



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**  
**Unidad Iztapalapa**

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa

Ciencias Sociales y Humanidades

Tesina

Las consultoras de belleza Mary Kay independientes, antes,  
durante y después de pandemia por coronavirus

Para obtener el grado de:

Licenciado en sociología

Presenta

Alumno: Herrera Goytia Sara Alicia

Matricula: 2182041730

Dirigida por: Hernández Romo Marcela Adriana

Fecha de presentación: 19 de diciembre del 2023




Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Fecha: 25/03/2024

**Representante Legal**  
**Universidad Autónoma Metropolitana**  
Presente

De conformidad con los artículos 26, 27 y 38 y demás relativos y aplicables de la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) y 6 de su Reglamento, autorizo a la Universidad Autónoma Metropolitana por un periodo de tiempo ilimitado para adecuar el formato del soporte material de mi obra literaria que lleva por título: " Las consultoras de belleza Mary Kay independientes, antes, durante y después de pandemia por coronavirus ", para su depósito y posterior divulgación con fines académicos y de investigación y sin fines de lucro, en cualquier medio electrónico institucional, siempre que la Universidad reconozca los derechos morales que ostento como autor, de conformidad con los artículos 18 y 21 de la LFDA.

Por lo anterior, declaro que mi obra es original, producto de mi contribución intelectual. Además, soy consciente y sabedor de que a través del *acceso abierto* en cualquier medio electrónico institucional, cuya finalidad es hacer accesible al público en general la obra literaria de la que soy autor (a), mi creación estará considerada como una divulgación previa, con todas las implicaciones que se derivan de ello. Para tal propósito, autorizo que mi obra cuente con la licencia creative commons  cuyos alcances son los siguientes:

- Dar crédito por la creación original
- Permitir que otros distribuyan, remezclen, adapten y desarrollen su trabajo.

Asimismo, relevo de toda responsabilidad a la Universidad Autónoma Metropolitana de cualquier demanda o reclamación que llegara a formular alguna persona física o moral que se considere con derecho sobre la obra, y responderé por la autoría y originalidad de la misma, con todas las consecuencias jurídicas y económicas si ésta no fuese de mi creación, por lo que me hago responsable de cualquier litigio o reclamación relacionada con derechos de propiedad intelectual.

Atentamente

Nombre completo : Sara Alicia Herrera Goytia

Firma  : \_\_\_\_\_

Correo electrónico: goytiasara1@gmail.com

## **Resumen**

La investigación está dirigida a conocer las condiciones de trabajo en el que se muestra al sujeto de estudio, las consultoras de belleza Mary Kay independientes. Mismas que serán analizadas desde tres temporalidades distintas antes de pandemia, durante la pandemia y después de la pandemia. Los sujetos de estudio son dos mujeres que se incorporaron a Mary Kay en el puesto de consultoras de belleza independientes, a principios de pandemia y que tuvieron que reconvertir su trabajo. Pese a que nuestro interés era Mary Kay, ambas eran profesoras, por lo cual también nos interesamos por analizar dicha área. Esta investigación tiene como finalidad analizar y explicar desde el enfoque de trabajo no clásico, la interacción interactiva y simbólica.

En el que él cliente interviene en el proceso de trabajo, siendo parte fundamental del final de una venta realizada. Donde el objetivo es visibilizar la reconversión laboral por la que atravesaron los sujetos de estudio. En ambos empleos, en Mary Kay y siendo profesoras en una escuela pública o privada. Analizar como significo la pandemia de acuerdo con cambios en la rutina, en su salario, en sus condiciones laborales, familiares y sociales.

# Índice

Portada .....	Pág. 1
Índice.....	Pág. 2
Introducción.....	Pág. 3
Contexto estructural.....	Pág. 4
Planteamiento del problema.....	Pág. 6
Enfoque teórico, metodológico.....	pág. 7
Descripción de la empresa.....	Pág. 10
Marco teórico.....	Pág. 11
Configuración socio-técnica.....	Pág. 16
Perfil socio laboral de mis sujetos.....	Pág. 19
Sujetos de estudio y recolección de la información, entrevista...Pág.	23
Primer sujeto de estudio.....	Pág. 24
Segundo sujeto de estudio.....	Pág. 28
Identidad.....	Pág. 30
Conclusiones.....	Pág. 39
Anexos.....	Pág. 42
Bibliografía.....	Pág. 50

# Introducción

En el año del 2019 sucedió una pandemia mundial que paralizó a toda la sociedad, cambiando la forma en la que se veía al mundo. Conforme paso el tiempo la pandemia comenzó a crear dentro de la sociedad una situación desconcertante que conllevó que muchas personas tuvieran que cambiar el estilo de vida que llevaban, su rutina, su entorno social, como interactuaban con otras personas, incluso a reconvertir su trabajo.

Es este último punto en el que se centró mi trabajo, el planteamiento del problema es la reconversión del trabajo en tiempo de pandemia enfocándome en el trabajo no clásico de las trabajadoras, especialmente mujeres, que se dedican a ser consultoras de belleza Mary Kay independientes.

Pese a que mi interés es el entorno laboral de la empresa Mary Kay, mis dos sujetos de estudio son profesoras, por ello es que, en esta investigación me centrare también en analizar desde dos perspectivas distintas como es ser profesora en una escuela pública y en una privada. Las disparidades sociales a las que se tienen que enfrentar y los retos que conlleva pertenecer a estos dos sectores.

Se siguió una metodología y una técnica en la que se entrevistó a dos mujeres que se dedican a ser consultoras y que a su vez son profesoras que, con base en su experiencia, relatan cómo reconvirtieron su trabajo en las tres temporalidades que se manejan en este trabajo, antes de pandemia, durante pandemia y después de pandemia. Recordando que la pandemia duro poco más de dos años y hasta el día de hoy todavía existen repercusiones de está.

## Contexto estructural

A finales del año 2019 en Wuhan, china, surge un virus que pone en riesgo la salud de las personas, al cual se le denominó coronavirus. Dicho virus se transmite por medio de contacto con personas infectadas, dicho esto último, la facilidad con la que las personas se contagiaron fue en aumento y rápidamente el virus se propagó por todo el mundo.

Lo que ocasionó que se diera pie a una pandemia, todas las personas de todos los países tuvieron que implementar medidas estratégicas para evitar el mayor contagio posible y propagación de dicho virus, principalmente el confinamiento de la población, la suspensión de actividades laborales esenciales. Lo que trajo consigo consecuencias como la recesión económica y el desempleo.

En México, dicha crisis se vuelve un factor de riesgo, por lo desconcertante que fue la pandemia ya que era un hecho que no ocurría hacía más de un siglo, lo que provocó que el país se viera en un estado alarmante en el que el sector laboral fue uno de los más afectados.

Creando un entorno de desempleo, pues el país se encontraba en crisis y al existir muchos trabajos que no estaban preparados para manejar la pandemia les fue difícil reconvertirlo, quebraron y tuvieron que despedir a muchos empleados, muchas fábricas y empresas tuvieron que cerrar.

El país se encontraba sumergido en el desempleo y si de por sí antes de pandemia el 58% de los empleos ya eran informales, pues con la pandemia ese hecho se intensificó. Dichos trabajos informales se dedican a prestar algún servicio en la calle o interactuando directamente con la población, con la pandemia, estos trabajos fueron desaparecidos o reemplazados lo que constituyó a que los empleados tuvieran que verse en la necesidad de buscar formas con las que pudieran seguir laborando.

Un factor importante es que en estos trabajos informales la mayoría de las personas ganan al día, al no percibir un sueldo o tener un sustento económico estable, la situación se vuelve más compleja.

El sector informal, nace principalmente por la falta de oportunidades que se encuentran en nuestro país, incluso se es visto que los propios profesionistas no encuentran trabajo orillándose a tomar empleos por los que no fueron capacitados en su formación académica e incluso ganando un salario precario.

Es importante reflejar el hecho de que muchas veces existen personas que deciden emprender y no querer depender de un patrón, con jornadas laborales establecidas y un sueldo base. Sino que más bien se adentran al mundo de generar sus propios ingresos y con esta ideología se integran al trabajo informal.

Puesto que muchas veces este mismo trabajo les deja más ganancias que uno formal. Lastimosamente a muchos no les va como deseaban o esperaban y optan por tener más de un empleo, ya que, con uno solo trabajo no les llega a alcanza para cubrir todos sus gastos.

