información que da a conocer este cuestionario se encuentran: condición de residencia, parentesco, sexo, edad, fecha de nacimiento, lugar de nacimiento, alfabetismo, nivel de instrucción, asistencia a la escuela, carrera, antecedente escolar, egreso escolar, número de hijos (solo para mujeres) y estado conyugal. En base a lo anterior se puede señalar que esta encuesta cumple un papel muy importante en la determinación del trabajo a domicilio en México, sin embargo, ésta al igual que muchas de las encuestas de hogares en América Latina, presenta problemas de confiabilidad en sus resultados que deben ser considerados.

3.1.2 Problemas metodológicos de la encuesta

Como previamente se señaló, en casi toda América Latina, la información y estadísticas relacionadas con el trabajo a domicilio es escasa y la que existe no precisa su magnitud y características, esta situación se deriva de la incapacidad de contabilizar a estos trabajadores de forma adecuada. No obstante, su vigencia y probable crecimiento se deduce a partir del incremento en la tasa de participación femenina en el mercado de trabajo, el aumento del número de talleres familiares que operan en régimen de subcontratación y de la cantidad de trabajadores por cuenta propia, motivo por el cual se debe avanzar en las metodologías y fuentes de información para su identificación.

De acuerdo con la OIT⁹⁵ el trabajo a domicilio se define como:

“la producción de bienes para un empleador o un contratista o la prestación de un servicio a dichas personas en virtud de un acuerdo con arreglo al cual el trabajo se efectúa en el sitio que elige el trabajador a menudo su propio hogar. Este trabajo se suele desempeñar sin fiscalización directa por parte del empleador o del contratista”.⁹⁶

Esta definición permite delimitar criterios para cuantificar el número de trabajadores a domicilio, sin embargo supone una serie de problemas. El primero es la dificultad de definir si el trabajador a domicilio

⁹⁵ Esta definición difiere de la empleada en el convenio número 77 de la Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo (CIET, 1995), sin embargo no se considera en este documento debido a que resulta más restrictiva en cuanto a los objetivos perseguidos por esta tesis.

⁹⁶ Cit. en el informe de la OIT de la CIET (1995).

puede ser considerado como un trabajador independiente. El argumento se basa en que el empleador no supervisa de manera directa la labor del trabajador, sin embargo esta situación no implica que no exista una supervisión del proceso de producción. El control en este caso se efectúa *ex ante* al explicar al trabajador las especificaciones y las características del bien o servicio a ser producido y *ex post* en el momento de la entrega del mismo cuando el empleador verifica si el producto se ajusta a los requisitos exigidos, es decir, aunque el empleado goza de cierta autonomía en la organización de su trabajo no representa un criterio suficiente para descalificarlo como trabajador dependiente.

Una segunda complicación surge en la determinación del lugar de trabajo, de acuerdo con la definición de la OIT el lugar donde se realizan las actividades, debe ser en principio un lugar externo, ajeno a la empresa o local del empleador. En la mayoría de los casos este lugar coincide con la vivienda del trabajador o locales adyacentes al hogar, aunque el lugar no es exclusivo.

Por otro lado, uno de los problemas más grandes a raíz de la definición del trabajo a domicilio de la OIT, es la subestimación de su magnitud. Éste problema puede derivarse de las definiciones operacionales que se utilizan en el acopio de datos con fines estadísticos. En otros casos es el propio trabajador a domicilio que al proporcionar la dirección del empleador o dador de trabajo oculta su real situación laboral. Asimismo las omisiones en el registro del trabajo a domicilio son resultado de prejuicios e interpretaciones erróneas de los encuestadores que inducen a la incorrecta identificación y calificación del trabajo a domicilio.

De forma adicional, la magnitud y dimensión del trabajo a domicilio se minimiza como resultado de la subestimación de la contribución femenina a la economía y de su participación en la fuerza de trabajo, así como por la no contabilización de tareas como la producción de subsistencia, el trabajo no remunerado, así como la producción doméstica y afines.⁹⁷ En este sentido, la percepción que tanto las mujeres como los demás miembros de la familia tienen respecto al valor o importancia económica de la actividad productiva realizada por las mujeres, tiene repercusiones sobre el registro de esta forma de empleo, a menudo las trabajadoras a domicilio no se consideran trabajadoras por lo tanto esta actividad económica se percibe por algunas mujeres como una extensión de sus labores domésticas, como una ayuda al presupuesto familiar⁹⁸ y no como un trabajo remunerado; problema que se agrava al añadir la intermitencia y temporalidad que este trabajo supone.

A manera de conclusión se puede decir que la estrechez de la definición del trabajo a domicilio; la proclividad social a subestimar el trabajo de las mujeres en la esfera económica, propiamente dominada por los hombres y las inconsistencias metodológicas en la tarea de cuantificar el trabajo a domicilio se han traducido en la subestimación del número de trabajadoras a domicilio y de la magnitud de su trabajo, así como en resultados optimistas en cuanto a la importancia de la subcontratación laboral y del sector informal en su conjunto. Esta tesis por su parte no se halla fuera del marco metodológico predominante, por el contrario considera estos factores de riesgo y busca, en la medida de lo posible, reducir al mínimo incurrir en ellas.

⁹⁷ Moly Pollack (1997) "Reflexiones sobre los indicadores de mercado para el diseño de políticas en un enfoque basado en el género" en *Mujer y desarrollo*.

⁹⁸ Véase Brígida García (2001) donde señala el papel del trabajo a cuenta propia y a domicilio así como actividades familiares no remuneradas como estrategias para complementar el ingreso familiar. Pág. 47

3.2 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA DE LA MUESTRA

A partir del cuestionario sociodemográfico (CS) y el de ocupación y empleo en su versión ampliada (COE2) se elaboró una base de datos que comprende al total de hombres encuestados ocupados en el subsector 315 y otra base con la totalidad de mujeres encuestadas que laboran en el mismo subsector, en ambos casos se consideraron un total de 40 variables de carácter cuantitativo y cualitativo. En función de los objetivos del modelo, la primera acción que se realizó fue la identificación de las características generales de los trabajadores de ambos sexos y se prosiguió con la identificación de las características de los individuos clasificados como trabajadores a domicilio.

3.2.1 Subsector confección de prendas de vestir

Del total de las personas encuestadas en el segundo trimestre del año 2010, 1, 475 respondieron estar ocupadas en el subsector 315 fabricación de prendas de vestir, de las cuales 71% eran mujeres y 29% hombres. Al cruzar esta información con los resultados del CS, se clasificó tanto a hombres como a mujeres en grupos de edad como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 3.1 Comparativo entre hombres y mujeres trabajadores del subsector 315, según grupo de edad

Grupo de edad	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>De 15 a 25</i>	39	9.0	50	4.8
<i>26 a 35</i>	138	31.8	252	24.2
<i>36 a 45</i>	125	28.8	348	33.4
<i>46 a 60</i>	100	23.0	318	30.5
<i>Más de 60</i>	32	7.4	73	7.0
Total	434	100	1,041	100

Fuente: ENOE (2010).

Como se puede observar, más de la mitad de los trabajadores, 60.6% de los encuestados en esta industria, se encuentra entre los veintiséis y cuarenta y cinco años. En el caso de las mujeres, 64% de ellas tiene entre treinta y seis y sesenta años. Por lo tanto la edad promedio de los trabajadores en esta industria es de 43 años en el caso de las mujeres y 40 años en hombres.

Al analizar el nivel de instrucción, se puede apreciar en la tabla 3.2 que tanto en hombres como en mujeres ocupadas en esta industria, predomina una baja preparación académica, no obstante en las mujeres en comparación con los hombres se encuentran en una situación de clara desventaja en cuanto a preparación académica. El 6.6% de las mujeres no tiene primaria concluida, en contraste con el 3.2% de los hombres que señaló encontrarse en la misma situación. Por otro lado, 40.5% de mujeres se ubica en el nivel de primaria concluida, es decir, casi el 50% de las mujeres ocupadas en este subsector se encuentra en los niveles más bajos de instrucción. Mientras que en el caso de los hombres, se encuentran concentrados en los grupos de primaria y secundaria concluida, existiendo además un 15.4% de hombres encuestados que cuenta con preparatoria concluida y un 10.6% con licenciatura o más.

Tabla 3.2 Comparativo entre hombres y mujeres trabajadores del subsector 315, según nivel de instrucción.

	Hombres		Mujeres	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Sin instrucción</i>	14	3.2	69	6.6
<i>Primaria</i>	144	33.2	422	40.5
<i>Secundaria</i>	163	37.6	344	33.0
<i>Preparatoria</i>	67	15.4	101	9.7
<i>Profesional o mas</i>	46	10.6	105	10.1
Total	434	100	1,041	100

Fuente: ENOE (2010)

A partir del cuestionario sociodemográfico también fue posible determinar la condición conyugal de los encuestados. El 91.5% de los hombres señalaron estar solteros, viudos o divorciados, y solo 8.5% restante contestó tener apoyo conyugal. Para las mujeres encuestadas la situación es diferente, el 72% de ellas no cuenta con apoyo conyugal, mientras que el 28% restante de las mujeres empleadas en la elaboración de prendas de vestir respondió estar casada o en compañía de una pareja, en estos casos es probable que el trabajo en el subsector forme parte de una estrategia para contribuir al ingreso familiar.

Tabla 3.3 Estado conyugal de los hombres y mujeres trabajadores del subsector 315.

	Hombres		Mujeres	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Sin apoyo conyugal</i>	397	91.5	748	71.9
<i>Con apoyo conyugal</i>	37	8.5	293	28.1
Total	434	100	1,041	100

Fuente: ENOE (2010)

Al analizar el contexto laboral se encontró que de las 1041 mujeres encuestadas que laboran en este subsector, 513 son trabajadoras subordinadas (cuentan con un jefe o superior) y 528 son trabajadoras a cuenta propia. En relación con los hombres, de los 434 encuestados, 310 son trabajadores subordinados y el resto trabajadores independientes que cuentan con un negocio o actividad. La condición de empleo a cuenta propia se resume en la tabla 3.4 para ambos géneros.

Tabla 3.4 Personal ocupado en el subsector 315 que tienen un negocio o actividad por cuenta propia.

	Hombres		Mujeres	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Con negocio o actividad	124	28.6	528	50.7
Sin negocio o actividad	310	71.4	513	49.3
Total	434	100	1,041	100

Fuente: ENOE (2010).

Al preguntar a hombres y mujeres trabajadores a cuenta propia si ofrecían sus productos o servicios a empresas, negocios o intermediarios se registro la información que aparece en la tabla 3.5

Tabla 3.5 Personal ocupado en el subsector 315 que ofrece sus productos a una o varias empresas, negocios o intermediarios.

	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Ofrecen sus productos</i>	35	7.4	73	10.0
<i>No ofrecen sus productos</i>	399	92.6	968	90.0
Total	434	100	1,041	100

Fuente: ENOE (2010).

De las mujeres que cuentan con un negocio o actividad por cuenta propia solo el 12% respondió vender sus productos a empresas, negocios o intermediarios.⁹⁹ El 88% restante de las mujeres que trabajan por cuenta propia probablemente ofrezcan sus productos directamente al consumidor o no especificaron con certeza su situación laboral. En el caso de los hombres, de los ciento veinticuatro que respondieron trabajar a cuenta propia solo treinta y cinco venden sus productos a una empresa, negocio o destajista, es decir de los trabajadores a cuenta propia solo el 28.2% se encuentra subcontratado.¹⁰⁰

En cuanto a condiciones de sindicalización en este subsector, el 42.6% de los hombres empleados se encuentra unido a algún sindicato y tan solo el 23.8% de las mujeres se encuentran en esta misma situación¹⁰¹. Sin embargo un hecho que resulta interesante es que de las mujeres que cuentan con un contrato laboral todas pertenecen a algún sindicato de trabajadores, mientras que en los hombres 21 señalaron estar sindicalizados pero no se encuentran contratados.¹⁰²

Las formas de pago que se presentan en este subsector, se clasifican de la siguiente forma:

Tabla 3.6 Personal ocupado que labora en el subsector 315 según sexo y forma de pago.

	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Salario</i>	230	53.0	332	31.9
<i>Ganancias</i>	107	24.7	445	42.7
<i>A destajo</i>	32	7.4	104	10.0
<i>Comisión</i>	11	2.5	7	0.7
<i>Prestaciones</i>	76	17.5	202	19.4
<i>No pago</i>	3	0.7	43	4.1

Fuente: ENOE (2010).

Según lo registrado en la encuesta, la forma predominante de remuneración para las mujeres ocupadas en este subsector es a través de las ganancias, seguido del salario y cierto tipo de prestaciones. Para los hombres la principal fuente de ingreso son sus salarios y las ganancias (Tabla 3.6).

⁹⁹ Véase tabla 3.1 del Anexo de tablas.

¹⁰⁰ Véase tabla 3.2 del Anexo de tablas.

¹⁰¹ Véase tabla 3.3 del Anexo de tablas.

¹⁰² Véase tabla 3.4 del Anexo de tablas.

En la tabla 3.7 se aprecia que mientras en promedio las mujeres ganan alrededor de 1.7 salarios mínimos los hombres ganan en promedio 2.4.

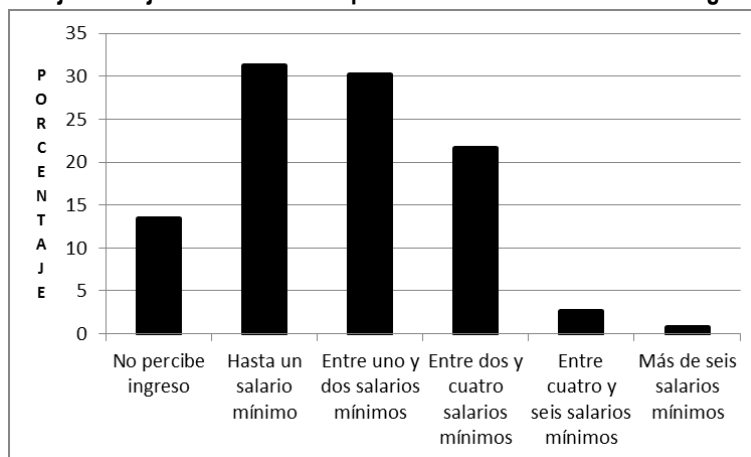
Tabla 3.7 Personal ocupado en el subsector 315 según sexo y nivel de ingreso

	Hombres			Mujeres		
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<i>No percibe ingreso</i>	49	11.3	11.3	139	13.4	13.4
<i>Hasta un salario mínimo</i>	32	7.4	18.7	326	31.3	44.7
<i>Entre uno y dos salarios mínimos</i>	117	27.0	45.6	314	30.2	74.8
<i>Entre dos y cuatro salarios mínimos</i>	182	41.9	87.6	226	21.7	96.5
<i>Entre cuatro y seis salarios mínimos</i>	35	8.1	95.6	28	2.7	99.2
<i>Más de seis salarios mínimos</i>	19	4.4	100	8	0.8	100.0
Total	434	100		1,041	100	

Fuente: ENOE (2010).