Con la llegada de la pandemia una parte importante de hombres y mujeres tuvieron que buscar un empleo que pudieran hacer desde casa, que les diera horarios flexibles y que les permitiera tener un ingreso que ayudara a cubrir sus necesidades básicas, en este caso estaremos hablando de las trabajadoras de Mary Kay.

Las cuales son mujeres que venden productos de belleza dedicado para el cuidado personal tanto para hombres como mujeres. Dicho trabajo se puede hacer desde la casa y esto beneficio a muchas mujeres, también cuando no había pandemia este trabajo se podía realizar desde la comodidad del hogar, nuestro sujeto de estudio son las consultoras de Mary Kay independientes, mismas que son vistas desde un entorno en el que se les da la opción de emprender y poder tener un ingreso conforme vendan productos.

Esto está revistiendo de la ideología o doctrina, desde el punto de vista en el que las consultoras son dueñas de su tiempo, trabajan cuando desean y no tienen un horario fijo, no tienen un área laboral establecida y muchas veces adquirir los productos no es complicado, se maneja la idea de que inviertes poco y ganas mucho.

Es por ello por lo que muchas mujeres se orillan a tomar esta decisión, además de ayudar o complementar el gasto familiar y deciden entrar a laborar en dicha empresa y al mismo tiempo poder tener otras ocupaciones. Gracias a esto último, muchas mujeres se convierten en consultoras Mary Kay independientes viéndolo como una ganancia extra y no como un único empleo o un trabajo “formal”.

## **Planteamiento del problema**

La investigación está dirigida a conocer las condiciones de trabajo en el que se muestra nuestro sujeto de investigación las consultoras de belleza Mary Kay independientes. Mismas que serán vistas desde tres temporalidades distintas antes de pandemia, durante la pandemia y después de la pandemia.

A si mismo se analizara cual es el proceso por el que se tiene que pasar para ingresar a la empresa y formar parte del equipo de trabajo Mary Kay.

Esta investigación tiene como finalidad analizar y explicar desde el enfoque de trabajo no clásico, es decir que, la interacción es interactiva, simbólica y en el que el cliente interviene en el proceso de trabajo, de control, de regulación laboral y forma parte del proceso final de una venta realizada.

En el caso de las consultoras de belleza Mary Kay cuando venden algún producto, el cliente es parte fundamental de la acción de venta, puesto que el cliente es quien elige el producto por medio de un catálogo proporcionado por la vendedora, en ocasiones es él el que se pone en contacto con la vendedora y, por último, la persona interesada se dirige a un lugar de encuentro para adquirir finalmente el producto.



Dicha empresa actualmente tiene como misión y se maneja bajo el ideal de que se preocupa por las mujeres y que su principal objetivo es enriquecer la vida mujer alrededor del mundo y en general una compañía que se preocupa por los demás. Es importante destacar en este punto que se entienda que la empresa utiliza este eslogan para crear en sus empleados el ideal de que trabajando ahí todo va a estar bien y que lo único que les importa es el bienestar de las personas que forman parte, pero no es más que el intento de encubrir la explotación, la precariedad y la falta de empatía que tienen con estas mujeres, pues la empresa de Mary Kay está lejos de ser una empresa que se preocupa verdaderamente por el bienestar de las mujeres. Esto en base a que las consultoras de belleza, no son acreedoras a ningún tipo de seguro, prestaciones, bonos, etc. Por parte de la empresa.

Esto último tiende a tener relación con el tipo de trabajo con el que se manejan los empleados, ya que, manejas el horario que tú decides, pues la empresa no te establece un horario específico para laborar, las ganancias y el dinero que tu percibes depende de cuánto vendas y que tanto te logres desempeñar en un entorno para vender la mayor cantidad de producto posible.

La empresa de Mary Kay es una empresa con perfil piramidal, es decir, que te da la posibilidad de subir de puesto dependiendo de qué tantas ventas tengas en un determinado tiempo.

Mientras más se ascienda más importante e indispensable se vuelven para la empresa, volviéndose parte fundamental de Mary Kay, comienzan a tener otras responsabilidades y otras exigencias lo que produce que muchas veces ya se encuentren dentro de un área específica de trabajo, un horario establecido, un sueldo fijo, prestaciones y todas esas cuestiones que hacen que un trabajo se vuelva un trabajo formal.

## **Enfoque teórico, metodológico**

Esta investigación pretende poder analizar, la reconversión del trabajo a raíz de la pandemia con el surgimiento del nuevo virus COVID-19. Es importante destacar que este fenómeno es algo que no había pasado en épocas recientes, por lo mismo,

la sociedad actual no estaba preparada para todo lo que vendría con la llegada de este virus, en el mundo, pero principalmente en México.

El presidente de México, Andrés Manuel López Obrador, tuvo que implementar un plan de estrategia, para poder enfrentar la pandemia y todo lo que arrastro con ella, como es el desempleo, el aumento del trabajo informal, la crisis económica, el encierro social, muchos otros factores que afectaron a la población mexicana.

Creando una crisis social en muchos factores, no solo el económico.

Se comenzaron a utilizar conceptos como “ocupaciones improductivas” o “trabajo redundante” mismos que son parte del subempleo, el cual se refiere al trabajo a tiempo parcial involuntario o el trabajo con una jornada laboral normal, pero con un ingreso laboral muy bajo.

Para esta investigación fue importante apoyarme de dos guías de entrevista, que realice a dos mujeres que encajaban en el perfil de mujeres consultoras de belleza Mary Kay independientes, las cuales tuvieron que reconvertir su trabajo y pasar por estas tres temporalidades antes de pandemia, durante pandemia y después de pandemia.

Esto con la finalidad de poder obtener datos que demostraran como las mujeres a raíz de la pandemia reconvirtieron su trabajo, cambiando su entorno social, su rutina, sus actividades. Para poder seguir ejerciendo su trabajo lo más normal posible, es importante destacar que, no solo reconvirtieron su trabajo siendo consultoras de belleza Mary Kay, sino el de ser profesoras.

Brígida García, destaca algunos conceptos, uno de ellos es el del sector informal, el cual no contrata mano de obra y si lo hace es bajo condiciones precarias y de forma muy esporádica. El concepto de precarización del trabajo, se refiere a que el trabajador no cuenta con un contrato colectivo que le asegure los beneficios que por ley le confieren y que tampoco pueda percibir un ingreso que alcance para su desarrollo individual o de su familia.

Otro factor importante es que el mismo trabajo no le ofrece al trabajador la oportunidad de tener algún tipo de crecimiento en su formación laboral, es decir, que no le permite poder enriquecerse del trabajo o tener algún tipo de ascenso.

El término de precarización suele confundirse por su contexto económico y social con el trabajo atípico, este último está más enfocado a las relaciones laborales fuera de la permanencia y la protección. Este es un tipo de trabajo temporal, que no tiene continuidad, maneja horarios no habituales como son el turno nocturno o fines de semana, el trabajo a domicilio, el autoempleo o la subcontratación.

Es importante tener el contexto social para poder entender la diferencia entre trabajo precario y el atípico, como son las necesidades del trabajador y la organización del proceso de trabajo. Otro concepto que es necesario tener presente es el de la calidad de empleo o trabajo de calidad. Brígida García, señala que hay que analizar dos puntos: el primero, es el de la calidad de los puestos de trabajo y el segundo, es la calidad de la mano de obra.

Para que un trabajo sea de calidad debe de contar con contratos colectivos que aseguren la protección social y de la salud, y sobre todo una remuneración que corresponda a las jornadas laborales reguladas.

En base a lo establecido es importante destacar las cuestiones que fueron participes en esta investigación y que, a partir de las entrevistas, se encontró la identidad de estos dos sujetos de estudio, donde existe una contradicción en la que jugó un papel muy importante la pandemia. Puesto que a raíz de los acontecimientos que suscito dicho hecho, llegaron a crear una reconversión no solo en la cuestión laboral, sino también en la identidad.

En las empresas se califica la calidad del trabajador por la productividad, es donde el concepto de trabajo decente, propuesto por la OIT en 1999, define que básicamente un trabajo decente es aquel donde se puedan desarrollar las oportunidades de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana. Es importante tomar en cuenta la libertad sindical, la contratación colectiva y de salud.

Otro concepto que va a ser útil para este estudio es el de flexibilidad laboral, se refiere a la competitividad y calidad empresarial, igualmente se encuentra en distintos tipos de trabajo, esto quiere decir, que existe maleabilidad en los salarios dentro de los contratos y despidos, se establece en el proceso donde existe la polivalencia del trabajo y la movilidad de los trabajadores. Existe polivalencia funcional, salarial, numérica, con esto el salario se pagaría en función de la productividad y calidad del trabajo, (Brígida, 2011).

Estos hechos indican que la flexibilidad, alude a lo que es el trabajo temporal o eventual, el parcial o por horas. Un ejemplo de ello es la subcontratación y las diferentes formas de organización del trabajo.

Un enfoque-meteorológico importante es el de trabajo no clásico, el cual se centra en aquellos trabajos que ofrecen servicios, donde interviene un tercer actor, es decir el cliente, el cual es interactivo y simbólico en este sentido puede ser un trabajo formal o informal, con o sin sindicato, puede ser autoempleo, el trabajo por cuenta propia, los renumerados, incluso el trabajo de las amas de casas.

Este concepto, se centra en entender como el cliente es participe del proceso de producción, pues existe una interacción entre el cliente y el trabajador la cual afecta directamente el proceso de trabajo, pues dicho tercer actor cuenta con un papel muy importante ejerciendo control sobre el trabajador, donde la circulación y el consumo del producto se dan en un mismo acto donde el cliente es parte fundamental. Es importante destacar que mismo acto no puede almacenarse dentro de un CD, un software, USB, etc. (De la Garza, 2010).

Todos los conceptos anteriormente mencionados, serán de mucha ayuda, para poder entender y visualizar desde una perspectiva más teórica. En qué punto y donde se encuentran las consultoras de belleza de Mary Kay independientes.

Puesto que es un trabajo donde las mujeres venden productos por medio de catálogos que les ofrece la empresa, sin un horario fijo establecido, ni un salario, es aquí donde entra el concepto de flexibilidad. Se entiende que, las consultoras solo ganan lo que ellas venden de productos y al no tener una jornada laboral establecida, sus horarios son flexibles, ellas mismas deciden en qué momento trabajan y cuanto es el tiempo que ellas le dedican a la venta de producto por catálogo.

Es un trabajo no clásico, ya que las clientas o clientes que adquieren este producto son parte del proceso de trabajo pues ellas son las que moldean, hasta cierto punto

el horario de trabajo de la vendedora, al decidir en qué horario y en qué momento va a recibir a la consultora para que le entregue o le muestre los productos.

Mismos clientes son los que alteran lo que ella va a meter de pedido en dicha empresa, es decir, que si tiene muchos clientes que les gusta mucho un producto específico, pues su pedido va a depender de los productos que la gente más les solicita.

Es importante mencionar que existen factores subjetivos que intervienen en este proceso de trabajo, uno de ellos, es la actitud que la consultora tiene que adquirir al momento de vender sus productos, pues es muy importante que tome una actitud positiva y agradable para que la venta sea un éxito.

Al mismo tiempo interviene lo objetivo donde entra la estética y la forma en la que se espera que se tiene que presentar una consultora, normalmente se espera que tenga un maquillaje y rostro impecables, puesto que eso es lo que vende y por medio de ella puede demostrar si los productos son de calidad, funcionan, se ven y cumplen con lo que prometen, es aquí donde el cliente interviene en estos dos aspectos que va desde lo subjetivo como lo objetivo, pues es el que regula todas estas características que parten desde el propio criterio del cliente.

Retomo estos conceptos en mi investigación, porque me ayudaran a poder ejemplificar de forma estructurada un tipo de trabajo, que muy pocas veces es visualizado y tiene una difusión muy limitada, ya que, en nuestro país, la precarización, el trabajo no clásico y el informal. Esta tan normalizado que muchas veces se ve como algo que está bien.

Dejando que no se tome en cuenta todo lo que hay de trasfondo en estas empresas donde ofrecen empleos precarios disfrazados de apoyo al empleado "necesitado". Es importante que no se disfrace el trabajo atípico y poco remunerado, con un empleo formal. Existen muchos factores que imperan dentro del entorno del trabajo no clásico y que son subjetivos, como el desgaste físico y emocional que enfrentan las consultoras de belleza Mary Kay, al tener que trasladarse de un lugar a otro para hacer las entregas, las ganancias inciertas y que muchas veces no alcanzan para lo básico.

Todas estas cuestiones son las que analizo e investigo, por medio del estudio de sujetos que cumplen con el perfil socio-laboral, que me interesa analizar y desde donde se ejecuta una guía de entrevista que consta de dos cuestionarios diferentes, el primero es el conocimiento del trabajo y el segundo es la cuestión subjetiva de la identidad.

## **Descripción de la empresa**

Mary Kay, Inc. es una empresa privada estadounidense de venta directa o venta a domicilio. Es decir que es la comercialización fuera de un establecimiento comercial de bienes y servicios directamente al consumidor, mediante la demostración personalizada de los productos por medio de una vendedora, también es importante destacar que en este caso existe una experiencia presencial entre vendedor y comprador.

Según Direct Selling News, Mary Kay es la segunda compañía de ventas directas más grande del mundo en 2018, con ventas netas de 10,2 millones de dólares estadounidenses. Actualmente Mary Kay tiene sus oficinas principales en Addison, Texas, en las afueras de Dallas.

La compañía fue fundada por Mary Kay Ash en 1963. Dicha fundadora, empezó su negocio en un local y con apenas cinco productos. Desde su inicio, tuvo como objetivo impulsar a las mujeres a transformar sus vidas, y a su vez, ayudar a más mujeres a tener éxito.

Actualmente cuenta con 3.5 millones de Consultoras de Belleza Independientes, Mary Kay ofrece más de 200 productos de primera calidad en más de 35 países alrededor del mundo. Durante más de 50 años, la empresa se ha dedicado a crear productos que sean innovadores y que ayuden a las personas con el cuidado de su piel, ha podido generar empleos en mujeres residentes de Kansas y con el paso del tiempo ha logrado llegar hasta mujeres con nacionalidad del país de Kazajistán.

Las distribuidoras de Mary Kay (llamadas "consultoras de belleza") pueden de alguna forma obtener ingresos vendiendo a base de una forma directa a personas

que se encuentren dentro de su círculo de conocidos. También es posible que reciban un porcentaje de las ventas realizadas por cada persona que recluten para la red de distribución.

Los distribuidores de Mary Kay deben comprar un paquete inicial de \$100 para poder formar parte del sistema. Existen dos formas a través de las cuales las consultoras en Mary Kay pueden ganar dinero; la primera, reclutando a otras consultoras y la segunda, realizando ventas al por menor.

## **Marco teórico**

El contexto por el cual se va a delimitar esta investigación es sobre las mujeres que trabajaron antes de la pandemia, durante la pandemia y después de la pandemia. En el sector de servicios y se analiza desde el enfoque del trabajo no clásico, nuestro sujeto de estudio se basará en las consultoras de belleza Mary Kay independientes, en este documento no se tomara en cuenta la edad, pero si se pretende analizar porque estas mujeres se dedican a este trabajo, conocer más de su entorno y vida.

Para ello, se pretende utilizar la técnica de la entrevista, el cual nos permitirá tener un acercamiento más directo con la consultora, así como también se busca que, con la ayuda de varios artículos publicados sobre dicho tema, se pueda hacer una investigación, más completa.

Es importante mencionar, que se estarán utilizando conceptos claves, el primero de ellos es el de trabajo no clásico, el cual es empleado por Enrique De La Garza Toledo en su texto “¿Qué es el trabajo no clásico?”, donde podremos analizar, este tipo de trabajo que muchas veces no se conoce o no se refleja como tal.

Pues con el paso del tiempo, la forma en la que se trabajaba ha cambiado, como es actualmente considerado como trabajo no clásico la labor que hacen las mujeres

en el hogar. Actualmente este tipo de trabajo está presente en muchos de los empleos del territorio mexicano.

En el caso de las trabajadoras de Mary Kay, este concepto permite establecer que en esta empresa se maneja este tipo de trabajo no clásico, pues tiende a ser un trabajo precario, donde las condiciones laborales no son las mejores y carecen de prestaciones.