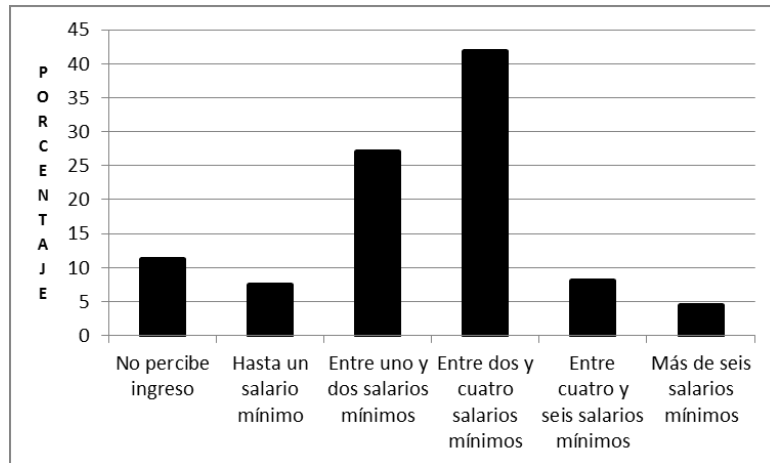
Por otro lado al revisar una grafica de barra, se puede apreciar la mayor parte de ellas se concentran en los niveles de ingresos más bajo mientras que los hombres se encuentran mas concentrados en los niveles de ingreso medios.

Gráfica 3.1 Porcentaje de mujeres encuestadas que laboran en el subsector 315 según nivel de ingreso.



Elaboración propia en base a datos de la ENOE (2010).

Gráfica 3.2 Porcentaje de hombres encuetados que laboran en el subsector 315 según nivel de ingreso.

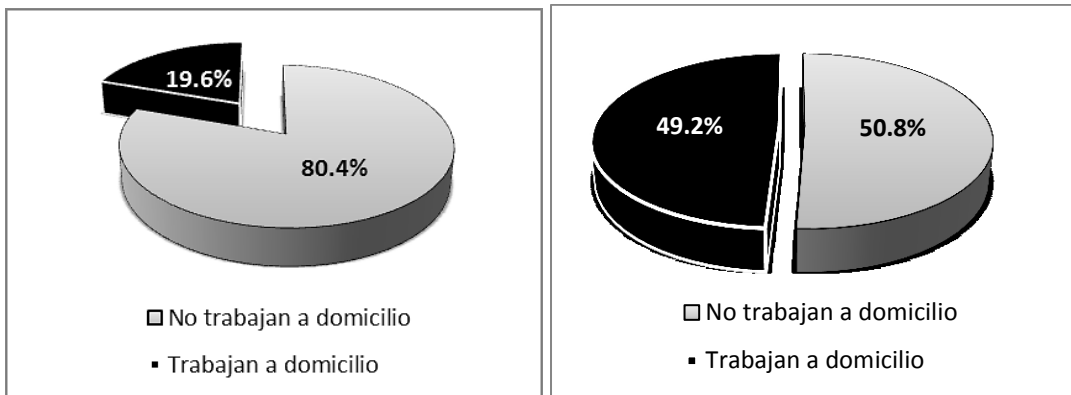


Elaboración propia en base a datos de la ENOE (2010).

3.2.2 Trabajadores a domicilio dentro del subsector 315

Si bien lo anterior resume a grandes rasgos las características de los trabajadores del subsector en general, al revisar la muestra a detalle encontramos que de los 434 hombres encuestados el 19.6% de ellos trabajan a domicilio. Por otro lado, de las 1,041 mujeres encuestadas el 49.2% labora bajo esta modalidad, es decir casi la mitad de las mujeres encuestadas ocupadas en este subsector trabajan a domicilio.

Gráfica 3.3 Porcentaje de mujeres y hombres que trabajan a domicilio en el subsector 315



Elaboración propia en base datos de la ENOE (2010)

De las 512 mujeres empleadas a domicilio el 45.3% de la muestra habita en una comunidad rural. En cuanto a la variable condición conyugal, el 25.8% respondió estar casada o en unión con su pareja, por lo tanto el 74.2% de las mujeres encuestadas se encuentran solteras, viudas o divorciadas, es decir, personas sin apoyo de un cónyuge o pareja.

En relación con su condición laboral, del total de mujeres encuestadas que trabajan a domicilio el 89.6% señaló tener un negocio o actividad por su cuenta, mientras que el resto eran trabajadoras subordinadas. La tabla 3.8 muestra la relación entre el estado conyugal y la iniciativa de tener un negocio o actividad propia que se presume hace referencia al trabajo a domicilio.

Tabla 3.9 Mujeres que laboran a domicilio en el subsector 315 según condición conyugal y actividad por cuenta propia.

	Condición conyugal			
	C/ conyugue		S/ conyugue	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Con negocio o actividad por cuenta propia</i>	130	25.4	329	64.3
<i>Sin negocio o actividad por cuenta propia</i>	2	0.4	51	10.0
Total	132	25.8	380	74.2

Fuente: ENOE (2010).

Esta tabla indica que la proporción de mujeres que tienen un negocio o actividad por cuenta propia es menor en la medida en que tiene el apoyo de un conyugue. De acuerdo con Benería y Roldán (1992) y Tomei (1999) esta situación puede ser resultado de que al tener un cónyuge la mujer contribuye únicamente a complementar el ingreso familiar.

De las mujeres encuestadas que trabajan a domicilio, al preguntar acerca de a quien ofrecían sus productos o servicios, solo el 10.4% de ellas señaló entregarlos a alguna empresa, negocio o intermediario. Por lo tanto el 89.6% restante probablemente lo entrega directamente al consumidor o bien no conoce el destino final de su producto o servicio.

En general el nivel educativo que predomina en el trabajo a domicilio es bajo independientemente del sexo. En el caso de los hombres el 8.2% señaló no tener instrucción o primaria concluida, porcentaje menor en comparación con el 11.3% de las mujeres que se encuentran en la misma situación. Por otro lado, de los trabajadores a domicilio el 82.3% tienen estudios de primaria o secundaria concluida mientras que en el caso de las mujeres el porcentaje fue de 72%, esta diferencia radica en que en el caso de las mujeres hay un sector importante de la muestra (8.6%) que tiene estudios de licenciatura o más y que señaló tener como principal actividad el trabajo a domicilio (tabla 3.10).

Tabla 3.10 Personal ocupado que labora a domicilio en el subsector 315 según sexo y niveles de instrucción.

	Hombres		Mujeres	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Sin instrucción</i>	7	8.2	58	11.3
<i>Primaria</i>	44	51.8	230	44.9
<i>Secundaria</i>	26	30.6	139	27.1
<i>Preparatoria</i>	3	3.5	41	8.0
<i>Profesional o mas</i>	5	5.9	44	8.6
Total	85	100.0	512	100.0

Fuente: ENOE (2010).

En cuanto a las formas de pago, dadas las características del trabajo a domicilio, se esperaría que la mayor parte de los trabajadores fueran remunerados bajo la modalidad de destajo, sin embargo en el caso de las mujeres, solo 8.6% recibe sus ingresos a destajo. La mayor parte de las mujeres encuestadas que trabajan a domicilio en este subsector (77%), obtiene sus ingresos de las ganancias que le otorga la venta de sus productos o servicios. Sin embargo, 6.4% de las mujeres encuestadas respondió no recibir ningún tipo de pago a partir de esta actividad, lo cual se puede apreciar en la tabla 3.11 del anexo de tablas.

En el caso de los hombres al igual que ocurre con las mujeres la principal fuente de ingresos son las ganancias producto de su negocio y en segundo lugar los pagos a destajo, pero a diferencia de las mujeres el porcentaje de hombres encuestados que respondió no recibir ningún tipo de paga a partir de su trabajo fue nulo, para los hombres en consecuencia cabe señalar que es menos probable que no reciban ningún tipo de remuneración en comparación con las mujeres. Esto se explica por empresas familiares en dónde las hijas o esposas trabajan y su retribución individual se confunde con las ganancias de la empresa (Dominguez, Brown, 2011).

Una coincidencia que se presenta en ambos sexos es que 1.2% percibe un salario, esto ocurre en gran medida porque el trabajo a domicilio se realiza por cuenta propia y lo esperado es que las ganancias del negocio sean una fuente de ingreso para los trabajadores y no el salario. Otro punto de encuentro es que tanto hombres como mujeres respondieron recibir algún tipo de prestaciones, aunque en el caso de las mujeres la proporción de las beneficiadas es ligeramente mayor que en el caso de los hombres.

Tabla 3.11 Personal ocupado que labora a domicilio en el subsector 3150 según sexo y formas de remuneración.

	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Salario</i>	1	1.2	6	1.2
<i>Ganancias</i>	66	77.6	395	77.1
<i>A destajo</i>	13	15.3	44	8.6
<i>Comisión</i>	0	0.0	1	0.2
<i>Prestaciones</i>	8	9.4	52	10.2
<i>No pago</i>	0	0.0	33	6.4

Fuente: ENOE (2010).

En la tabla 3.12 se muestra el nivel de ingreso para los trabajadores a domicilio de ambos sexos, específicamente lo que se tabula es a cuanto ascendieron sus ingresos el mes pasado a partir de la realización de sus actividades. Como se puede ver, solo 9.4% de los hombres que trabajan a domicilio no recibieron una remuneración en comparación con 14.3% de las mujeres que se encontraban en la misma situación.

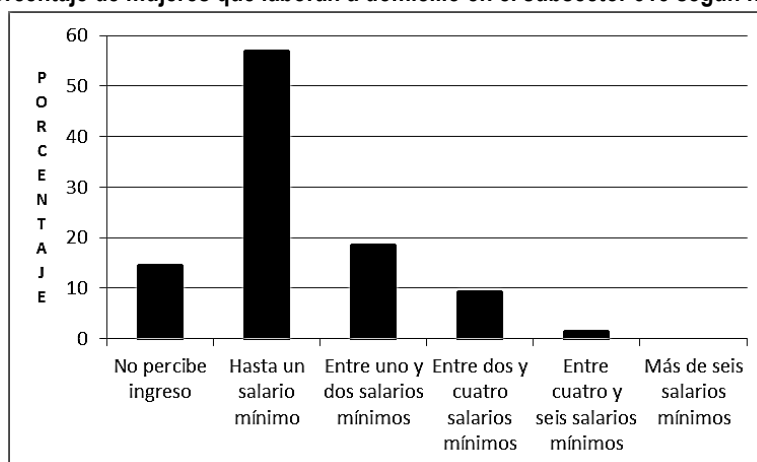
Tabla 3.12 Personal ocupado que labora a domicilio en el subsector 3150 según sexo y nivel de ingreso

	Hombres			Mujeres		
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<i>No percibe ingreso</i>	8	9.4	9.4	73	14.3	14.3
<i>Hasta un salario mínimo</i>	18	21.2	30.6	291	56.8	71.1
<i>Entre uno y dos salarios mínimos</i>	23	27.1	57.6	94	18.4	89.5
<i>Entre dos y cuatro salarios mínimos</i>	24	28.2	85.9	47	9.2	98.6
<i>Entre cuatro y seis salarios mínimos</i>	9	10.6	96.5	7	1.4	100.0
<i>Más de seis salarios mínimos</i>	3	3.5	100	–	–	–
Total	85	100		512	100	

Fuente: ENOE (2010).

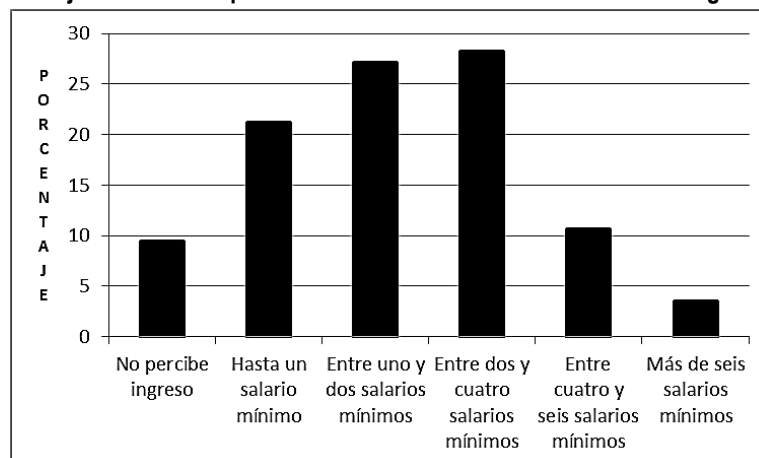
En las graficas 3.4 y 3.5 se observa que conforme se avanza en niveles más altos de remuneración, los hombres se encuentran mejor remunerados que las mujeres independientemente del tipo de actividades desempeñadas.

Grafica 3.4 Porcentaje de mujeres que laboran a domicilio en el subsector 315 según nivel de ingreso.



Elaboración propia en base a datos de la ENOE (2010)

Grafica 3.5 Porcentaje de hombres que laboran a domicilio en el subsector 315 según nivel de ingreso.



Elaboración propia en base a datos de la ENOE (2010)

Al revisar las variables sociodemográficas nos encontramos que la mayor parte de los trabajadores a domicilio se encuentran concentrados en los grupos de edad de 36 a 45 años y de 45 a 60, las mujeres muestran un comportamiento similar, sin embargo hay un porcentaje importante de mujeres de 26 a 35 años que laboran a domicilio, lo cual podría significar que algunas de ellas tienen hijos en las edades más tempranas que requieren de mayores cuidados y que por consiguiente el trabajo a domicilio se presenta como una estrategia de conciliar la vida laboral con la familiar.

Tabla 3.13 Personal ocupado a domicilio en el subsector 315 según sexo y grupo de edad.

Grupo de edad	Hombres		Mujeres	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>De 15 a 25 años</i>	3	3.5	15	2.9
<i>26 a 35 años</i>	10	11.8	88	17.2
<i>36 a 45 años</i>	24	28.2	152	29.7
<i>46 a 60 años</i>	32	37.6	196	38.3
<i>Mas de 60 años</i>	16	18.8	61	11.9
<i>Total</i>	85	100.0	512	100.0

Fuente: ENOE (2010).

Quando revisamos el número de hijos menores de ocho años para la totalidad de mujeres encuestadas que laboran en el subsector y para las trabajadora a domicilio del mismo, se puede ver que la presencia de niños dentro de estas edades no es un hecho recurrente sino todo lo contrario, el 71.5% de las mujeres en el subsector no tiene hijos menores de ocho años y en el caso de las trabajadoras a domicilio el 74.4% respondió no tener hijos entre estas edades, solo el 20.7% y el 17.2% respectivamente señalaron tener un hijo menor de ocho años.

Tabla 3.14 Mujeres empleadas en el subsector elaboración 315 según número de hijos menores de 8 años y modalidad de empleo.