Otro concepto importante es el de trabajo formal e informal. Para que un trabajo formal sea considerado como tal, es necesario que al empleado se le otorgue un contrato, en el que se le estipule un salario, una jornada laboral, se le reconozcan sus derechos, se le ofrezcan prestaciones y obligaciones.

Por otro lado, el trabajo informal, es aquel en que no se cuenta con este tipo de especificaciones, no existe un contrato, un horario laboral y un salario establecido, es decir, no existe un escrito que establezca la relación entre patrón y trabajador, es así como el trabajo se vuelve precario.

En el texto De La Garza, también se nos dice que es un trabajo atípico, el cual es aquel que no cumple con los estándares laborales regulados por un país. En el caso de México actualmente en el 2022, existe un salario mínimo por jornada laboral (8 horas) en el que se debe de pagar mínimo \$172.87.

Es decir, que cuando se paga menos de esta tarifa establecida, se habla de un trabajo atípico, también si al empleado no se le otorga el derecho a huelga. Todo esto forma parte del trabajo informal.

En un trabajo clásico, es aquel que era industrial, donde se generaba un producto material, alejado del trabajador. Mismo producto tenía la capacidad de almacenarse, revenderse y principalmente el cliente no participaba en la producción.

Es meramente un trabajo maquinizado y asalariado al mando del capital. Marx retoma el concepto de Producción inmaterial, para referirse a aquella en la que la producción, la circulación y el consumo están en un solo acto. Los que son participantes en la producción de circulación de consumo, no pueden almacenar sus productos.



Es aquí donde entra el texto de "Repasando el mundo de la empresa y el trabajo en los servicios: el caso de McDonald's" escrito por Garabito G y Hernández Marcela, en este texto se nos ejemplifica como es que los clientes son parte del proceso productivo, pues el cliente tiene que ir al mostrador, hacer su pedido en este caso del alimento que desea, esperar por su orden y finalmente ser el quien recoge el producto final. Lo que convierte a este tipo de empleo en uno no clásico.

Es entonces que el empleo de consultora de belleza Mary Kay independiente, es un trabajo no clásico, puesto que el cliente participa en el proceso productivo, cuando se acerca a una consultora, le pide que le muestre el catálogo, elige el producto que desea, espera por él y finalmente se encuentra con dicha trabajadora para que se le proporcione el producto que solicito tiempo atrás. Este último punto se explicará mejor más adelante.

Retomando a Marx y su ejemplo que nos da en las obras de teatro en vivo, nos habla de que también interfieren emociones, sentidos estéticos, es decir que es producto como símbolos se vende a lo que se agrega un valor por el cual se pague.

Muchas veces las trabajadoras de Mary Kay muchas veces tienen que adquirir ciertas actitudes que les sean útiles al momento de vender un producto, como el ser amables, generar un tipo de relación de amistad entre la vendedora y la clienta para poder crear un lazo de confianza que les asegure a ambas que tanto a la clienta una vendedora con la que se piense que hace las mejores compras y en el caso de la vendedora una clienta que le va a estar comprando por mucho tiempo más.

Estas son cuestiones que tienen que integrar para poder vender mejor y más producto. Lo que vuelve al trabajo interactivo, ya que a pesar de que se está comprando un producto, muchas veces también se está pagando por la atención que se ofrece a la hora de comprar.

Otro texto que será de suma ayuda será el escrito por Brígida García, el cual se titula, "Las carencias laborales en México: conceptos e indicadores en trabajos atípicos, precarización del empleo", como el mismo título lo dice, el escrito nos dará las pautas necesarias para poder entender en qué consisten los trabajos atípicos y como estos se vuelven precarios.

A raíz de la pandemia, muchas mujeres tuvieron que buscar una vía de salida para poder seguir generando dinero para poder cubrir sus necesidades básicas, ya que muchas de ellas perdieron su empleo o ya no concibían las mismas ganancias que antes de la pandemia.

Es así, que se vieron en la necesidad de aceptar trabajos que no contaban con las normas establecidas por el país, o bien no trabajaban en las mejores condiciones.

Uno de los problemas que más podría resaltar de este tipo de trabajo es la inestabilidad con el que las empleadas entran a laborar, es decir, que al no ser seguro el empleo lo pueden perder con mucha facilidad, un día son consultoras de belleza de Mary Kay independientes y al otro son parte de la gran cifra de desempleo en México, actualmente la tasa de desempleo es de 3,0%, en este caso quienes tienen una mayor tasa de desempleo son los hombres.

Según la página oficial de Mary Kay, tiene como principal objetivo ayudar a las mujeres a emprender y poder salir adelante, pero esto no deja de lado que las que ingresan a esta empresa lo hacen de forma atípica y precaria, pues al no concebir un salario fijo, pueden o no generar la ganancia de un salario mínimo en nuestro país.

“Los extras de la televisión, el arte de hacer lo invisible lo visible”, escrito por Feregrino Azucena, es un texto que nos contextualizara las condiciones precarias que tienen los empleos en el que el estado no les regula las condiciones necesarias para poder tener mejores prestaciones por parte de la ley, y poder convertirse en un trabajo de calidad. A pesar de que se cuenta con sindicatos, muchas veces no se toma en cuenta la mejora y el bienestar de los empleados.

Es importante que los empleos tengan un sindicato que les permita tener un bienestar y calidad, que de seguridad al trabajador dentro de la empresa y que sean considerados como parte fundamental de la empresa y no como individuos externos. Las consultoras de belleza de Mary Kay no cuentan con un sindicato que las abale y proteja.

Pichardo Contreras Héctor, en su texto titulado "la reconversión del trabajo infantil en un contexto de pandemia", nos habla de cómo muchos trabajos tuvieron que reconvertirse o adaptarse gracias a la pandemia, ya que muchos trabajos, tuvieron que adaptarse a las nuevas condiciones sanitarias propuestas por el gobierno del país de México, ya que el no poder salir de casa, ni tener contacto con otras personas era algo que se estableció para prevenir contagios.

En el caso de Mary Kay, muchas mujeres tuvieron que reconvertir la forma en la que vendían los productos, pues antes de pandemia, las consultoras percibían un catálogo en físico, el cual se le mostraba a la clienta de forma presencial y ahí indicaban que productos deseaba adquirir.

En pandemia se tuvo que hacer un catálogo pdf, el cual era compartido por medio de la aplicación WhatsApp a todas las clientas o conocidas que tenía la consultora, por medio de la plataforma indicaban que producto deseaban y se les habría pedido todo esto bajo dicha plataforma, sin la necesidad de tener un contacto cara a cara.

Esto último tiene relación con otro texto que abordara, "la configuración identitaria del trabajo en Uber Eats" escrito por Fabiola Cortez Sánchez, porque este texto nos habla de cómo la tecnología es de gran ayuda al momento de llevar a cabo un trabajo, de cómo el uso de aplicaciones digitales permite que las personas reconviertan sus trabajos para alcanzar sus objetivos deseados y puedan sobrellevar de una mejor manera el trabajo en época de pandemia.

Como ya se mencionó antes la aplicación de WhatsApp permitió que las trabajadoras de Mary Kay siguieran teniendo contacto con sus clientas y pudieran generar ganancias gracias a esto. Cabe mencionar que a pesar de que la empresa no les dio una aplicación específica para poder tener contacto con sus clientas como en el caso de Uber, con la ayuda de otra aplicación pudieron lograr su cometido.

Cabe destacar que todos los textos aquí mencionados, fueron analizados y reflexionados para poder tener un panorama amplio, que tiene relación con el problema de investigación aquí planteado, todos los conceptos aquí mencionados, son utilizados para poder tener un contexto centralizado de cómo es el trabajo no clásico en relación con antes, durante y después de pandemia y como las

consultoras de belleza Mary Kay independientes reconvirtieron su trabajo a raíz de esta situación.

## **Configuración socio-técnica**

### **Organización del trabajo**

La empresa de Mary Kay Inc, está enfocada en ayudar y empoderar a las mujeres mexicanas, tiene como objetivo, que las mujeres puedan ser sobresalientes y tengan un trabajo que les permita cubrir con sus gastos y ser mujeres independientes, libres, exitosas.

Según el sitio web en internet, ya que, como se mencionó anteriormente todo esto es solo una estrategia de marketing, para que las trabajadoras vean en Mary Kay una de las mejores opciones para trabajar y a su vez la empresa pueda cubrir que lo único que le importa es la mano de obra barata. Cabe destacar que es la segunda compañía de ventas directas más grande del mundo.

Dentro de la empresa se manejan distintos perfiles en los cuales una persona puede ir ascendiendo, esto dependerá de cuanto sea su venta mensual, cuantas personas se integren a la empresa nuevas y que hayan sido inscritas por la misma persona.

Cuando se inicia en la empresa se comienza siendo consultora de belleza Mary Kay independiente, se inicia con un paquete que puede ser de 1000 pesos con un valor en producto del doble o de 500 con un valor de producto igual al doble.

Conforme la persona va vendiendo el producto y va metiendo pedido al mes, que tiene que ser mínimo de 1000 pesos para que la vendedora pueda seguir

conservando sus bonos y sus puntos, estos se ven reflejados en bolsas, maquillaje y descuentos en productos.

Si la consultora no mantiene este mínimo de venta mensual pierde sus puntos y no será acreedora a las cuestiones antes mencionadas.

Es importante destacar, que mientras más pedido mensual se meta, mayores serán los puntos y los beneficios, si en algún momento la consultora desea ascender de puesto y convertirse en directora deberá de meter mínimo a cinco consultoras de belleza nuevas a la compañía.

Estas deberán de mantener un régimen de venta alto para que la directora pueda obtener múltiples regalos, esto dependerá también de que tantas personas ingresen a la compañía gracias a ella.

Puesto que puede ganar, desde viajes a distintos lados de la república incluso viajes internacionales, como lo son una camioneta y a lo largo de todo este proceso, bolsas, maquillaje, promociones y descuentos. La empresa como tal, no te exige un horario de trabajo, pero si te pide que participes en los talleres y cursos que imparten para que puedas conocer los productos, como se aplican, para que funcionen y al momento de vender tener un mayor conocimiento que puedas impartirles a las clientas y garantizar un mayor éxito en ventas.

Se les recomienda a las consultoras en estos cursos que organicen reuniones donde puedan mostrar los productos; pueden existir dos tipos de reuniones. La primera es la de mostrar productos exclusivamente dedicados a la limpieza facial y al cuidado de la piel: donde se aplican mascarillas, se exfolia el rostro y los labios, incluso las manos, es un proceso que parte de varios pasos en los que enseñan cómo es una adecuada rutina de skincare.

Como se tiene que utilizar cada producto conforme te lo van aplicando en el rostro, cuando es mejor utilizarlo y de qué forma. El segundo, es la demostración del maquillaje, se les aplica un maquillaje completo utilizando los productos, esto con la finalidad de que la persona conozca que tonos de piel van mejor consigo misma y convenza al espectador de adquirirlos en ambos casos se busca que tu compres la mayor cantidad de productos posibles.

Todos los productos que se utilizan en estas reuniones corren por la cuenta de la consultora, son productos que ella tiene que pagar de su propio dinero. Existe un anfitrión dentro de cada reunión que es quien pone la casa y reúne a las personas, a este sujeto, se le da como obsequio algún tipo de maquillaje, en agradecimiento por todo lo que hizo para que se llevara a cabo la reunión, mismo obsequio también corre por la cuenta de la vendedora.

Al entrevistar a una consultora de belleza Mary Kay independiente, que practica este tipo de estrategias para vender el producto, ella me comenta que aun que se le invierte dinero, las ganancias siempre se multiplican exponencialmente.

Pues de una sola reunión terminaba ganando alrededor de 3000 pesos y ella solo le había invertido un aproximado de 100 pesos y que el tiempo que le dedicaba a dicha reunión no pasaba de las dos horas o dos horas y media y que si terminaba dando unas dos o tres reuniones al día, pues su ganancia era bastante pues un aproximado de 6000 pesos en un solo día.

Cabe destacar que estos datos son de un máximo de venta que ella obtuvo. Sin embargo, no siempre ganaba lo mismo y las ganancias eran muy inestables. Ya que, la empresa de Mary Kay no ofrece un salario fijo, por lo tanto, entra aquí el concepto de taylorismo, es decir que gana solo lo que vende, es así como el salario dependerá de cuánto producto ella venda.

### **Perfil socio laboral de mis sujetos de estudio**

Es importante tener presente todo lo que conlleva un trabajo y como este se expresa de diversas formas puesto que, aunque pareciera que ambas entrevistadas manejan un perfil similar, se pueden observar las formas de participación femenina dentro del mundo laboral.

La empresa de Mary Kay está conformada principalmente por mujeres y su público de ventas en su gran mayoría igualmente son mujeres, es importante tener esto presente, puesto que habla de una sociedad en donde el cuidado de la piel y la utilización del maquillaje son desigual entre ambos géneros.

Tomando en cuenta lo anterior existen cuestiones subjetivas que parten de la idea del “cómo te ves es como te tratan” por ello es importante que las trabajadoras de la empresa manejen un perfil en el que ellas mismas sean parte del proceso de venta de trabajo.

Es decir, que al tener puesto un maquillaje, las personas puedan acercarse a ella y preguntarle sobre algún producto que tengan en el rostro que haya llamado la atención de un posible cliente, mismo caso también pasa con el cuidado de la piel.

Algo muy importante que les enseñan en los cursos y talleres a las consultoras es el hecho de que les comenten a modo de concientizar a los clientes en cuanto a su apariencia la idea de que es importante tener siempre un rostro visiblemente

cuidado, puesto que es tu carta de presentación, manejan la idea de que lo primero que las personas observan en ti es el rostro por ello siempre es importante darle mayor prioridad a esa zona de tu cuerpo.

También la idea de que no importa cuanto pueda costar una rutina del cuidado para la piel, porque los beneficios que se obtienen al usar dichos productos no tienen costos y mencionan que no existe precio que se compare con lo bien que se siente el tener un rostro cuidado.

Entra aquí el papel de la persuasión las consultoras tienen que recurrir a métodos que les garanticen una venta exitosa por medio de estrategias, mismas que les enseñan en la empresa o que van adquiriendo con la experiencia.

También es importante destacar que es aquí donde entra la actitud que tienen que tomar las consultoras de belleza, pues tienen que ser amables, positivas, comprensivas, tienen que transmitir confianza hacia sus clientas para que ellas se puedan sentir en un entorno tranquilo, donde se sientan bien y en confianza, y con ello, poder entablar una relación que pueda ser duradera y que garantice a la vendedora una clienta fiel y duradera.

## **Cientes**

Al ser un trabajo no clásico el cliente tiene mucho que ver en la regulación laboral del vendedor, pues en un proceso de venta, el cliente es quien decide que productos quiere ver, independientemente si los compra o no, decide en que horario va atender a la consultora para que le muestre el producto.

Es importante destacar que sin el cliente el proceso de venta no se lleva a cabo, puesto que no existe una interacción que le permita a la consultora poder llevar a cabo con éxito su jornada laboral por decirse así. Siempre que el cliente esté dispuesto a comprar el producto es que comienza el ciclo de venta.

Las consultoras de belleza Mary Kay independientes, muchas veces adquieren estrategias que parten de los gustos del cliente, es decir que en ocasiones las consultoras arman paquetes con los productos más vendidos, (mismos que son

regulados por el cliente) dichos paquetes son adornados con los colores que los clientes más prefieren, en tienden a colocar dulces y agregan cartas de agradecimiento para garantizarle al cliente una mejor experiencia al momento de comprar un producto.

Estos pequeños detalles son los que hacen que una consultora pueda tener más venta que otras y es aquí donde entra la competitividad, donde pequeñas cosas puedan interferir en tener un mayor o menor número de clientes.

Parte de la actitud, la apariencia, el trato que le das a las personas y a los productos que venden, pues no solo es importante tener en cuenta la imagen personal sino la imagen de los productos, todos estos factores suman o bajan puntos al momento de tener ganancias, mismas que se ven reflejadas en la entrada de dinero que se obtiene. Siempre teniendo presentes que todas estas cuestiones son reguladas por los clientes.

## **Tecnología**

Recalcando el objetivo central de esta investigación que es la reconversión del trabajo durante pandemia, es importante mencionar que la tecnología utilizada por esta empresa parte de un antes de pandemia y un después de pandemia.



Permitiendo visualizar un poco más el contexto social por que atravesó no solo esta compañía sino muchas otras que tuvieron que reconvertir su estrategia de venta con la finalidad de buscar formas de seguir vendiendo sus productos bajo los nuevos estándares sociales impuestos por el gobierno, en este caso el gobierno mexicano.