<i>Número de hijos</i>	<i>Total de mujeres empleadas en la industria</i>		<i>Mujeres empleadas en la industria que trabajan a domicilio</i>	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>Ninguno</i>	744	71.5	381	74.4
<i>Un hijo</i>	215	20.7	88	17.2
<i>Dos hijos</i>	72	6.9	37	7.2
<i>Tres hijos</i>	7	0.7	3	0.6
<i>Cuatro hijos</i>	3	0.3	3	0.6
<i>Total</i>	1041	100.0	512	100.0

Fuente: ENOE (2010).

3.3 METODOLOGÍA

3.3.1 Justificación de la elección del modelo.

En el caso de las encuestas en hogares, los datos que se buscan cuantificar son en gran parte características cualitativas de la población objetivo, por ejemplo: clase socioeconómica, campo de educación, nivel de ingreso, etc. Lo anterior propicia que la inferencia a partir de estos datos requiera de un conjunto de herramientas completamente diferente de las que se aplican a los datos cuantitativos más típicos. Los estudios de los modelos que describen datos de variables cualitativas, tienen sus inicios en la década de los cuarentas, con aplicaciones iniciales en el campo de la biología y posteriormente en la psicología y sociología, mientras que su aplicación en el modelado de fenómenos económicos ha sido relativamente reciente, aunque ampliamente difundida.

Los modelos que describen variables cualitativas son denominados modelos de elección discreta o de respuesta cualitativa y se distinguen porque su variable dependiente es de tipo nominal, por lo cual su rango indica únicamente la elección de una alternativa realizada por un individuo entre un conjunto finito de opciones. Formalmente, este tipo de modelos establece una relación causal entre la probabilidad de ocurrencia de una elección dado un conjunto de factores.¹⁰³

Al permitir que una variable y asuma $K + 1$ valores, denotada $k = 0, \dots, K$. Si $K + 1 = 2$ la variable y es llamada dicotómica. Cuando la variable y es estocástica su distribución es definida mediante la probabilidad asociada a k , estas probabilidades son denotadas por $P_k, k = 0, \dots, K$.

Dado que los factores cualitativos surgen casi siempre en forma de información bivariada, ésta es captada a partir de una y como la descrita, es decir, empleando una variable endógena dicotómica, también conocida como variable binaria, la cual puede asumir dos valores, usualmente denotados cero y uno. En

¹⁰³ Microeconometría: introducción con Software econométrico para Excel.pág.184

econometría a este tipo de variables se les suele llamar variables dummy,¹⁰⁴ las cuales son representaciones cuantitativas de variables cualitativas mediante un proceso conocido como codificación, que permite representar una variable cualitativa cuantitativamente sin perder información.

Sin embargo estas variables como ya se señaló no pueden ser manejadas adecuadamente mediante una regresión lineal clásica asociada a estimadores de mínimos cuadrados ordinarios o generalizados. Si asumimos que tenemos n observaciones de una variable endógena y_i . Donde $i=1, \dots, n$. Con un vector correspondiente de K variables exógenas denotado por: $x_i = (x_{1i}, \dots, x_{ki})$ donde $i= 1, \dots, n$,

El modelo lineal quedaría definido de la siguiente forma:

$$y_i = x_i b + u_i \quad (1)$$

Donde b es un vector de dimensión K de parámetros desconocidos y u_i es el término de perturbación asociado a la observación i -ésima.

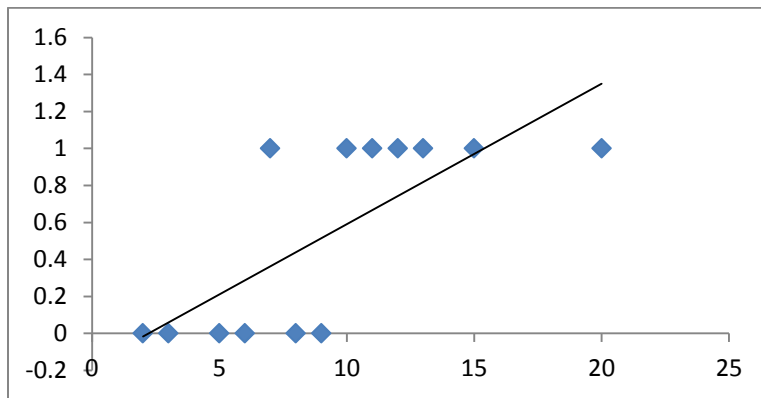


Figura 3.1 Representación gráfica de la regresión lineal de una variable endógena dicotómica.

La figura 3.1 muestra la representación gráfica de una variable independiente x , que es continua y puede tomar cualquier valor, y la variable dicotómica y . Como se muestra los datos solo pueden caer a lo largo de dos líneas horizontales paralelas, una donde $y = 1$ y la otra donde $y = 0$. La regresión lineal que mejor se ajuste a los datos invariablemente cruzará las dos líneas donde la información se encuentra agrupada, aunque económicamente esta regresión carecerá de sentido o en su defecto será muy difícil de interpretar.

No obstante estos argumentos son puramente intuitivos por lo cual se deben reforzar mediante consideraciones de naturaleza matemática.

- Para valores fijos del vector x_i el término de error u_i , únicamente puede asumir uno de los siguientes valores, $(1 - x_i b)$ ó $(-x_i b)$, de esta forma la distribución del termino de error es discreta y por lo tanto no se comporta con normalidad según el supuesto de una regresión lineal clásica.

¹⁰⁴ Woldridge. Introducción a la Econometría

- Volcando nuestra atención ahora sobre la distribución de probabilidad asociada a y , vemos que la exigencia del término de error u_i para tener media cero implica que P_i está determinado unívocamente:

$$E(u_i) = P_i(1 - x_i b) - (1 - P_i)x_i b = 0 \Rightarrow P_i = x_i b \quad (2)$$

Esto impone las siguientes restricciones sobre los parámetros

$$0 \leq x_i b \leq 1, \quad i = 1 \dots n$$

Que pueden ser incompatibles con los datos.

- Si las restricciones no son incompatibles, nos encontramos con al menos dos dificultades más. En primer lugar el vector b parámetro debe ser estimado sujeto a restricciones de desigualdad y en segundo lugar, es posible predecir el valor de y_{n+1} sólo si:

$$0 \leq x_n b \leq 1 \quad \text{Lo cual implica} \quad 0 \leq x_{n+1} b \leq 1$$

- Finalmente si consideramos la varianza del error, encontramos:

$$\begin{aligned} \text{var } u_i &= (1 - x_i b)^2 P_i + (-x_i b)^2 (1 - P_i) \\ &= (1 - x_i b)^2 x_i b + (x_i b)^2 (1 - x_i b), \\ &= x_i b (1 - x_i b). \end{aligned} \quad (3)$$

Donde la varianza del término de error es heteroscedástica.¹⁰⁵

Esto implica que el principio de los mínimos cuadrados en sí mismo no es útil para estimar modelos con variables endógenas dicotómicas. Para este tipo de modelos por el contrario, existen otros métodos de estimación de parámetros que permiten medir a partir de probabilidades el impacto de un conjunto de variables exógenas en la ocurrencia de un fenómeno medido a partir de una variable endógena dicotómica. Entre los modelos más conocidos encontramos el modelo Probit y el modelo Logit.

La diferencia clave entre ambos modelos es la forma en que considera que está distribuido el término de error en la ecuación para la variable latente. Mientras que en el modelo Probit asume que el término de error en la ecuación se encuentra distribuido normalmente; el modelo Logit opta por otra alternativa usada ampliamente, especificando una distribución diferente para el término de error, en este caso asumiendo la distribución logística. La función de densidad de probabilidad para un término de error con distribución logística comparado con la función de densidad de una variable aleatoria normal estándar se muestra más amplia y más plana. De hecho la distribución logística es muy similar a la normal pero no padece del inconveniente de no contar con una expresión para su función de distribución acumulativa, puesto que esta función de densidad de probabilidad es más amplia, su desviación estándar es de 1.81.

El modelo Logit fue originalmente introducido como una simple aproximación computacional del modelo Probit. En base a los estudios de Monte Carlo, se puede decir que las consecuencias de asumir una función de distribución acumulada logística cuando la distribución es normal, carece de graves implicaciones dado que las diferencias entre los parámetros estimados por ambos métodos es muy pequeña. Por otro lado,

¹⁰⁵ Véase Gourieroux. "Capítulo 2 The Simple Dichotomy" en *Econometrics of Qualitative Dependent Variables*.

el modelo Probit tiene una mejor capacidad explicativa en las muestras grandes debido a la Ley de los grandes números, no obstante se reconoce la mejor estimación de los parámetros en muestras pequeñas por el modelo Logit. Por consiguiente, considerando el tamaño de la muestra de las mujeres ocupadas en el subsector 315, las relaciones de causalidad de las variables exógenas sobre el trabajo a domicilio en esta tesis serán explicadas a través de un modelo Logit.

3.3.2 Modelo de regresión logística

Para completar el modelo de una variable dicotómica, es necesario especificar la función de densidad acumulada (F), en este caso una distribución logística:

$$F(x) = \frac{1}{1+e^{-x}} \quad (4)$$

Las probabilidades de elección se calculan mediante una función de distribución que tiene por argumento una combinación lineal de k variables explicativas x_i (para nuestros fines características de los individuos) y de un vector de parámetros b para una muestra n de individuo. Para el modelo Logit se definen las siguientes probabilidades de éxito o fracaso:

$$P(y_i = 1) = F(x_i b) \text{ donde } i = 1 \dots n \quad (5)$$

$$P(y_i = 0) = 1 - F(x_i b) \quad (6)$$

En el ámbito de la microeconomía, cuando queremos formalizar un modelo de respuesta cualitativa, es recurrente el uso de variables latentes, definidas como variables no observables que permiten establecer relaciones entre distribuciones de variables aleatorias continuas y con el comportamiento de naturaleza discreta. Estas variables son utilizadas en la estimación de los parámetros de la regresión logística llevada a cabo por el método de máxima verosimilitud, en base a que esta función expresa la probabilidad de los datos observados como una función de los parámetros desconocidos.

Una vez que los parámetros son establecidos, la función de verosimilitud de una dicotómica está definida como:

$$L(y; b) = \prod_{i=1}^n \{F(x_i b)^{y_i} [1 - F(x_i b)]^{1-y_i}\} \quad (7)$$

Si tomamos el logaritmo neperiano de la función de verosimilitud tenemos que:

$$\ln L(y; b) = \sum_1 \ln F(x_i b) - \sum_0 \ln F(1 - x_i b) \quad (8)$$

Al calcular la primera derivada parcial de $\ln L$ respecto de un parámetro cualquiera b_i (derivada denominada score) se llega a lo siguiente:

$$\frac{\delta \ln L}{\delta b_i} = \sum_1^n x_{ji} e_i = 0; \quad j = 1 \dots, k \quad (9)$$

Si la variable e_i se entiende como un residuo, esta formula coincide con el resultado obtenido en el ajuste por el método de mínimos cuadrados del modelo de regresión múltiple: las variables explicativas y los residuos son ortogonales, es decir son variables con correlación cero (condición de primer orden).

Así mismo, al existir k elementos, la formula se obtienen para todo $j = 1 \dots, k$, por lo cual podemos expresar el vector de scores de la siguiente forma:

$$s(b) = \frac{\delta \ln L}{\delta b_i} = \left[\frac{\delta \ln L}{\delta b_1}, \frac{\delta \ln L}{\delta b_2}, \dots, \frac{\delta \ln L}{\delta b_k} \right] \quad (10)$$

Las condiciones de primer orden contienen términos que muestran una fuerte no linealidad que no se puede resolver analíticamente sino a partir de métodos numéricos. En la función de verosimilitud su máximo se obtiene mediante métodos iterativos donde los estimadores se van revisando por etapas. Una característica de estos modelos es que la función de verosimilitud es globalmente cóncava, en otros términos solo tiene un máximo. Esta propiedad tiene una aplicación práctica importante en el sentido de cualquier algoritmo numérico sencillo ya que garantiza la convergencia hacia el máximo global. La convergencia del algoritmo se debe obtener en pocas iteraciones, por el contrario si el número de iteraciones es excesivo, puede indicar singularidad de los datos, en otras palabras presencia de multicolinealidad elevada en el modelo.¹⁰⁶

En el método de Newton-Raphson el vector de estimaciones es actualizado cada iteración S según la siguiente formula recursiva:

$$\hat{b}_{S+1} = \hat{b}_S - H^{-1}(\hat{b}_S)s(\hat{b}_S) \quad (11)$$

Donde H^{-1} es la inversa de la matriz Hessiana de segundas derivadas parciales de la función de verosimilitud y s es el vector de scores. El algoritmo solo se detendrá cuando se alcance un criterio de convergencia.

Los residuos generalizados de primer orden se expresa para el modelo Logit de la siguiente forma:

$$e_i^1 = y_i - F(x_i \hat{b}) \quad (12)$$

De forma análoga a la regresión los residuos generalizados se utilizan en estos modelos para efectuar contrastes de especificación sobre las hipótesis estadísticas del modelo.

En cuanto a la bondad de ajuste, en un modelo de regresión lineal múltiple el coeficiente de determinación R^2 es una medida de la capacidad explicativa del modelo, mientras que en los modelos de probabilidad, donde los valores que toma la variable endógena indican simplemente la ocurrencia o no de un determinado suceso, las medidas relativas a la capacidad predictiva del modelo han de entenderse en términos del ajuste entre las probabilidades predichas por el modelo y las frecuencias observadas.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Microeconometría con aplicaciones en Excel.

¹⁰⁷ Microeconometría con aplicaciones en Excel

En el caso de un modelo donde la variable endógena y toma valores 1 y 0, un estimador de la probabilidad $P(y_i = 1)$ sería la media muestral de y . Teniendo en cuenta esta hipótesis podemos definir el coeficiente de determinación R^2 , también denominado *pseudo- R^2* de MacFadden:

$$R^2 = 1 - \frac{\ln L(b)}{\ln L(b_0)} \quad (13)$$

Este coeficiente está relacionado con el estadístico X^2 que contrasta la no significación conjunta de las variables explicativas. Bajo la hipótesis nula H_0 se cumple que:

$$-2 \ln L(b_0) R^2 \rightarrow X_{k-1}^2 \quad (14)$$

Otra propuesta es el coeficiente R^2 de Efron:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum (y_i - \hat{P}_i)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} \quad (15)$$

Donde y_i es la variable dicotómica y \hat{P}_i la probabilidad ajustada por el modelo.