### **Antes de pandemia el proceso de trabajo**

La empresa manejaba un catálogo físico, mismo que las vendedoras tenían que estar transportando constantemente para poder mostrarlo a las personas a las cuales se les ofrecía el producto.

En dicho catalogo las personas con pluma encerraban en un círculo el producto que deseaban adquirir junto con su nombre, el catálogo tenía una fecha de vencimiento pues existía un plazo definido antes de que se metiera el pedido para que las

personas que quisieran adquirir el producto lo hicieran antes de este tiempo delimitado, después de ese plazo pasaban aproximadamente dos semanas para que las personas pudieran tener el producto solicitado, la consultora tomaba el pedido solicitado y se dirigía a una compañía donde solicitaba y compraba el producto en un determinado lugar.

### **Proceso de trabajo y reconversión del smarphone durante la pandemia**

Con la llegada de la pandemia ya no fue posible que las consultoras estuvieran ofreciendo su producto por medio de un catálogo en las calles o casas, pues se restringió el estar saliendo y tenían que permanecer en las casas a modo de confinamiento, es así que la compañía de Mary Kay implemento un catálogo pdf.

Que pudiera compartirse por medio de redes sociales, sin ningún tipo de contacto al momento de hacer el pedido. Fue muy común utilizar la aplicación de WhatsApp para poder llevar a cabo este proceso, después de que la consultora metía pedido, ya sea con su directora o directamente en la página oficial de Mary Kay, este se envía a domicilio bajo un sistema de paquetería, que lo entregaba a la puerta del hogar sin la necesidad de estar transportándose de un lugar a otro para adquirir dichos artículos.

Ya una vez que la consultora tenía los productos acordaba una cita con la vendedora para poder efectuar una reunión y hacer entrega de los productos, muchas veces la forma de pago era por medio de transferencias bancarias para garantizar a ambas partes la venta y compra de productos.

Esta forma de venta se estableció en la compañía y actualmente este es el tipo de tecnología que usan, cabe destacar que para que este este nuevo proceso se lleve a cabo es necesario contar con internet o datos móviles, tener luz, algún apartado tecnológico con el que se pueda contar con las aplicaciones necesarias para poder enviar el catálogo pdf, como pueden ser, smarphones, computadoras, laptops, etc.

Quizás otro tipo de tecnología que pueda usarse es algún tipo de libreta y pluma en la que se pueda llevar registro de algo referente al proceso de venta o para tomar notas, todo orientado a dicho trabajo.

### **Perfil de la mano de obra**

Mary Kay, desea que las mujeres que no tuvieron la oportunidad de terminar sus estudios, que tuvieron que tomar decisiones que no les permitiera poder incorporarse al mundo laboral. Puedan tener la oportunidad de trabajar, sin importar su grado de escolaridad, su experiencia laboral, incluso a que se dedican.

Es por ello por lo que no se les solicita más que sean mayores de 18 años, pues al momento en el que se inscribe una persona solo le piden su INE, un comprobante de domicilio y ya sea los 500 o 1000 pesos para que inicie con su primer paquete de venta.

### **Sujetos de estudios y recolección de la información, la entrevista**

Para poder llevar a cabo el proceso por el cual se logró recaudar información, con alguna persona que se encontrara perteneciente dentro del trabajo no clásico de consultora de belleza Mary Kay independientes.

Entreviste a dos mujeres las cuales antes de pandemia se dedicaban exclusivamente a ser maestras, a principios de pandemia conocen sobre dicho trabajo en Mary Kay y deciden ingresar a trabajar en dicho lugar, convencidas de que es una buena oportunidad para poder obtener mayores ingresos.

Durante la pandemia continúan con este trabajo, después de pandemia ambas mujeres actualmente se siguen dedicando a vender productos principalmente de belleza y del cuidado personal, por medio de catálogos y exclusivamente de Mary Kay.

Para esto, elabore un cuestionario que tuviera las preguntas que pudieran llevarme a obtener respuestas con las que me permitiría tener mayor conocimiento sobre como es el trabajo, que se necesita y la forma del trabajo, entre muchas otras cosas.

La primera persona que entreviste lo hice por medio de una llamada en la aplicación de WhatsApp, previo a esto mantuve contacto por medio de mensajes de texto enviados desde la misma aplicación antes mencionada, hasta que se pudo llevar a cabo la entrevista.

La primera entrevista consistió de dos sesiones, la primera fue de aproximadamente 40 minutos, la cual fue una entrevista poco profunda y no se abarcaron grandes términos que me pudieran servir para comprender toda la información que a mí me interesaba conocer.

Es por ello que fue necesario hacer una segunda entrevista la cual duró 1 hora y media, en la que se dio la oportunidad de que mi entrevistada se diera la libertad para expresarse y hablarme más profundamente de lo que es su trabajo, su vida, su pensamiento sobre el trabajo y que sentía en cuanto a su situación laborando de maestra y ahora como consultora en Mary Kay, me dio la oportunidad de conocer tres etapas de su vida en las cuales pasó por un cambio laboral, más que inesperado, fue necesario y se obtuvieron grandes ventajas del mismo.

Gracias al primer entrevistada fue como contacté a la segunda, la cual no había tenido ningún tipo de contacto previo, ni conocimiento de quien era la persona a la que yo iba a entrevistar. La entrevista fue también por llamada desde la misma aplicación de WhatsApp, en esta ocasión solo tuve una oportunidad para entrevistar dado que mi segunda entrevistada carecía de tiempo para poder atenderme en algún futuro cercano.

Es así que esta entrevista duro aproximadamente 2 horas, en las cuales tuve la oportunidad de preguntar sobre muchas cuestiones que a mí me interesaba conocer, agradeciendo que la segunda entrevistada se diera la oportunidad de explayarse contarme de su vida, de permitirme conocerla y conocer cuestiones de su vida primada, a pesar de que yo era para ella una desconocida, incluso al final la entrevista se notó muy interesada por conocer para que yo iba a ocupar toda la información que ella me había proporcionado.

Mi cuestionario consistió en 30 preguntas, mismas que tenían un enfoque que abarcaba desde las tres temporalidades que a mí me interesaba conocer como lo son antes de pandemia, durante pandemia y después de pandemia.

### **Primer sujeto de estudio**

Mi primer entrevistada, es una mujer de 28 años, actualmente tiene dos hijas, mismas que dependen económicamente de ellas en un rango aproximado del 80%. Ella estudio la licenciatura en la normal, titulándose como licenciada en educación secundaria con especialidad en la lengua materna.

Decide hacer un examen para poder conseguir plaza en una secundaria del gobierno y que no se encuentre muy lejos de su hogar, misma plaza que consigue he ingresa a trabajar ahí como maestra dando clases de español de medio tiempo, es decir que ella solo cubría la mitad de las horas que cubriría un profesor de más antigüedad o con mayores conocimientos, es decir ingresa como maestra de medio tiempo.

### **Antes de pandemia y proceso de trabajo**

Es importante mencionar que antes de pandemia se encontraba viviendo junto a su pareja el padre de sus hijas y los gastos se dividían entre ambos adultos.

Ella comienza su día a las 6:30 am, arregla a sus hijas, les da de desayunar prepara su lonche y las lleva al escuela, después ella se va a su trabajo, su entrada es a las 8:00 pero tiene que estar 20 minutos antes para poder preparar todo lo que va a

ocupar para sus clases. Después de hacer introducir su hoja en una maquina especial que marca su hora de llegada, se dirige al salón de clases, pero antes de llegar al salón se encuentra el prefecto quien le pide que firme su llegada en una libreta especial que ellos tienen. Más aparte de que constantemente los prefectos rondan por el pasillo para checar que los profes estén en el salón dando clases.

Llega al aula y comienza a preparar el entorno dependiendo de lo que haya hecho de planeación para ese día. La planeación la hace los fines de semana y le dedica dos horas, después entran los alumnos y comienza su clase, todo con inicio, desarrollo y cierre, pase de lista y situaciones alternas, todo esto en 50 minutos. Se le otorgaron tres clases por día.

Firma salida, se va para su casa y antes de dormir checa lo que va a ocupar para el día siguiente, esto puede ser, hojas blancas o de color, colores, lápices, etc.

Sus días de descanso son los sábados y los domingos, al ingresar le hicieron una capacitación, de cómo dar clases, de cómo es manejar un grupo, de cómo se manejaban las cuestiones de la escuela, que se hace en convivios y lo más esencial para que entienda el funcionamiento de dicha institución, entiéndanse cosas básicas, cuenta con talleres y cursos que tiene que estar tomando constantemente durante un ciclo escolar.

Cuenta con todas las prestaciones de ley, cuenta con múltiples bonos, como lo son de puntualidad, de apoyo a eventos extracurriculares, primas vacacionales, material didáctico, apoyo del transporte, compensaciones. Su sueldo es de 5,000 pesos a la quincena y de puros bonos anuales son alrededor de 50,000 pesos, más 30,000 pesos de aguinaldo.

Al año tiene dos semanas de vacaciones, semana santa y navidad. Le gusta mucho su trabajo porque tiene amigas dentro del trabajo que también se han convertido en sus amigas fuera, le parece un entorno muy solidario y siempre hay apoyo entre los mismos profesores para sacar a flote el ciclo escolar como se espera, como los son resultados de exámenes, cursos, festividades y graduaciones.

El director, el subdirector y los jefes de enseñanza son quienes supervisan el trabajo que hace, el director es quien regula sus jornadas laborales, los grupos de alumnos se los asigna él.

Llega a quedarse más de lo que está establecido si es que hay consejo técnico, algún inconveniente con los padres. Para ella lo más complicado de su trabajo son los padres, ya que la mala conducta de sus hijos suele causar problemas en los que ella tiene que intervenir, es raro que lo haga ya que ella prefiere dejar ese cargo a la trabajadora social.

Tampoco le gusta el poco interés de los alumnos por aprender y la gran resistencia de estos. Lo que más le gusta es poder dar clases, ya que siempre fue su sueño de pequeña ser maestra.

### **Durante pandemia**

A mitad de pandemia surge una confrontación y la pareja decide separarse por lo que se ve en la necesidad de mudarse de hogar junto con sus dos hijas y rentar un departamento, en el cual ella se encarga del 100% de los gastos.

Cuando aparece la pandemia, al principio les dicen que no den clases por 15 días, así hasta que fueron en línea por un año y medio. Comienza a dar clases en línea, lo cual le facilitó mucho poder terminar su maestría que había empezado unos días antes de haberse iniciado la pandemia.

Una vez por semana tres horas preparaba lo de toda la semana, las actividades que se tienen que mandar, dedicaba un solo día a dar clases, para dudas o cualquier otra cosa, ocupaba dos horas para revisar, es decir que a la semana solo le dedicaba 10 horas de trabajo. Ella ponía el horario en el que veía a sus alumnos y ella elegía verlos de 12 a 1 y otro grupo de 1 a 2.

Ella disponía con total libertad del horario de trabajo, a menos de que tuviera reuniones una o dos horas al mes. Dejaba actividades diarias y las revisaban los fines de semana. Las listas, los grupos, las evoluciones, los maestros mismos las hacían y después se las mandaban al director.

El sueldo siempre fue el mismo, no cambio, solo les dieron 700 pesos de bonos por pandemia en todo el tiempo que duro. Durante lo que duro la pandemia logró terminar su maestría en formación docente.

### **Reconversión del trabajo**

En junio del 2020 una amiga publica en sus redes sociales una promoción sobre que si compraba una cantidad determinada de producto podía inscribirse para volverse consultora de belleza Mary Kay independiente, es así que el agrado la idea y su primer paquete de bienvenida le costó 500 tenía un costo original de 1,000 pesos, pero ella entro en la promoción, el cual tenía productos de maquillajes básicos y algunas mascarillas.

Conforme fue vendiendo estos productos a sus amigos y conocidos se dio cuenta que si le dejaba una ganancia que le pudiera permitir cubrir sus gastos personales, como los son la ropa, cosas de uso personal y algunos antojos de comida que ella tuviera o sus hijas.

Lo que más le gustaba era que mientras más vendía, acumulaba puntos y con esos puntos podía ella obtener cosas gratis o ir subiendo de puesto, lo que le gustó mucho tener presente que podía en algún momento subir de puesto a directora, ya que su directora ha ganado muchas cosas, como una camioneta y varios viajes.

Ella de solo Mary Kay viene ganando al mes 2,000 pesos ya que no le dedica mucho tiempo a esta actividad, lo mínimo que le exige la empresa que meta un pedido al mes de productos son 1,000 pesos para que ella pueda conservar sus beneficios.

### **Actualmente**

Sigue impartiendo clases como lo hacía antes de pandemia, su salario es el mismo y continúa siendo consultora de belleza Mary Kay independiente, considera que ambos trabajos le dan la oportunidad de crecer.

### **Segundo sujeto de estudio**

Mi segundo sujeto de estudio, es una mujer de 30 años de edad, madre soltera de un varón, estudió la licenciatura en enseñanza del idioma en la normal número 4.

### **Antes de pandemia y proceso de trabajo**

Ella cuando se gradúa encuentra una vacante en una escuela privada en la cual buscaban un auxiliar en la materia de inglés, ingresa a trabajar como auxiliar con un sueldo mensual de 6,000 pesos con todas las prestaciones de la ley y bono de puntualidad de 300 pesos y una jornada laboral de 6 horas diarias, lo que hacía en ese trabajo era apoyar a los profesores encargados de impartir la materia, entraba a las 10 de la mañana de lunes a viernes, salía a las 3 de la tarde y descansaba sábados y domingos.

Después de 6 meses sube de puesto y se convierte en profesora dando clases de inglés a alumnos de primaria dentro de la misma institución, en la cual ella comienzan a ganar más, ganando 8,000 mensuales, mismas prestaciones, mismo bono, se amplía su jornada laboral, comienza entrar a las 6:45 de la mañana.

Sale a las 4 de la tarde, cabe destacar que no importa si este dando clases o no ella no puede salir antes de ese horario en la escuela, es decir, que si no tiene ya alumnos a los cuales darles clases que tienes que comenzar a ejercer otras ocupaciones, ya sean administrativas, cubrir a otros profesores, dedicarse hacer sus planeación o alguna otra actividad que la mantenga ocupada.

A su cargo se encontraban 4 grupos, cubriendo un total de 7 horas a la semana por grupo, es decir un total de 28 horas a la semana, con un aproximado de 6 horas al día solo dando clases.

Poco tiempo después se dedica a darles clases a alumnos de prepa y alcanza a percibir un sueldo de 9,000 mensuales, todo sigue igual, no cambia más que por el sueldo.

Ella comienza su día a las 5 de la mañana, prepara las cosas para su hijo, se arregla para ir al trabajo y transportarse hasta él por medio del transporte público. Llega a



la escuela un poco antes de las 6:45 porque a esa hora en punto tiene que hacer check in por medio de una máquina que contiene un reloj que sella las hojas a la hora en la que se le introduce por arriba en una abertura que contiene.

Después se dirigía al aula donde iba a comenzar a dar sus clases, preparando todo lo necesario para las próximas horas en clase, comenzaba a dar sus clases, su horario era muy disperso, así que había días en los que tenía de una a dos horas libres diario.

Las personas que principalmente se encargaban de proporcionarle el horario eran el director y la subdirectora, quien se encargaba de revisar su plan de estudio, quien le decía que temas tenía que dar y le regulaba lo que tenía que hacer dentro de su salón de clases era el coordinador del área de inglés.

En el mismo trabajo contaba con cursos y talleres que le ayudaban a conseguir certificados de Cambridge. Obtuvo una capacitación en la que le explicaban el plan de estudio, le daban consejos de cómo debía de dar las clases, del dominio en el aula y que es lo que iba a necesitar.

Esta última se la proporcionaba la escuela al inicio del ciclo escolar, los materiales eran de dos a tres plumones normalmente de color rojo, azul y verde, un borrador y una pluma, si tu necesitabas más cosas ya sea al inicio o durante el semestre se te proporciona pero con 15 días de anticipación.

Lo que más le gustaba de su trabajo es que en diciembre recibía aguinaldo, el que establecía la ley y les hacían comida a todos los profesores, también el día del maestro les hacían comida. Lo que no le gustaba era que a veces se llevaba todo un día haciendo planeaciones y que en evoluciones se llevaba toda una semana calificando ya que les pedían que calificaran examen por examen.