El uso del concepto de bondad de ajuste en los modelos de respuesta cualitativa como estadístico para medir el ajuste entre probabilidades predichas y respuestas observadas está a discusión, existen discrepancias sobre si los coeficientes propuestos están normalizados en el intervalo (1,0) y además valores bajos de R^2 no suponen un mal modelo. En esta línea Mac Fadden señala partiendo de la experiencia práctica que valores entre 0.2 y 0.3 para este coeficiente representan un grado razonable de ajuste

Por últimos, el efecto parcial o marginal sobre la probabilidad $P(y_i = 1)$ formalmente se expresa como la derivada parcial de la función de distribución $F(x_i b)$ respecto de una variable explicativa x_{ji} ; este efecto es el parámetro b_j en el modelo Logit. Puesto que la derivada de la función de distribución es la función de densidad, el efecto marginal es el producto de la función de densidad por el parámetro b_j . Para calcular el efecto marginal de una variable x_{ji} sobre $P(y_i = 1)$ se requiere hacer los cálculos en el punto $(x_i \hat{b})$ para todo $i = 1 \dots k$. Por tanto, para un individuo i de la muestra, el efecto marginal de la variable x_{ji} es el producto de la densidad evaluada en $(x_i \hat{b})$ por el parámetro b_j .

La media muestral de los efectos marginales para todo $i=1, \dots, k$ proporciona un valor único y representativo del efecto marginal de la variable. Este método de cálculo del efecto marginal proporciona estimaciones similares en muestras grandes y su uso es preferible en muestras de tamaño reducido.

3.4 MODELO DE LOS DETERMINANTES DEL TRABAJO A DOMICILIO EN EL SUBSECTOR DE PRENDAS DE VESTIR.

3.4.1 Antecedentes del modelo.

El principal antecedente del modelo especificado en esta tesis, para determinar los factores que influyen en el trabajo a domicilio en el subsector fabricación de prendas de vestir, fue el modelo empleado en el estudio de Domínguez y Brown¹⁰⁸ sobre los determinantes del trabajo a domicilio en la totalidad del sector manufacturero. En dicha investigación, las autoras confirman que esta modalidad de empleo se encuentra articulada a otras empresas vía subcontratación o a través de intermediarios. De igual forma, al demostrarse que el ingreso mantenía una relación negativa con el trabajo a domicilio se puso de manifiesto la precariedad de esta modalidad de empleo y en consecuencia de las condiciones de vida de los trabajadores. Los resultados obtenidos en el sueldo y las ganancias señalaron la escasa presencia de un salario fijo y la dependencia de las ganancias del negocio, mientras que el signo negativo de la variable referente a la localización de los trabajadores, indicó que la actividad a domicilio era predominante entre los miembros de localidades pequeñas. En consecuencia, las autoras determinan que el trabajo a domicilio funciona como una modalidad de empleo de subsistencia que refuerza la segmentación del mercado.

En lo correspondiente a género los principales aportes de dicha investigación discurren en el tema de la complementariedad del trabajo a domicilio con el doméstico. Al poner en evidencia que el número de hijos menores de 7 años impacta positivamente la propensión de las mujeres a trabajar a domicilio mientras que en el caso de los hombres la presencia o ausencia de menores de 7 años es un factor indiferente en la toma de decisiones, se determina una relación asimétrica entre hombres y mujeres en el cuidado de los hijos. Asimismo se confirma la influencia de la globalización en la demanda de mercado que propicia y justifica la existencia del trabajo a domicilio, situación que coincide con lo planteado por Rani¹⁰⁹. De igual forma en el caso de los hombres las condiciones socioeconómicas no son significativas en el análisis lo que sugiere que son los factores de demanda los que principalmente influyen en su decisión de trabajar en el propio domicilio confirmando la hipótesis Benería y Roldán en el caso mexicano.

A diferencia de los hombres en las mujeres los factores socio demográficos sí influyen en la decisión de trabajar en el propio domicilio, denotando diferencias de género. Los resultados sobre la presencia de hijos entre las mujeres sugieren que la asimetría en la carga del cuidado de los hijos hace necesaria la flexibilidad en cuanto a ubicación y horarios y les ofrece la oportunidad de incorporarse al mercado laboral sin dejar de lado lo que considera sus obligaciones familiares, aunque esto implique salarios bajos e incluso sin retribución individual.

En base a lo anterior se esperaría que los resultados del modelo desarrollado en los siguientes apartados para el subsector específico, sean consistentes con los resultados encontrados en la totalidad de las industrias.

¹⁰⁸ Domínguez, Lilia y Brown, Flor (2011), "Determinantes del trabajo a domicilio en México: un enfoque de género".

¹⁰⁹ Rani, Uma Y Unni Jeemol (2009), "Do Economic Reforms Influence Home-based Work? Evidence from India" en *Feminist Economics*, núm. 15(3).

3.4.2 Especificación del modelo y resultados esperados.

A partir de un modelo de distribución logística se determinaron los factores que inciden en la decisión de las mujeres jefas de familia de trabajar a domicilio, es decir, la probabilidad de que una mujer jefa de familia se inserte bajo esta modalidad de empleo a partir de una serie de condiciones sociodemográficas y económicas; así como los incentivos que las mismas encuentran al trabajar bajo esta forma de empleo.

A partir de la regresión logística se revisó el comportamiento de la variable endógena— en este caso la presencia o no de trabajo a domicilio en familias con jefatura femenina— en función de las variables independientes y se estimó la capacidad explicativa del modelo a partir del coeficiente de determinación.

El modelo se especifica de la siguiente forma:

$$\Pr(\text{domic} = 1) = F(X_i\beta)$$

Donde X_i es el vector de determinantes para cada individuo de la serie.

De acuerdo con la teoría revisada en el primer capítulo de esta tesis el trabajo a domicilio femenino se encuentra determinado por factores sociales, económicos y demográficos. En este caso la variable endógena —la mujer jefa de familia que reportó realizar sus actividades productivas en su domicilio— es una variable binaria que asigna el valor 1 cuando haya presencia de trabajo a domicilio y 0 cuando haya ausencia de éste. Las variables independientes que de acuerdo con la teoría revisada inciden en la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 3.13 Codificación de las variables explicativas.

Variable explicativa	Descripción	Categorías
edad_g	Clasificación del personal encuestado según grupos de edad	1: 15 a 25 años 2: 26 a 35 años 3: 36 a 45 años 4: 46 a 60 años 5: más de 60 años.
escolaridad_sum	Nivel de instrucción	0: sin estudios 1: primaria concluida 2: secundaria concluida 3: preparatoria concluida 4: Estudios de licenciatura o mas.
hijo1a7_sum	Número de hijos menores de ocho años	Variable continua
hijo8a12_sum	Número de hijos mayores de ocho años y de no más de doce	Variable continua
locd_sum	Localidad	0: El trabajador pertenece a una localidad rural 1: El trabajador pertenece a una localidad urbana.

Variable explicativa	Descripción	Categorías
cuentaprop_sum	Negocio o actividad por cuenta propia	0: El trabajador no tiene un negocio o actividad por cuenta propia. 1: El trabajador tiene un negocio o actividad por cuenta propia.
empresa_sum	Personal ocupado bajo condiciones de subcontratación	0: El trabajador no produce para una empresa, negocio o intermediario. 1: El trabajador produce para una empresa negocio o intermediario.
prestaciones_sum	Prestaciones laborales	0: No recibe ningún tipo de prestaciones 1: Recibe algún tipo de prestación
destajo_sum	Modalidad de obtención del ingreso principal	0: El trabajador cobra su producción o servicio bajo otra modalidad 1: El trabajador cobra su producción o servicio a destajo.
honorarios_sum	Modalidad de obtención del ingreso principal	0: El trabajador cobra su producción o servicio bajo otra modalidad 1: El trabajador cobra su producción o servicio a destajo.
ganancia_sum	Formas secundarias de obtención de ingresos	0: El trabajador cobra su producción o servicio bajo otra modalidad 1: El trabajador cobra su producción o servicio a destajo.
nopago_sum	Trabajo no remunerado	0: Recibe algún tipo de remuneración 1: El trabajador no es remunerado.

Del conjunto de variables disponibles para la especificación del modelo, se recodificaron las variables categóricas que miden el grado de escolaridad, la edad, el nivel de ingresos y la cantidad de hijos en determinado rango de edades, con el objetivo de evitar problemas en la interpretación de los parámetros y medir los diferentes niveles de intensidad en la respuesta (variable endógena) a partir de una misma variable (desagregada en subgrupos).

En cuanto a las variables continuas “hijo1a7_sum” y “hijo8a12_sum” que contabilizaban el número de hijos menores de ocho y de ocho hasta doce años respectivamente en los hogares de jefatura femenina se transformaron en variables dummies (ph7, ph12) que indica la presencia (1) o ausencia (0) de niños entre estos rangos de edades en estos hogares de jefatura femenina.

Posteriormente del total de las variables, se seleccionaron las que presentaban una menor correlación con la variable endógena (domic) según la matriz de covarianzas y así definir un modelo más parsimonioso.

En base a la información disponible y a los temas abordados en el marco teórico, se estructura el modelo de determinantes del trabajo a domicilio de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \Pr(\text{domic}) = & \beta_0 - \text{locd}\beta_1 + \text{ed_g2}\beta_2 + \text{ed_g3}\beta_3 - \text{ed_g5}\beta_4 + \text{esc1}\beta_5 + \text{esc2}\beta_6 - \text{esc4}\beta_7 \\ & + \text{cuentaprop}\beta_8 + \text{empr}\beta_9 + \text{prest}\beta_{10} + \text{destajob}\beta_{11} + \text{gananc}\beta_{12} \\ & + \text{comision}\beta_{13} - \text{no pago}\beta_{14} + \text{ph7}\beta_{15} \end{aligned}$$

Teóricamente los resultados que se esperan obtener a partir de la forma funcional en que se plantea el modelo son los siguientes:

- La probabilidad de que una mujer jefa de familia decida trabajar a domicilio disminuye si ella pertenece a una comunidad urbana; este supuesto es consistente con los resultados del estudio del trabajo a domicilio en América Latina publicado por la CEPAL. Por otro lado, la mayor parte de las mujeres que respondieron trabajar a domicilio se encuentran ubicadas en los estados considerados de alta o muy alta marginalidad por el CONAPO y con una fuerte presencia de grupos indígenas; si consideramos que la variable “local” solo indica si el individuo pertenece a una localidad mayor a 2500 habitantes, las mujeres que no se encuentran en este tipo de localidades tienen mayores probabilidades de ser indígenas aunque ésta no es condición necesaria ni excluyente, es decir, el hecho de pertenecer a una comunidad urbana no impide la condición de indígena. La probabilidad de que una mujer decida trabajar a domicilio aumentará si ella se encuentran en edad reproductiva; este supuesto se sustenta en el razonamiento de que la mujer busca conjuntar sus obligaciones familiares —primordialmente cuidado de hijos pequeños— y de proveedora. Por lo tanto, de las variables que agrupan a las mujeres de acuerdo con rangos de edad se consideraron los grupos que contienen a las mujeres en edad reproductiva *ed_g2* y *ed_g3* y para contrastar los resultados se incluyó el grupo de las mujeres con edades más avanzadas *ed_g5*.
- Otro factor demográfico que incide en la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio es el número de hijos de 12 años o menos bajo la tutela de las mujeres jefas de familia. Sin embargo, en la estimación del modelo únicamente se considero a la variable *h_1a7* con el objeto de evitar problemas de autocorrelación con otras variables, bajo la expectativa que incremente la probabilidad de que la mujer decida trabajar a domicilio.
- En cuanto a la escolaridad, de acuerdo con la teoría, la probabilidad de que una mujer decida trabajar a domicilio se reducirá conforme la mujer tenga niveles de instrucción más altos, este supuesto se explica a través del tipo de actividades que se desempeñan, las cuales requieren bajos niveles de cualificación. Por ello, para la especificación del modelo se consideraron las dummies *esc1* y *esc2*, que incluyen a las mujeres sin estudios y a las mujeres con primaria concluida, además se incorporó al modelo la variable *esc4* la cual, se supone, disminuye la probabilidad de que la mujer decida trabajar a domicilio, favoreciendo otras modalidades de empleo.
- El estado conyugal no es considerado en la regresión porque no se pretende abordar la discusión sobre la presión de la pareja o conyugue en la decisión de las mujeres jefas de familia.
- La discusión del trabajo a domicilio en la cual ahondan Tomei (1999) y Rani (2009), es la dificultad de definir a los trabajadores a domicilio como trabajadores subordinados o a cuenta propia, bajo estas circunstancias se optó por seleccionar una de las dos variables (“*cuentaprop*” y “*subord*”), el criterio de elección se basó en medir la correlación que existía entre ambas variables y la variable endógena y seleccionar aquella que tuviera una correlación menor. En este caso para la estimación de la regresión logística se consideró la variable “*cuentaprop*”, indicando que los trabajadores a domicilio son sujetos que laboran de forma independiente. Para complementar el análisis, se hará uso de la variable “*empr*” que clasifica a los trabajadores independientes en dos grupos, los que

ofertan su producto o servicio a una empresa, negocio o intermediario y los que venden directamente al público o desconoce su destino final. Lo que se espera es que las mujeres que trabajan a cuenta propia entreguen su producción a un tercero bajo condiciones de subcontratación y que por lo tanto ambas variables incrementen la ocurrencia del trabajo a domicilio.

- Este razonamiento nos conduce a la determinación de las formas de pago. Si estas mujeres responden a un destajista o tallerista de acuerdo con lo analizado en el capítulo primero, se espera que la forma de pago predominante sea a destajo, no obstante no se descarta la posibilidad de que estas mujeres trabajen a domicilio para vender directamente al público por lo cual se incluyeron en el modelo otras formas de pago como las ganancias, comisiones y honorarios. Para que el modelo no presentara el problema de matriz singular se eligió únicamente como formas de pago destajo, ganancias y comisiones.
- Independientemente de las formas de pago se consideró como un incentivo las prestaciones, de acuerdo con la encuesta y con las características de este tipo de empleo las prestaciones pueden consistir en su mayoría en “tiempo para cuidados maternos (o paternos)” y “prestamos personales (y/o caja de ahorros)”. ¿Cuál es el efecto esperado sobre la probabilidad de trabajar a domicilio?
- Finalmente, se consideró a los trabajadores no remunerados, mediante la variable dummy “no pago”, estos trabajadores son frecuente trabajadores subordinados pertenecientes a una misma familia. La evidencia de los estudios latinoamericanos basados en encuestas muestran que ésta variable es más común entre las mujeres que entre los hombres por lo que se esperaría una relación positiva para este grupo y no significativa para el de los hombres.

3.4.3 Resultados del modelo

Los resultados del modelo Logit aparecen en la regresión de abajo:

Iteration 0:	log likelihood =	-721.4274				
Iteration 1:	log likelihood =	-265.6958				
Iteration 2:	log likelihood =	-244.4137				
Iteration 3:	log likelihood =	-241.14157				
Iteration 4:	log likelihood =	-241.11059				
Iteration 5:	log likelihood =	-241.11052				
Iteration 6:	log likelihood =	-241.11052				
Logistic regression					Number of obs =	1041
Log likelihood = -241.11052					LR chi2(15) =	960.63
					Prob > chi2 =	0.0000
					Pseudo R2 =	0.6658
domic	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
locd	-1.349166	.3015244	-4.47	0.000	-1.940143	-.7581887
ed_g2	-.5697808	.3695216	-1.54	0.123	-1.29403	.1544683
ed_g3	.1204327	.3132876	0.38	0.701	-.4935996	.734465
ed_g5	-.1686797	.4833283	-0.35	0.727	-1.115986	.7786264
esc1	2.16783	.7082776	3.06	0.002	.7796317	3.556029
esc2	.8718431	.2813936	3.10	0.002	.3203218	1.423364
esc4	.0208182	.4072063	0.05	0.959	-.7772915	.8189279
cuentp	7.763271	.6742783	11.51	0.000	6.44171	9.084833
empr	-2.014841	.383789	-5.25	0.000	-2.767053	-1.262628
prest	2.312368	.6618161	3.49	0.000	1.015232	3.609503
destajo	1.880883	.4564978	4.12	0.000	.9861633	2.775602
gananc	-.4705009	.4434749	-1.06	0.289	-1.339696	.3986939
comision	1.97657	2.059906	0.96	0.337	-2.060772	6.013913
nopago	4.067453	.5770516	7.05	0.000	2.936452	5.198453
hia7	.1426081	.2131023	0.67	0.503	-.2750647	.560281
_cons	-4.91254	.7039838	-6.98	0.000	-6.292323	-3.532757

Figura 3.2 Primera regresión determinantes del trabajo a domicilio femenino.

Fuente: Elaboración propia.

La regresión alcanza un máximo de verosimilitud hasta la sexta iteración, número que no sobrepasa el máximo normalmente considerado para establecer problemas de singularidad de los datos.

En cuanto a la significación global del modelo, el valor de contraste de la razón de verosimilitud de la regresión estimada se calcula en 960.63 [0.00], dada la magnitud del valor de la razón de verosimilitud y su probabilidad asociada se comprueba que la información muestral no proporciona evidencia alguna para refutar la hipótesis nula y por lo tanto se rechaza la especificación errónea. De acuerdo con algunos autores, a partir de esta misma prueba de contraste es posible aceptar la homoscedasticidad en el modelo, no obstante para evitar equívocos se corrió el modelo en robustos con el objetivo de identificar cambios en las probabilidades que demostraran problemas de heteroscedasticidad, los cuales no fueron identificados.

No obstante, del total de variables exógenas, los estimadores para las variables *ed_g2*, *ed_g3*, *ed_g5*, *esc4*, *gananc*, *comisión* y *h1a7* resultaron estadísticamente no significativos de acuerdo con la probabilidad asociada a cada uno de ellos. En consideración a esto se decidió re especificar el modelo en función de los hallazgos.

Para determinar los cambios en la especificación del modelo se observó de nueva cuenta la matriz de correlaciones de todas las variables empleadas independientemente de que fueran estadísticamente significativas. La eliminación de la variable exógena *cuentalprop* obedece a dos criterios: la alta correlación entre ésta variable y la variable endógena *domic* que podían generar problemas de autocorrelación en el modelo; y en base a estudios previos de Tomei (1999) y Rani (2009) que señalan la dificultad de clasificar a las mujeres en trabajadoras a cuenta propia o subordinadas, y de Domínguez y Brown (2011) que establecen la forma funcional de su modelo de determinantes del trabajo a domicilio en la industria manufacturera sin considerar esta variable con el objetivo de evitar la discusión en torno a esta clasificación. De la misma forma se eliminaron las variables no significativas *esc4* y *comisión* estableciéndose la siguiente relación funcional:

$$\Pr(domic = 1) = f(locd, ed_g2, ed_g3\beta_3, ed_g5\beta_4, esc1, esc2, empr, prest, destajo, no\ pago, ph12)$$

La regresión del modelo nos arroja los siguientes resultados:

Iteration 0:	log likelihood = -721.4274				
Iteration 1:	log likelihood = -597.58153				
Iteration 2:	log likelihood = -597.02273				
Iteration 3:	log likelihood = -597.02234				
Iteration 4:	log likelihood = -597.02234				
Logistic regression			Number of obs	=	1041
Log likelihood = -597.02234			LR chi2(12)	=	248.81
			Prob > chi2	=	0.0000
			Pseudo R2	=	0.1724
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
locd	-.5797452	.1516485	-3.82	0.000	-.8769707 -.2825196
ed_g2	-1.028009	.2060367	-4.99	0.000	-1.431833 -.6241843
ed_g3	-.6413365	.1755598	-3.65	0.000	-.9854273 -.2972457
ed_g5	.9488869	.3609497	2.63	0.009	.2414385 1.656335
esc1	1.366418	.3829705	3.57	0.000	.6158097 2.117027
esc2	.3016405	.1477806	2.04	0.041	.0119958 .5912852
empr	-.4489568	.3011276	-1.49	0.136	-.1412425 1.039156
prest	-2.146863	.2732251	-7.86	0.000	-2.682374 -1.611352
destajo	.5732292	.2498016	2.29	0.022	.0836271 1.062831
gananc	1.487528	.4114799	3.62	0.000	.681042 2.294013
nopago	3.249587	.4631725	7.02	0.000	2.341786 4.157389
ph12	.279383	.1682454	1.66	0.097	-.0503719 .6091378
_cons	.527265	.1863809	2.83	0.005	.1619651 .8925648

Figura 3.3 Segunda regresión determinantes del trabajo a domicilio femenino.

Fuente: Elaboración propia.

A raíz de los cambios en el modelo, se converge al máximo de verosimilitud a una mayor velocidad, en la cuarta iteración. La razón de verosimilitud se calcula en 248.81 [0.00], por lo tanto se considera que el modelo no presenta problemas de especificación en general.

Las estimaciones de los parámetros de todas las variables son estadísticamente significativas, en el caso de la variable *empr* su probabilidad asociada se encuentra por arriba del 0.10 sin embargo se acepta un margen de error mayor por la importancia de la variable para explicar el trabajo a domicilio femenino a partir de los procesos de subcontratación.

El intervalo de la Ratio de Odds al nivel de confianza del 95% señala que todos los parámetros estimados se encuentran dentro de los límites.

Para esta segunda regresión, la pseudo bondad de ajuste o coeficiente de determinación pasa de 0.6639 a 0.1724, si bien su valor disminuye, este resultado no implica una pérdida del carácter explicativo del modelo sino que se halla más asociada a que en la primera regresión se considero una variable explicativa con un alto grado de correlación.

Se procede a generar la regresión por medio de robustos, la cual se basa en la ecuación a nivel de scores —la ecuación se formula a partir de las derivadas parciales del logaritmo neperiano evaluado en cada parámetro— y en la matriz de covarianzas. Lo que nos da como resultado la siguiente regresión.

Iteration 0:	log pseudolikelihood =	-721.4274				
Iteration 1:	log pseudolikelihood =	-597.58153				
Iteration 2:	log pseudolikelihood =	-597.02273				
Iteration 3:	log pseudolikelihood =	-597.02234				
Iteration 4:	log pseudolikelihood =	-597.02234				
Logistic regression					Number of obs =	1041
					wald chi2(12) =	184.36
					Prob > chi2 =	0.0000
					Pseudo R2 =	0.1724
Log pseudolikelihood = -597.02234						
	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lcmd	-.5797452	.1520237	-3.81	0.000	-.8777061	-.2817842
ed_g2	-1.028009	.2075665	-4.95	0.000	-1.434832	-.6211858
ed_g3	-.6413365	.1782843	-3.60	0.000	-.9907674	-.2919057
ed_g5	.9488869	.340756	2.78	0.005	.2810175	1.616756
esc1	1.366418	.3722532	3.67	0.000	.6368152	2.096021
esc2	.3016405	.1480027	2.04	0.042	.0115605	.5917204
empr	.4489568	.3031482	1.48	0.139	-.1452028	1.043116
prest	-2.146863	.2506828	-8.56	0.000	-2.638192	-1.655534
destajo	.5732292	.2729134	2.10	0.036	.0383289	1.10813
gananc	1.487528	.4540643	3.28	0.001	.597578	2.377477
nopago	3.249587	.441209	7.37	0.000	2.384833	4.114341
phi2	.279383	.1732566	1.61	0.107	-.0601937	.6189596
_cons	.527265	.1847436	2.85	0.004	.1651742	.8893557

Figura 3.4 Segunda regresión con robustos.

Fuente: Elaboración propia.

El valor de la χ^2 ((X^2)) del test de Wald que contrasta la hipótesis nula de significación de un parámetro individual ($H_0: b_j = 0 \quad j = 1, \dots, k.$) es 184.36 [0.00], en consecuencia el modelo se encuentra bien especificado y al revisar cambios en las probabilidades, éste es mínimo por lo cual se comprueba que el modelo no presenta problemas de heteroscedasticidad.

En base a que la capacidad predictiva de los modelos de respuesta cualitativa se puede medir a través de su capacidad de clasificar correctamente los individuos muestrales entre las observaciones 1 y 0. Se realizo la comparación de los resultados predichos con los resultados reales a través del programa:

```

. estat classification
Logistic model for domic

```

Classified	True		Total
	D	~D	
+	333	152	485
-	179	377	556
Total	512	529	1041

```

Classified + if predicted Pr(D) >= .5
True D defined as domic != 0

```

Sensitivity	Pr(+ D)	65.04%
Specificity	Pr(- ~D)	71.27%
Positive predictive value	Pr(D +)	68.66%
Negative predictive value	Pr(~D -)	67.81%
False + rate for true ~D	Pr(+ ~D)	28.73%
False - rate for true D	Pr(- D)	34.96%
False + rate for classified +	Pr(~D +)	31.34%
False - rate for classified -	Pr(D -)	32.19%
Correctly classified		68.20%

Figura 3.5 Prueba de capacidad de clasificación.
Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la figura 3.5, a partir de la clasificación de aciertos y fracasos¹¹⁰ de las predicciones del modelo, el porcentaje de predicciones correctas es de 68.20% a un nivel de significancia del 5%, dadas las características de estos modelos se comprueba que la capacidad predictiva del modelo es aceptable a un margen de error mínimo.

Una vez validada la especificación del modelo se generan los efectos marginales de la regresión para interpretar el impacto porcentual sobre la variable endógena a partir de cambios unitarios de las variables independientes.

```

Marginal effects after logit
y = Pr(domic) (predict)
= .48545747

```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	x
locd*	-.143928	.03712	-3.88	0.000	-.216677	-.071179	.612872	
ed_g2*	-.245428	.04531	-5.42	0.000	-.334228	-.156628	.242075	
ed_g3*	-.157931	.04216	-3.75	0.000	-.240568	-.075294	.334294	
ed_g5*	.2262601	.07718	2.93	0.003	.074984	.377536	.070125	
esc1*	.3087724	.06893	4.48	0.000	.173674	.44387	.066282	
esc2*	.0752511	.03674	2.05	0.041	.003238	.147264	.405379	
empr*	.1112703	.07304	1.52	0.128	-.031877	.254418	.070125	
prest*	-.4453918	.0384	-11.60	0.000	-.520659	-.370124	.194044	
destajo*	.1413178	.05962	2.37	0.018	.02446	.258175	.099904	
gananc*	.3269123	.06783	4.82	0.000	.193959	.459866	.041306	
nopago*	.5030471	.02972	16.93	0.000	.444806	.561288	.041306	
ph12*	.0697321	.04186	1.67	0.096	-.012315	.151779	.307397	

Figura 3.6 Efectos marginales (mujeres).
Fuente: Elaboración propia.

¹¹⁰ El punto de corte de la paquetería usada (STATA) es de 1/2 por lo tanto si la probabilidad asociada a y=1 es mayor a un medio se cataloga como acierto, lo mismo ocurre para y=0.

Finalmente por motivos comparativos se generó de forma simultánea el modelo de determinantes del trabajo a domicilio masculino en el mismo subsector. En primera instancia la regresión consideró las mismas variables que en el caso del modelo femenino, sin embargo algunas variables resultaron no estadísticamente significativas. Un aspecto importante fue que la variable *no pago* no pudo ser considerada dado que ninguno de los trabajadores a domicilio señaló ser un trabajador no remunerado —como sí ocurrió con algunas de las trabajadoras domiciliarias—, bajo estas condiciones se decidió utilizar la variable categórica ingreso transformada en dummies que mide el nivel de ingreso de los trabajadores del subsector durante el mes anterior, con el objetivo de comprobar si esta situación es recurrente entre los trabajadores a domicilio.

El conjunto de variables que mejor explicaron el trabajo a domicilio masculino en el subsector fue el siguiente:

$$\Pr(\text{domic} = 1) = f(\text{ed_g3}, \text{ed_g4}\beta_3, \text{ed_g5}\beta_4, \text{esc2}, \text{esc3}, \text{empr}, \text{prest}, \text{destajo}, \text{ing1}, \text{ing4})$$

Los resultados de la regresión se expresan a continuación:

Iteration 0: log likelihood = -214.65587					
Iteration 1: log likelihood = -160.05782					
Iteration 2: log likelihood = -154.66145					
Iteration 3: log likelihood = -154.43862					
Iteration 4: log likelihood = -154.43801					
Iteration 5: log likelihood = -154.43801					
Logistic regression					
Log likelihood = -154.43801					
Number of obs	= 434				
LR chi2(10)	= 120.44				
Prob > chi2	= 0.0000				
Pseudo R2	= 0.2805				
domic	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
ed_g3	.9062008	.4067573	2.23	0.026	.1089712 1.70343
ed_g4	1.532027	.4098095	3.74	0.000	.7288151 2.335239
ed_g5	2.304109	.5439668	4.24	0.000	1.237953 3.370264
esc2	1.25615	.4275012	2.94	0.003	.4182628 2.094037
esc3	1.097112	.4427183	2.48	0.013	.2294005 1.964824
empr	3.014974	.4994432	6.04	0.000	2.036083 3.993864
prest	-.9528899	.500017	-1.91	0.057	-1.932905 .0271255
destajo	1.613923	.5096745	3.17	0.002	.6149795 2.612867
ing1	-.7891775	.5139615	-1.54	0.125	-1.796524 .2181686
ing4	-.6520073	.3176174	-2.05	0.040	-1.274526 -.0294886
_cons	-3.331983	.4863806	-6.85	0.000	-4.285271 -2.378694

Figura 3.7 Primera regresión determinantes del trabajo a domicilio masculino.

Fuente: Elaboración propia.

Los efectos marginales se presentan en la figura de abajo.

Marginal effects after logit						
y = Pr(domic) (predict)						
= .13164394						
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	x
ed_g3*	.1196446	.05918	2.02	0.043	.003656 .235633	.288018
ed_g4*	.2338981	.07356	3.18	0.001	.089726 .37807	.230415
ed_g5*	.4482068	.12333	3.63	0.000	.206489 .689925	.073733
esc2*	.168924	.06469	2.61	0.009	.04213 .295718	.331797
esc3*	.1399764	.0613	2.28	0.022	.019828 .260125	.375576
empr*	.6016766	.09722	6.19	0.000	.411129 .792224	.080645
prest*	-.087304	.036	-2.42	0.015	-.157872 -.016736	.175115
destajo*	.2847111	.11553	2.46	0.014	.05827 .511152	.073733
ing1*	-.0721606	.03704	-1.95	0.051	-.144748 .000427	.112903
ing4*	-.0721055	.0339	-2.13	0.033	-.138541 -.00567	.419355

Figura 3.8 Efectos marginales (hombres).

Fuente: Elaboración propia.

3.4.4 Interpretación de los parámetros estimados.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la figura 3.6 donde se muestran los efectos marginales, la probabilidad de que una mujer jefa de familia decida trabajar a domicilio en el subsector fabricación de prendas de vestir es un 14.39% menor si esta mujer pertenece a una comunidad urbana. En relación con la cualificación de las trabajadoras, la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio es mayor si la mujer cuenta con los niveles más bajos de preparación académica, por cada mujer sin primaria concluida que busque empleo aumenta en 30.87% la posibilidad de que decida trabajar a domicilio, mientras que si cuenta con primaria concluida la probabilidad se incrementa en un 7.52%.

Contrariamente a lo esperado, una mujer que oscila entre los 26 y 35 años considerada en edad reproductiva tiene una probabilidad 24.54% menor de emplearse a domicilio, las mujeres de 36 a 45 años disminuyen la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio en 15.79%. Sin embargo, una mujer ubicada en el rango de 46 a 65 años incrementa la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio un 22.62%, es decir es más probable que una mujer de mayor edad decida emplearse bajo esta modalidad.

De forma complementaria la presencia de hijos menores de ocho años en los hogares con jefatura femenina resulto ser una variable no significativa, no obstante por cada niño de ocho a doce años dentro de estos hogares se incrementa en un 6.97% la decisión de la mujer jefa de familia de emplearse a domicilio.

La presencia de subcontratación medida a través de la variable *empr* incrementa la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio en 11.13%.

En relación con los factores económicos, si las prestaciones aumentan una unidad —las cuales en base a la información de la encuesta podrían representar préstamos—, la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio disminuye un 44.54%.

En cuanto a las formas de pago, las comisiones resultaron ser no significativas independientemente de las formas alternas en que se especificara el modelo. Las dos variables explicativas que resultaron estadísticamente significativas fue el pago a “destajo”. La presencia del pago a destajo es un factor que incrementa en un 14.13% la probabilidad de que una mujer decida trabajar a domicilio; y las ganancias que al estar presentes como forma de pago incrementan la ocurrencia de este tipo de trabajo en un 32.69%.

Por ultimo, la presencia de trabajo no remunerado incrementa la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio en 50.30%.

En contraste, al revisar la figura 3.8 donde se muestran los efectos marginales para la regresión de los determinantes del trabajo a domicilio masculino, se observa que el trabajo a domicilio para los hombres en el mismo subsector se ve afectado positivamente si el trabajador pertenece a alguno de los tres últimos grupos de edades; si tiene entre 36 y 45 años la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio se incrementa en 11.96%, de 46 a 60 años en un 23.39% y por ultimo si el trabajador tiene más de 60 años la ocurrencia se incrementa en un 44.82%. Es decir existe una mayor propensión por parte de los trabajadores más grandes a emplearse a domicilio.

Otro factor que incide positivamente en la ocurrencia del trabajo a domicilio son los bajos niveles de escolaridad de los trabajadores; si el trabajador cuenta con primaria concluida la probabilidad de que decida trabajar a domicilio se incrementan en un 16.89% y en un 13.99% si el trabajador tiene secundaria concluida.

En el caso de los hombres el efecto de la subcontratación es más claro, la presencia de empresas subcontratistas incrementa en un 60.17% la ocurrencia del trabajo a domicilio, mientras que la presencia de prestaciones disminuye en un 8.73% la presencia de trabajo a domicilio.

El pago a destajo fue la única forma de pago que resulto significativa, afectando positivamente la probabilidad de ocurrencia del trabajo a domicilio en un 28.47%.

Por último, al no ser significativa la variable *nopago* se reviso la probabilidad asociada al trabajo a domicilio por cada trabajador que no recibió ingresos el mes pasado, la cual resulto ser no significativa, situación que reafirma la baja probabilidad de trabajadores no remunerados empleados en este subsector bajo la modalidad de trabajo a domicilio. Mientras que los niveles de ingreso más bajos inciden negativamente en la decisión de los hombres de trabajar a domicilio, reduciendo la probabilidad de incidencia en un 7.21% si reciben hasta dos salarios mínimos.

En resumen, cuáles son las principales diferencias y similitudes en los determinantes entre mujeres y hombres. Hay alguno que te merezca alguna reflexión más profunda.

Conclusiones

Los resultados esperados se centraban principalmente en demostrar en primera instancia que el trabajo a domicilio en la fabricación de prendas de vestir representa un trabajo de subsistencia que reproduce las condiciones de pobreza en los hogares de jefatura femenina, básicamente por dos motivos: una gran parte de las mujeres que trabajan se encuentran en condiciones de subcontratación, recibiendo salarios bajos y sin prestaciones económicas hechos justificados teóricamente a partir de la baja cualificación de las mismas; adicionalmente si partimos del supuesto de que la mayor parte de las mujeres que trabajan a domicilio son mujeres en edad reproductiva con hijos pequeños a su cuidado, la doble carga de trabajo (la del mercado y la doméstica) de estas mujeres afectara negativamente el tiempo que podría ser destinado a capacitación al ser consumido por las labores de cuidado o mantenimiento del hogar. La convergencia de estos factores no solo sienta las bases de la perpetuación de la pobreza en los hogares comandados por mujeres sino que a su vez favorece la segmentación del mercado y la división sexual del trabajo

Si bien los resultados obtenidos a partir del modelo de distribución logística coinciden con los esperados según el marco teórico, a excepción de los rangos de edad en las mujeres; el análisis comparativo entre hombres y mujeres resulto desalentador. Partiendo de la estimación de los determinantes del trabajo a domicilio, se demuestra que en comparación con los hombres es más probable que una mujer que proviene de una localidad rural trabaje a domicilio. Si este resultado lo vinculamos con que gran parte de estas trabajadoras se encontraban en los estados de Oaxaca, Guerrero, Chiapas y Tlaxcala, existe la probabilidad de que una parte de ellas pertenezca a alguna comunidad indígena.

En relación con los factores sociodemográficos, se destaca que por lo menos para este subsector la probabilidad de que las mujeres que trabajan a domicilio se encuentren en edad reproductiva es menor que en el caso de las mujeres de edades más avanzadas (superiores a los 45 años). En este sentido se puede interpretar que las mujeres que ya no pueden incorporarse al sector formal o que salen de éste, mediante el despido o la jubilación se incorporan a los estratos más bajos de informalidad. Para los hombres la situación es similar, la mayor parte de los trabajadores a domicilio pertenecen a grupos de edades avanzadas. Lo anterior coincide con lo señalado por Tomei¹¹¹ para el caso de América Latina, donde señala que el trabajo a domicilio masculino tienen un carácter emergente, es decir, obedece a salidas inesperadas de los hombres en el sector formal a partir de bajas en los niveles de producción que llevan a las empresas a una reducción de personal o a emplearlos a tiempo parcial o a domicilio. De forma comparativa tanto en hombres como en mujeres prevalecen los niveles más bajos de educación, sin embargo las probabilidades son mayores en el caso de las mujeres.

La articulación entre la economía formal e informal medida a partir de la presencia de subcontratación, es más evidente en el caso de los hombres trabajadores a domicilio que en las mujeres del mismo subsector. Una razón probable es que la variable *empr* que mide la subcontratación —debido al diseño de la encuesta— solo contabilizan las respuestas de las mujeres que trabajaban a cuenta propia sin considerar que las mujeres que señalaron estar subordinadas bien podían responder a una empresa, un intermediario o destajista. Por otro lado, las mujeres que trabajan a cuenta propia de acuerdo con la estadística descriptiva, vendían sus productos directamente al público.

¹¹¹ Tomei (1999). “El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina”, CEPAL.

En ambos sexos la forma predominante de pago fue a destajo, teniendo una mayor importancia en el caso de los hombres que en las mujeres. No obstante, del pago a destajo, las mujeres contaban con las ganancias derivadas de sus propias actividades dentro del subsector, sin embargo existe una alta probabilidad de que las mujeres que trabajan a domicilio no reciban ningún tipo de remuneración. De forma contrastante la variable *ganancias* en la estimación hecha para los hombres resulta ser una variable no significativa junto con la variable *no pago*. El hecho de que entre los trabajadores a domicilio no sea significativa la variable de trabajo no remunerado y que inclusive sus remuneraciones sean más altas define mejores condiciones laborales para los hombres que para las mujeres incluso en un subsector altamente feminizado como éste, en el cual se considera a las mujeres más competitivas para la realización de las actividades.

Finalmente, la presencia de hijos menores de doce años y mayores de siete al resultar significativa y con un impacto positivo en la ocurrencia del trabajo a domicilio únicamente en el caso de las mujeres jefas de familia lo cual podría implicar una mayor carga global de trabajo de las mujeres en comparación con la de los hombres.

En base a lo anterior podemos concluir que en México los procesos derivados de la globalización, como los ajustes estructurales llevados a cabo en la década de los ochenta que afectaron a una amplia capa de la población, tenían de origen un sesgo de género, clase y etnia. Como bien señala Benería¹¹² los programas de estabilización no consideraron la transferencia de costos del mercado a la familia y la habilidad de las mujeres para desarrollar estrategias que permitieran la supervivencia de la familia con menos ingresos y más trabajo repercutiendo específicamente en un deterioro de las condiciones de vida y trabajo de las mujeres.

La necesidad de las mujeres de coordinar su trabajo doméstico y de mercado dentro de un contexto laboral que las excluye de los trabajos mejor remunerados, orilla a estas mujeres y a sus familias a situaciones de pobreza. Al encontrar que los hombres resultan mejor remunerados en actividades tradicionalmente desempeñadas por mujeres, fortalece las hipótesis de inequidad de género y manifiesta las limitaciones de la teoría neoclásica para describir la realidad de las mujeres trabajadoras a domicilio y de sus fundamentos teóricos en relación a la fijación de los salarios. Asimismo, pone en claro la ineficiencia de las políticas públicas y sus programas de austeridad que han llevado a una precarización del mercado laboral y a una drástica reducción de los beneficios sociales.

De esta forma el panorama laboral para las mujeres de escasos recursos y para sus familias resulta poco prometedor de no contar con un marco analítico que considere las diferencias de género como punta de lanza para la mejora de las condiciones de vida de los hogares.

¹¹² Benería, Lourdes (1995) "Toward a Greater Integration of Gender in Economics" en *World Development*, Vol. 23 No.11.

ANEXOS

ANEXO DE TABLAS

Tabla 1.1 Comercio de productos manufacturados por categoría tecnológica, varios años.

	Estructura de las exportaciones de productos manufacturados (%)			Estructura de las importaciones de productos manufacturados (%)		
	1980-82	1989-91	1996-98	1980-82	1989-91	1996-98
Países ID						
HT	14.3	18.6	21.8	14.3	18.6	22.5
MHT	52.3	51.7	50.6	47.8	46.5	44.8
MLT	19.8	15.7	14.3	19.5	16.7	15.5
LT	10.7	10.6	9.7	15.3	14.7	13.5
NS	2.9	3.4	3.6	3.1	3.5	3.8
Países EM						
HT	12.8	21.1	28.9	13.9	21.1	26.9
MHT	23.1	24.2	27.2	52.1	46.4	42.1
MLT	26.5	21.1	17.1	20.6	16	13.5
LT	35.9	30.4	22.1	10.3	13.2	12.1
NS	1.7	3.2	4.7	3.1	3.3	5.4

Nota: Esquema de clasificación utilizado por la OCDE. Categorías tecnológicas: HT-alta tecnología; MHT-tecnología media alta; MLT-tecnología media baja; LT-tecnología baja; NS-sin especificar.

Fuente: Ghose y Matsumoto (2002). Tomado de Ghose (2004, p. 71)

Tabla 1.2 Tasa media anual (%) de crecimiento del empleo, de los salarios reales y de la productividad laboral.

	<i>Empleo</i>	<i>Salario real por trabajador</i>	<i>Productividad laboral</i>
México 1984-99			
Industrias orientadas a la exportación	-1.79	2.08	4.49
Industrias que compiten con las importaciones	-1.16	0.69	3.76
Alimentación, bebidas y tabaco	0.15	1.24	2.04
Todas las industrias no maquiladoras	-0.94	1.09	3.46
Industrias maquiladoras	11.02	-0.24	-0.32
Todas las industrias	1.31	0.36	1.8
México 1984-94			
Industrias orientadas a la exportación	-0.61	3.05	4.63
Industrias que compiten con las importaciones	-0.28	1.69	3.54
Alimentación, bebidas y tabaco	0.53	2.09	2.22
Todas las industrias no maquiladoras	-0.14	2.1	3.48
Industrias maquiladoras	11.15	0.06	-1.34
Todas las industrias	1.4	1.49	2.26

Fuente: Ghose (2004, pp. 87,88) a partir de Goldar (2002); Woo y Ken (2002); Resiah (2002); Palma (2002); y Vemengo (2002).

Tabla 2.1 Valor agregado bruto en valores básicos total, de la industria manufacturera y de la industria textil y del vestido. Serie anual 2005-2010 Millones de pesos.

Periodo	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido ^a	Participación porcentual ^b
A precios constantes de 2003				
2005 ^P	7 698 197	1 448 139	85 446	6%
2006	8 087 457	1 533 894	85 950	6%
2007	8 359 312	1 560 462	82 687	5%
2008	8 461 193	1 549 082	81 284	5%
2009	7 929 588	1 396 300	73 614	5%
2010	8 391 541	1 532 160	78 414	5%

^a Incluye los subsectores de actividad económica 313 (Fabricación de insumos textiles), 314 (Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir), 315 (Fabricación de prendas de vestir) y 316 (Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir).

^b Se refiere a la participación porcentual de la industria textil y del vestido en la generación del valor agregado bruto de la industria manufacturera.

Fuente: INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios 2006-2010 Base 2003. Primera versión. Aguascalientes, Ags. 2011.*

Tabla 2.2 Puestos de trabajo remunerado total, de la industria manufacturera y de la industria textil y del vestido. Serie anual 2005-2010.

Periodo	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido	Participación en el total nacional	Participación en el total manufacturero
2005	35 214 418	5 076 241	723 218	2.1	14.2
2006	36 207 064	5 089 048	691 093	1.9	13.6
2007	36 612 252	4 960 074	649 019	1.8	13.1
2008	36 739 662	4 745 396	587 387	1.6	12.4
2009	35 254 523	4 245 289	522 393	1.5	12.3
2010 ^P	35 636 091	4 328 341	530 497	1.5	12.3

Fuente: Industria textil y del vestido en México 2011. INEGI.

Tabla 2.3 Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación total y textil y del calzado por concepto (promedio mensual)

Concepto	2003	2004	2005	2006 ^P
Total				
<i>Total de personal ocupado</i>	1 063 123	1 111 801	1 167 240	1 202 135
Obreros	840 827	883 865	920 656	942 765
Hombres	386 268	408 430	423 814	430 238
Mujeres	454 559	475 435	496 842	512 527
Técnicos de producción	137 224	140 246	149 671	157 708
Hombres	100 431	103 198	110 523	116 541
Mujeres	36 793	37 048	39 148	41 167
Empleados administrativos	85 072	87 690	96 913	101 662

Concepto	2003	2004	2005	2006 P
Hombres	54 353	56 200	62 608	66 010
Mujeres	30 719	31 490	34 305	35 652
Establecimientos dedicados a la actividad textil y del calzado				
<i>Total de personal ocupado</i>	217 234	208 295	199 311	175 294
Obreros	181 963	174 749	166 870	147 380
Hombres	76 405	75 049	72 557	64 028
Mujeres	105 558	99 700	94 313	83 350
Técnicos de producción	24 325	23 486	22 569	19 040
Hombres	15 161	14 779	14 234	12 101
Mujeres	9 164	8 707	8 333	6 936
Empleados administrativos	10 946	10 060	9 872	8 874
Hombres	6 033	5 556	5 360	4 778
Mujeres	4 913	4 504	4 511	4 094
Establecimientos en municipios fronterizos				
<i>Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales</i>				
Total de personal ocupado	31 745	31 305	27 730	27 359
Obreros	25 826	25 591	22 864	22 770
Hombres	11 208	11 018	9 587	9 182
Mujeres	14 618	14 573	13 277	13 588
Técnicos de producción	4 208	4 034	3 311	2 959
Hombres	2 622	2 514	2 087	1 987
Mujeres	1 586	1 520	1 224	972
Empleados administrativos	1 711	1 680	1 555	1 630
Hombres	935	917	834	869
Mujeres	776	763	721	761
<i>Fabricación de calzado e industria del cuero</i>				
Total de personal ocupado	4 543	4 075	3 981	4 259
Obreros	3 777	3 394	3 306	3 600
Hombres	2 058	1 987	2 002	2 189
Mujeres	1 719	1 407	1 304	1 411
Técnicos de producción	525	443	435	419
Hombres	393	325	317	294
Mujeres	132	118	118	125
Empleados administrativos	241	238	240	240
Hombres	112	107	105	104
Mujeres	129	131	135	136
Establecimientos en municipios no fronterizos				
<i>Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales</i>				
Total de personal ocupado	179 539	171 739	166 569	142 133
Obreros	151 183	144 783	139 794	119 637
Hombres	62 561	61 567	60 568	51 994

Concepto	2003	2004	2005	2006 P
Mujeres	88 622	83 216	79 226	67 643
Técnicos de producción	19 474	18 904	18 775	15 594
Hombres	12 073	11 879	11 799	9 770
Mujeres	7 401	7 025	6 976	5 824
Empleados administrativos	8 882	8 052	8 000	6 902
Hombres	4 934	4 489	4 383	3 752
Mujeres	3 948	3 563	3 617	3 150
<i>Fabricación de calzado e industria del cuero</i>				
Total de personal ocupado	1 407	1 176	1 031	1 543
Obreros	1 177	981	906	1 373
Hombres	578	477	400	665
Mujeres	599	504	506	708
Técnicos de producción	118	105	48	68
Hombres	73	61	32	52
Mujeres	45	44	16	16
Empleados administrativos	112	90	77	102
Hombres	52	43	39	54
Mujeres	60	47	38	48

Fuente: Industria textil y del vestido en México 2011. INEGI

Tabla 2.4 Distribución de los trabajadores del subsector 315 según forma de empleo.

Número de trabajadores	Unidad económica	Trabajadores remunerados			Trabajadores no remunerados			Personal no dependiente de la razón social			Personal ocupado total
		Total	Porcentaje Hombres	Porcentaje Mujeres	Total	Porcentaje Hombres	Porcentaje Mujeres	Total	Porcentaje Hombres	Porcentaje Mujeres	
<i>total</i>	33271	263319	76.34		54395	15.77		27236	7.90		344950
De 0 a 2	21214	1332	0.20	0.30	26046	17.75	30.13	131	0.23	0.25	27509
De 3 a 5	5983	7102	1.01	1.69	14673	11.74	15.24	510	0.72	1.16	22285
De 6 a 10	2741	12229	1.83	2.82	7669	6.84	7.26	527	0.79	1.15	20425
De 11 a 15	895	8539	1.27	1.97	2407	2.29	2.13	357	0.51	0.80	11303
De 16 a 20	457	6883	1.03	1.58	998	1.05	0.78	228	0.39	0.44	8109
De 21 a 30	540	11319	1.76	2.54	1533	1.35	1.46	523	0.84	1.08	13375
De 31 a 50	474	17315	2.56	4.02	565	0.67	0.37	758	1.36	1.42	18638
De 51 a 100	457	30642	4.62	7.02	382	0.44	0.26	1174	2.28	2.03	32198
De 101 a 250	289	41566	5.82	9.96	93	0.12	0.05	4455	8.99	7.37	46114
De 251 a 500	118	36216	5.09	8.66	14	0.02	0.01	6367	11.93	11.45	42597
De 501 a 1000	66	39678	6.30	8.77	15	0.03	0.00	5962	9.02	12.87	45655
De 1001 y mas	37	50498	9.19	9.99	0	0.00	0.00	6244	10.19	12.74	56742

Fuente: Censo económico 2009.

Tabla 2.5 Distribución de los trabajadores del subsector 316 según forma de empleo.

Número de trabajadores	Unidad económica	Trabajadores remunerados			Trabajadores no remunerados			Personal no dependiente de la razón social			Personal ocupado total
		Total	Porcentaje Hombres	Porcentaje Mujeres	Total	Porcentaje Hombres	Porcentaje Mujeres	Total	Porcentaje Hombres	Porcentaje Mujeres	
<i>total</i>	10815	106781	76.10		21114	15.05		12429	8.86		140324
De 0 a 2	4016	547	0.41	0.10	5035	17.59	6.25	131	0.23	0.25	5622
De 3 a 5	3001	3821	2.76	0.82	7470	24.43	10.95	510	0.72	1.16	11517
De 6 a 10	1778	7837	5.31	2.03	5004	16.06	7.64	527	0.79	1.15	13315

De 11 a 15	622	5956	3.90	1.68	1502	4.76	2.35	357	0.51	0.8	7789
De 16 a 20	308	4484	2.88	1.32	693	2.34	0.94	228	0.39	0.44	5441
De 21 a 30	337	7222	4.53	2.24	768	2.37	1.27	523	0.84	1.08	8333
De 31 a 50	292	10459	6.39	3.40	366	1.26	0.47	758	1.36	1.42	11364
De 51 a 100	233	15051	9.03	5.06	207	0.64	0.34	1174	2.28	2.03	15939
De 101 a 250	145	19930	11.06	7.60	46	0.16	0.06	4455	8.99	7.37	21801
De 251 a 500	62	18744	10.09	7.46	16	0.05	0.03	6367	11.93	11.45	20814
De 501 a 1000	18	8018	3.95	3.56	7	0.03	0.00	5962	9.02	12.87	12671
De 1001 y mas	3	4712	2.32	2.09	0	0	0	6244	10.19	12.74	5718

Fuente: Censo económico 2009.

Tabla 2.6 Pago por maquila y subcontratación de servicios según subsector.

Clave	Subsector 315		Subsector 316	
	MILES DE PESOS		MILES DE PESOS	
t o t a l	7840833	100%	741587	100%
De 0 a 2	477105	6.08%	26087	3.52%
De 3 a 5	39215	0.50%	9519	1.28%
De 6 a 10	83866	1.07%	24977	3.37%
De 11 a 15	162337	2.07%	20137	2.72%
De 16 a 20	79418	1.01%	11977	1.62%
De 21 a 30	258365	3.30%	29031	3.91%
De 31 a 50	854382	10.90%	52918	7.14%
De 51 a 100	1433555	18.28%	82411	11.11%
De 101 a 250	2279737	29.08%	157300	21.21%
De 251 a 500	981693	12.52%	250415	33.77%
De 501 a 1000	555811	7.09%	51669	6.97%
De 1001 y mas	635349	8.10%	25146	3.39%

Tabla 2.7 Valor agregado bruto total, de la industria manufacturera y de la industria textil y del vestido por entidad federativa. Serie anual de 2005 a 2009.

(Miles de pesos a precios constantes del 2003)

Entidad federativa	2005 ^P			2007 ^P			2009 ^P		
	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido ^a	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido ^a
Total	7 698 197 133	1 448 138 988	65 544 030	8 359 312 313	1 560 461 832	62 354 537	7 939 870 312	1 397 473 881	57 667 921
Aguascalientes	82 429 975	24 999 551	2 432 426	94 936 500	32 161 157	2 350 959	91 547 959	27 887 633	2 146 910
Baja California	237 261 988	51 831 163	1 101 973	256 102 268	57 363 358	1 153 415	231 717 014	48 342 348	973 868
Baja California Sur	43 217 556	1 556 657	22 385	49 943 297	1 701 438	30 373	52 386 358	1 524 367	29 293
Campeche	345 708 313	1 923 818	558 965	320 562 449	2 174 777	612 066	281 613 517	2 161 562	515 439
Coahuila	249 904 404	93 570 221	3 226 010	270 809 573	98 059 926	3 459 377	240 953 872	74 156 867	5 114 605
Colima	40 702 969	4 470 419	51 594	44 949 120	4 419 160	45 166	43 009 209	4 279 902	42 858
Chiapas	145 398 433	11 681 600	230 256	147 058 425	11 697 424	207 789	148 207 450	11 835 920	214 605
Chihuahua	259 542 229	66 980 327	1 576 895	284 695 956	74 604 182	1 410 386	257 085 404	60 993 568	1 391 503
Distrito Federal	1404 695 021	156 669 874	12 922 317	1517 059 079	164 201 485	12 995 851	1441 242 190	152 237 264	11 899 455
Durango	97 803 341	22 115 115	2 163 283	102 733 361	21 413 562	999 246	100 019 293	20 621 900	763 958
Guanajuato	304 286 684	91 329 517	1 829 323	325 926 362	96 044 945	1 829 649	313 586 637	90 500 515	1 449 383
Guerrero	124 512 365	9 096 634	215 794	132 509 075	8 480 541	175 742	123 514 062	7 689 830	209 788
Hidalgo	112 014 629	35 948 210	2 971 728	119 102 881	36 177 868	3 429 397	116 868 632	33 745 524	3 284 567
Jalisco	515 934 099	124 704 307	3 298 067	563 086 303	132 386 258	3 352 563	527 320 038	119 557 487	2 883 232
México	705 374 191	197 452 988	10 532 426	777 648 980	212 887 121	10 445 121	748 317 896	196 038 349	9 413 459
Michoacán	186 807 162	25 211 522	730 097	202 860 978	27 994 278	745 157	197 151 470	23 699 436	757 596
Morelos	95 190 729	24 233 072	1 282 053	99 950 488	25 958 689	1 318 922	96 463 416	23 849 810	1 359 246
Nayarit	46 112 683	2 910 461	23 371	51 184 418	3 118 462	21 908	51 300 314	2 834 024	19 069
Nuevo León	577 370 290	143 535 813	3 625 819	658 001 644	159 662 269	3 261 668	605 245 000	142 489 652	2 069 020
Oaxaca	122 149 795	18 597 606	207 506	125 067 949	18 651 399	197 034	124 252 433	17 682 144	215 655
Puebla	265 812 109	74 551 576	6 298 743	293 313 592	86 070 111	5 299 022	272 786 010	73 079 331	5 161 561
Querétaro	133 513 964	36 524 927	944 566	153 826 241	40 046 884	812 141	147 024 415	34 955 452	816 059

Entidad federativa	2005 P			2007 P			2009 P		
	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido ^a	Total	Industria manufacturera	Industria textil y del vestido ^a
Quintana Roo	113 146 617	2 800 042	110 738	129 851 292	2 991 373	89 730	119 400 349	2 817 999	65 796
San Luis Potosí	140 179 546	36 452 457	1 190 369	150 988 740	39 299 524	998 173	146 621 224	34 678 218	675 612
Sinaloa	156 963 979	13 426 401	161 766	171 670 866	14 370 896	165 926	166 213 725	13 887 517	137 966
Sonora	186 337 141	33 777 783	1 165 387	208 899 220	41 916 423	1 171 553	199 827 358	38 195 335	1 070 775
Tabasco	191 911 760	10 801 599	96 976	209 715 666	10 863 889	118 757	223 152 302	9 385 564	147 910
Tamaulipas	265 268 776	38 118 179	719 034	285 517 878	38 372 768	663 020	264 838 195	33 885 814	464 315
Tlaxcala	42 214 969	12 686 176	1 918 750	45 836 916	13 599 460	1 528 708	43 508 356	11 523 801	1 441 190
Veracruz	341 730 131	55 587 981	732 201	383 086 184	57 576 421	689 380	380 723 000	57 230 821	693 826
Yucatán	107 511 101	16 718 107	2 975 917	120 661 781	17 618 747	2 686 898	117 436 203	16 377 979	2 147 192
Zacatecas	57 190 184	7 874 887	227 295	61 754 831	8 577 038	89 439	66 537 012	9 327 948	92 211

Nota: Debido al redondeo de las cifras, la suma de los parciales puede no coincidir con los totales.

^a Incluye los subsectores 313 (Fabricación de insumos textiles), 314 (Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir) y 315 (Fabricación de prendas de vestir).

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 2005-2009. Aguascalientes, Ags., 2011.

Tabla 2.8 Principales resultados del subsector económico 315 Fabricación de prendas de vestir

Estado	Unidades económicas	Producción bruta total (miles de pesos)	Personal ocupado total	Personal ocupado desagregado según sexo	
				Hombres	Mujeres
AGUASCALIENTES	366	2,281,138	15,122	5,619	9,503
BAJA CALIFORNIA	395	1,281,076	10,544	4,234	6,310
BAJA CALIFORNIA SUR	107	16,980	219	45	174
CAMPECHE	665	827,135	8,298	3,993	4,305
COAHUILA DE ZARAGOZA	416	4,693,704	23,146	12,249	10,897
COLIMA	182	49,843	398	98	300
CHIAPAS	1,407	180,101	2,840	1,154	1,686
CHIHUAHUA	394	1,411,894	6,491	3,089	3,402
DISTRITO FEDERAL	2,130	19,314,905	34,169	14,841	19,328
DURANGO	240	2,312,495	9,952	5,721	4,231
GUANAJUATO	2,283	2,345,983	16,987	6,720	10,267
GUERRERO	1,100	145,834	2,826	1,094	1,732
HIDALGO	903	2,287,596	17,070	5,391	11,679
JALISCO	1,916	3,441,036	18,013	6,092	11,921
MÉXICO	3,779	15,216,114	42,529	17,280	25,249
MICHOACÁN	1,671	282,157	4,726	1,262	3,464
MORELOS	506	421,917	3,135	1,063	2,072
NAYARIT	188	17,223	368	91	277
NUEVO LEÓN	692	2,810,075	10,153	3,396	6,757
OAXACA	2,812	222,546	5,286	1,566	3,720
PUEBLA	3,098	6,506,442	43,408	19,888	23,520
QUERÉTARO	237	2,115,420	7,957	2,485	5,472
QUINTANA ROO	261	105,657	766	368	398
SAN LUIS POTOSÍ	448	462,565	3,549	1,252	2,297
SINALOA	395	143,113	1,206	242	964
SONORA	500	1,867,410	7,816	2,633	5,183
TABASCO	487	65,597	934	438	496
TAMAULIPAS	457	559,577	4,264	1,463	2,801
TLAXCALA	1,044	1,346,825	12,513	5,085	7,428
VERACRUZ	1,949	569,052	7,183	3,122	4,061
YUCATÁN	1,982	2,794,764	21,508	10,502	11,006
ZACATECAS	261	211,126	1,574	526	1,048
TOTAL NACIONAL	33,271	76,307,300	344,950	143,002	201,948

Elaboración propia a partir del Censo económico 2009. Resultados definitivos. INEGI

Tabla 2.9 Principales resultados del subsector económico 316 Curtido y acabado de piel y cuero y fabricación de productos de cuero y calzado.

Estado	Unidades económicas	Producción bruta total (miles de pesos)	Personal ocupado total	Personal ocupado desagregado según sexo	
				Hombres	Mujeres
AGUASCALIENTES	41	206,156	512	283	229
BAJA CALIFORNIA	25	127,453	960	648	312
CAMPECHE	12	320	14	5	9
COAHUILA DE ZARAGOZA	35	413,277	1,092	639	453
COLIMA	27	5,524	86	42	44
CHIAPAS	115	17,344	290	211	79
CHIHUAHUA	76	143,668	805	632	173
DISTRITO FEDERAL	383	1,066,342	3,880	2,494	1,386
DURANGO	26	3,476	51	42	9
GUANAJUATO	4,039	25,218,289	84,767	55,714	29,053
GUERRERO	240	38,279	605	428	177
HIDALGO	74	301,797	776	438	338
JALISCO	1,238	5,272,712	21,088	11,441	9,647
MÉXICO	1,676	1,562,977	11,173	6,469	4,704
MICHOACÁN	468	316,499	2,601	1,680	921
MORELOS	102	207,974	652	474	178
NAYARIT	42	8,052	90	75	15
NUEVO LEÓN	72	960,915	1,994	1,102	892
OAXACA	391	23,509	738	419	319
PUEBLA	290	86,407	1,056	575	481
QUERÉTARO	23	32,385	172	111	61
QUINTANA ROO	*	886	20	13	7
SAN LUIS POTOSÍ	53	83,903	321	204	117
SINALOA	49	6,790	102	88	14
SONORA	59	216,867	645	525	120
TABASCO	25	50,259	96	64	32
TAMAULIPAS	20	210,350	725	498	227
TLAXCALA	30	254,455	635	369	266
VERACRUZ	624	361,829	2,091	1,519	572
YUCATÁN	485	161,756	2,030	1,525	505
ZACATECAS	67	18,072	257	146	111
TOTAL NACIONAL	10,815	37,378,522	140,324	88,873	51,451

Elaboración propia a partir del Censo económico 2009. Resultados definitivos. INEGI.

Tabla 3.1 Mujeres ocupado en el subsector elaboración de prendas de vestir que trabaja a cuenta propia bajo condiciones de subcontratación.

		Trabajo a cuenta propia		<i>Total</i>
		No	Sí	
En condiciones de subcontratación	No	512	456	968
	Sí	10	63	73
<i>Total</i>		522	519	1041

Elaboración propia en base a los resultados de la ENOE (2011).

Tabla 3.2 Hombres ocupado en el subsector elaboración de prendas de vestir que trabaja a cuenta propia bajo condiciones de subcontratación.

		Trabajo a cuenta propia		<i>Total</i>
		No	Sí	
En condiciones de subcontratación	No	310	89	399
	Sí	0	35	35
<i>Total</i>		310	124	434

Elaboración propia en base a los resultados de la ENOE (2011).

Tabla 3.3 Personal ocupado en el subsector 3150 según sexo y pertenencia o no a algún sindicato.

	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>No sindicalizado</i>	249	57.4	793	76.2
<i>Sindicalizado</i>	185	42.6	248	23.8

Elaboración propia en base a los resultados de la ENOE (2010).

Tabla 3.4 Personal ocupado en el subsector 3150 según sexo y forma de empleo.

	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
<i>No cuenta con contrato</i>	413	95.2	1,008	96.8
<i>Cuenta con contrato</i>	21	4.8	33	3.2
<i>Total</i>	434	100.0	1,041	100.0

Elaboración propia en base a los resultados de la ENOE (2010).

BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRRE, ROSARIO: Trabajo no remunerado y uso del tiempo. Fundamentos conceptuales y avances empíricos. La encuesta Montevideo 2003 en "El tiempo, los tiempo, una vara de desigualdad", en *Serie Mujer y Desarrollo*, Unidad Mujer y Desarrollo, Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile, julio 2005.
- ANTONOPOULOS, RANIA: Unpaid Work, Gender Equality and the Macroeconomics of Public Job Creation, Preliminary Draft notes. The Levy Economics Institute of Bard College
- ARRIAGADA, IRMA Y TORRES, CARMEN. Género y pobreza, nuevas dimensiones. Isis internacional. Ediciones de las mujeres. Santiago de Chile. 1998
- BENERIA, LOURDES: "Toward a Greater Integration of Gender in Economics" en *World Development*, Vol. 23 No.11. 1995
- : "Mercados globales, género y el hombre de Davos" en *La ventana*, No. 10, año 1999.
- BENERIA, LOURDES; FLORO, MARIA; GROWN, CAREN Y MACDONALD, MARTHA: "Globalization and Gender" en *Feminist Economics*, núm. 6(3), noviembre 2000, pág. 7-18.
- BENERIA, LOURDES y ROLDÁN, MARTHA: *Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica en la ciudad de México*. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. Colección Economía Latinoamericana. Primera edición. 1992.
- BEDNAREK, LUCY: "Searching for Equality in a Global Economy". *Indiana Journal of Global Legal Studies*. Vol. 6 No1. Fall 1998. Bloomington: IndianaUniversity School of Law
- BODICHON, BARBARA: "Women and Work", en Lacey, Ann (ed.), *Barbara Leigh Smith Bodichon and the Langham Place Group*, Routledge & Kegan Paul.
- BRAVERMAN HARRY: *Trabajo y capital monopolista*, México, Ed. Nuestro tiempo. 1981.
- CARRASCO, CRISTINA: *La economía feminista: una apuesta por otra economía*. Versión digital. 2006
- : Tiempo de trabajo, tiempo de vida. Las desigualdades de género en el uso del tiempo. "El tiempo, los tiempo, una vara de desigualdad", en *Serie Mujer y Desarrollo*, Unidad Mujer y Desarrollo, Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile, julio 2009.
- CERVANTES NIÑO JUAN JOSE, ESTELA GUTIERREZ GARZA, LYLIA PALACIOS: El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas. *Estudios demográficos y urbanos*, Vol. 23, Num. 1(67), 2008 págs. 21-54.
- CHEN, MARTHA; SEBSTAD, JENNEFER; O CONNELL LESLEY: "Counting the invisible workforce: the case of homebased workers" en *World Development*, vol.27, no. 3, pp. 603-610, 1999
- COLIN, A. CAMERON; PRAVIN K. TRIVEDI: *Microeconometrics Using Stata*. Revision Edition. 2010.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL); ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (ONU): *Panorama social de América Latina 2002-2003*.

-----*Panorama Social de América Latina 2010.*

----- *Panorama Social de América Latina 2011.*

CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (CONAPO). "Evolución de la marginación urbana 2000-2005", Carlos Anzaldo Gómez. 2010

CONTRERAS, OSCAR: "Los estudios acerca de la flexibilidad laboral en México: algunas observaciones críticas" en *Estudios Sociológicos*, septiembre-diciembre, año/volumen XVIII, núm. 003, El Colegio de México, Distrito Federal, México.

DABAT, ALEJANDRO: *Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México.* Colaboración de Silvana Arrerte Universidad Nacional Autónoma de México, FE. 2004

DE LA O, MARIA EUGENIA: Flexibilidad, trabajo y mujeres: ausencia y presencia en los estudios del trabajo en México 1988-1998. *Región y sociedad.* Vol. XII No. 19 2000

DIERCKSENS, WIM: Género y empleo en la década de los noventa. Rasgos relevantes de la economía neoliberal. p. 69 a 92: tbs. En: Foro de Mujeres para la integración centroamericana. Excluidas ... ¡ pobres y desempleadas!. Mujer, empleo e integración centroamericana. Foro de Mujeres para la integración centroamericana. San José, C.R.: Lara Segura, 2000.

DIMAND, MARY ANN, DIMAND, ROBERT Y FORGET, EVELYN: *A Biographical Dictionary of Women Economists*, Edward Elgar, Londres. 2000

DOMÍNGUEZ, LILIA Y BROWN, FLOR: Determinantes del trabajo a domicilio en México: un enfoque de género. 2011.

DUSSEL PETERS, ENRIQUE; RUIZ DURAN, CLEMENTE: *Dinámica regional y competitividad industrial*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1999, Editorial Jus.

EILEEN BORIS: "Sexual Divisions, Gender Constructions. The historical meaning of home work in Western Europe and the United States" en *Homeworkers in Global Perspective: invisible no more.* Eileen Boris y Elisabeth Prugl Editors, Routledge New York and London. 1996

FROEBEL ET AL.: *The New International Division of Labor*, Cambridge University Press. 1980

GARCIA, BRÍGIDA: "Reestructuración económica y feminización del mercado de trabajo en México" en *Papeles de Población*, enero-marzo, no. 27, Universidad Autónoma del Estado de México. Toluca, México, pp. 45-61

GARCIA SAINZ, CRISTINA: "El tiempo, los tiempo, una vara de desigualdad", en *Serie Mujer y Desarrollo*, Unidad Mujer y Desarrollo, Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile, julio 2009.

GHOSE, AJIT K. Empleos y rentas en un mundo globalizado. Organización Internacional del Trabajo (OIT). Madrid 2004, 175 pág.

GOUIEROUX, CHRISTIAN: "Econometrics of Qualitative Dependent Variables" CREST-INSEE, Paris Translated by Paul B. Klassen. Cambridge University Press. C. 2,3 y 4.

- HUMPHREY, JOHN: "Los nuevos métodos de producción y flexibilización laboral" en *Sociología del Trabajo*, núm. 18.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI): *Metodología de los Censos Económicos 2009*. México 2010
- , Cuestionario ampliado de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE (2010).
- , Secretaria del trabajo y previsión social: *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE* (2010).
- , *La industria textil y del vestido en México 2011*. Serie estadísticas sectoriales, Aguascalientes, México. 2011.
- : Consulta interactiva del Censo Económico 2009. Resultado definitivos.
- : *Micro pequeña y mediana empresa. Estratificación de los establecimientos*. Censos económicos 2009. México, 2011.
- LAZARO ET AL: "Unemployment Determinants for Women in Spain" en *Labour*. 2000 14(1)
- MORALES, ALEJANDRO: "La nueva industrialización regional en México, una aproximación de distritos industriales. El caso de la industria del calzado en el municipio de Guadalajara" en Ruiz Durán, Clemente y Dussel Peters, Enrique (coord.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1999, Editorial Jus.
- MORALES, JOSEFINA (Coord.): *México: Tendencias recientes en la geografía industrial*. México, DF UNAM, Instituto de Geografía 2005.
- N. EDWARDS, LINDA; FIELD-HENDREY ELIZABETH: "Home based work and women's labor force decisions" en *Journal of Labor Economics*, 2002, vol.20, no. 1.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT): Trabajo a domicilio. Informe V (1). Conferencia Internacional del Trabajo, 82.a reunión, 1995. Ginebra
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO: *El empleo femenino: Tendencias Mundiales y acciones de la OIT*, Ginebra, pp. 6-17. 2005
- (2009): *Tendencias Mundiales del Empleo*, Ginebra, pp. 27-33.
- PEDRERO, MERCEDES: Trabajo domestico no remunerado en México: una estimación de su valor económico a través de la Encuesta Nacional sobre Uso de Tiempo 2002.
- PICCHIO, ANTONELLA: "La economía política y la investigación sobre las condiciones de vida" en Cairo y Mayordomo (comp). *Por una economía sobre la vida*, Icaria, 2005.
- POLLACK, MOLLY: "Reflexiones sobre los Indicadores del Mercado de Trabajo para el Diseño de Políticas con un Enfoque basado en el Género", Serie Mujer y Desarrollo, Unidad Mujeres y Desarrollo, CEPAL, Santiago, julio de 1997.

- PORTES, CASTELLS Y BENTÓN: La economía informal en los países desarrollados y en los menos avanzados. Buenos Aires. Planeta. 1989.
- PRÜGL ELIZABETH; TINKER, IRENE: "Microentrepreneurs and Homeworkers: Convergent categories" en *World Development*, vol. 25, no. 9, pp1471-1482.
- RANI, UMA Y UNNI JEEMOL: "Do Economic Reforms Influence Home-based Work? Evidence from India" en *Feminist Economics*, núm. 15(3), Julio 2009, pág. 191-225.
- RUEDA, ISABEL; SIMÓN NADIMA coordinadoras: El dilema de la industria del vestido en México los casos de Aguascalientes y Yucatán. Universidad Nacional autónoma de México. Instituto de Investigaciones Económicas. Editorial Miguel Ángel Porrúa. 2006.
- SAMANIEGO NORMA: "El crecimiento explosivo de la economía informal", en *Economía UNAM*, núm. 13, enero-abril, México, pp. 30-41. 2008
- SCHMIDT, STEPHEN J. *Econometría*. Mc Graw Hill. Cap. 19 y 20.
- TOKMAN, VÍCTOR (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Santiago de Chile. OIT.
- TOMEI, MANUELA: El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa. Cuestiones de Desarrollo. Documento de discusión 29.OIT 1999
- UNIFEM: El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México, México DF. 1999
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e informática (INEGI). La mujer mexicana: un balance estadístico al final del siglo XX, México, 1995.
- VERA GARCIA, JORGE: "La industria de la confección en México: auge y controversias. Hacia una agenda basada en el crecimiento a nivel regional" en Ruiz Durán, Clemente y Dussel Peters, Enrique (coord.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1999, Editorial Jus.
- WILKINS, M.: "Multinational Corporations: A Historical Account", en R. Kozul-Wright y R. Rowthorn (eds) *Transnational Corporations and the Global Economy*, Basingstoke, Palgrave. 1998
- WATANABE, SUSUMU (comp.): *Technology, Marketing and Industrialization: Linkages between Large and Small Enterprises*, Delhi, Macmillan. 1983.