### **Durante pandemia**

A comienzo de la pandemia la escuela cierra las puertas y se vuelven en línea las clases, su rutina cambia y ahora se levanta 10 minutos antes de las 7 se pone el uniforme, porque les piden uniforme en la institución. Tenía una hora de clases todos

los días a las 7 de la mañana, después se dedicaba a cuidar a su hijo, después daba unas pocas clases.

Después y a la una o dos de la tarde su jornada laboral terminaba, aquí su sueldo baja y comienza a percibir un sueldo de 6,000 pesos mensuales, les comentan que para que no haya despidos tendrán que bajar los sueldos ya que la matrícula disminuyó, ella acepta, pero después de un tiempo decide renunciar y deja su trabajo ahí en el que duro 3 años. Un poco antes de que tomara esta decisión ya comenzaba a vender productos de Mary Kay de forma muy esporádica.

Mi segunda entrevistada me comenta que ella compraba mucho el producto de Mary Kay ya que le encantaba el producto que ofrecía esta compañía. Es así que la que le vendía el producto le dijo que le convenía más asociarse y comenzar a vender dicha mercancía, gracias los descuentos que maneja la empresa.

Comienza con un paquete de productos básicos de maquillaje, como lo son unos cuantos labiales de diferentes colores, algunas sombras, brochas y bases dentro de una bolsa de regalo, dicha bolsa es de ayuda a la hora de transportar producto de un lado a otro.

### **Reconversión del trabajo**

Cuando deja su trabajo comienza dedicarse exclusivamente a ser consultora de belleza Mary Kay, me comenta que durante este periodo comienza a mandar mensajes a sus conocidos, a los amigos les ofrece producto.

De ahí ella empieza hacer demostración de los productos a las de las personas, es decir, se contacta con una clienta le comenta que si puede hacer una demostración en su domicilio y que a cambio de ello le regalara algún producto a cambio de que le consiga alrededor de 5 a 10 personas que puedan estar presentes para que ella les enseñe a utilizar el maquillaje o les ayude a y les hable de los beneficios de usar las mascarillas.

Me comenta que ella regalaba un producto que le costaba alrededor de 60 pesos, pero que sus ganancias eran de mínimo 500 pesos, ya que lograba convencer a las personas de comprar sus productos y en una sesión de una hora aproximadamente

se llevaba una fuerte ganancia y si hacía de dos a tres sesiones por día pues venía ganando 1500 pesos.

Le empezó a gustar mucho su trabajo ya que se dio cuenta que era su propia jefa, que trabajaba cuando quería y que con tres o cuatro días a la semana que se dedique a vender dicho producto pues sacaba alrededor de 3000 pesos.

Tenía tiempo para estar con su hijo y que durante 5 meses este fue su único sustento económico, muchos de los productos los conseguía muy económicos y terminaba triplicando la ganancia. Me comenta que también hubo días en los que no tenía dinero para comprar algo de comer y que se salía a vender el producto y que no regresaba a su casa hasta que al menos hubiera conseguido para comprar algo de comer para ella y su hijo.

También que ella se levantaba en las mañanas y se proponía vender mínimo 10 productos en un día y que no llegaba a su casa hasta que no lo conseguía, porque era la meta que se imponía para poder seguir sosteniendo sus gastos. Le gustaba mucho de su trabajo que en un ratito ella podría sacar una fuerte cantidad de dinero, pero que no le gustaba que a veces como vendía mucho, podía vender poco y ella pensaba “hoy comí, pero mañana quien sabe”.

Así que se volvió algo un poco inestable y estresante para ella solo tener este sustento, que a pesar de que tenía mucha flexibilidad de horario y mucho tiempo para cuidar y estar con su hijo, no era suficiente.

Tiempo después le solicitaron que regresara a la misma institución donde trabajaba a dar clases antes, acepta porque el salario comenzó a ser mayor, a pesar de que todavía era pandemia, los maestros tenían la obligación de ir al salón de clases, prender una computadora que se había puesto en el aula y comenzar a dar las clases en línea desde ahí.

Esto a petición de padres de familia y profesores, de que el internet no era muy estable y constantemente tenían muchos problemas de mala conexión. Comenzó a tener las mismas prestaciones y bonos y su sueldo era de 8,000 mensuales.

Más adelante, le pidieron que, si quería ser ella la coordinadora de inglés, ya que se encontraba esa vacante disponible y la subdirectora vio que ella era una persona que cumplía con todo los requisitos para el puesto, ella acepto porque el sueldo es mayor comenzó a ganar 12,000 pesos mensuales, se encargaba del área de primaria, preescolar y maternal.

En este pues ella ya no daba clases solo se dedicaba a vigilar que las clases se dieran como tenía que ser, checar programas, atendía a padres de familia y su jornada laboral era de 7:00 de la mañana a 4:00 de la tarde.

### **Actualmente**

Se encuentra en este trabajo, sigue vendiendo productos de Mary Kay los fines de semana y su sueldo al mes aproximadamente es de 15,000 pesos mensuales.

### **Identidad**

Esta investigación tiene como propósito conocer la identidad con la que se reconocen dos trabajadoras consultoras de belleza Mary Kay independientes, que también trabajan siendo profesoras. En un primer caso, una profesora a nivel secundaria impartiendo clases de español y en segundo caso, una profesora en distintos niveles impartiendo clases de inglés, misma que actualmente es jefa de área en dicha asignatura.

Es importante destacar que actualmente y durante pandemia se enfrentaron al arduo trabajo de ser madres solteras y que con base a los resultados obtenidos en esta investigación, se pudieron recaudar datos que arrojaron una importante desigualdad en cuanto a distintas disparidades sociales entre estas dos mujeres.

En un marco comparativo se pueden observar distintos parámetros desiguales en cuanto a condiciones de trabajo, jornada laboral, cuestiones salariales y la oportunidad de ascender de puesto dentro del área laboral.

Lo que me interesa saber es cómo estas mujeres se reconocen y en cuál de estos trabajos se sienten más identificadas. Partiendo de la idea de que ambas mujeres son las encargadas de proveer un hogar y que sus decisiones determinan a terceras personas que están a su cargo.

Para esto lleve a cabo otra entrevista con la finalidad de conocer con que trabajo se identifican más y el porqué de esta identidad. Para este trabajo el concepto de identidad es muy importante ya que nos ayudara a entender y conocer con que trabajo se identifican los dos sujetos de estudio, si con ser consultoras de belleza Mary Kay o con el de ser maestras.

Es importante destacar que utilizaremos la definición que nos da Enrique de la Garza Toledo, él parte de la idea de que existe identidad social e identidad individual y que la identidad se impone en los individuos y grupos sociales por parte de la sociedad.

La identidad en el trabajo que es la que me interesa comprender, nos dice el texto que es el resultado de la cultura y de los roles ocupacionales para el funcionalismo y no que es una construcción en la que una persona participe activamente. Es importante destacar que la identidad se constituye de forma subjetiva por lo tanto no tiene que pensarse solo en lo individual sino en el mundo social, por ejemplo, en grupos o movimientos sociales.

En el texto de La Garza, nos dice que “la Identidad puede concebirse como significado de pertenencia a un grupo social (superando la identidad individual que como quiera siempre juega en sentido social), pero esa pertenencia a un grupo puede trascurrir por la identificación grupal o social con objetos, ideas, grupos sociales, interacciones, estructuras, del pasado, del presente o imaginadas en el

futuro” (La Identidad, el Trabajo y su desarticulación: la polémica actual, Enrique de la Garza)

Es así que, los sujetos tienden a identificarse con otros sujetos con los que comparten ideas similares, donde se busca la pertenencia a un grupo social que les permita desenvolverse con personas que actúen y piensen similar a ellos. La teoría de la identidad social establece que el individuo refleja su propia imagen a través de las categorías social que él desea pertenecer, es decir, que es la manera en cómo nos sentimos o como nos percibimos en función con el grupo al que queremos integrarnos.

Para ello intervienen tres factores: El primero, aspectos afectivos, los cuales por medio de la autoestima se orientan emocionalmente ya sea positiva o negativamente dependiendo del grupo. El segundo son los aspectos cognitivos, encargados del pensamiento categorial, el cual el sujeto busca grupo social que este dentro de su entorno social, basándose en su percepción del mundo. Y, por último, las atribuciones, las cuales son el conjunto de la autoestima y el pensamiento categorial, la cual es la interpretación del mundo social.

Ahora bien, la identidad laboral, la cual es capaz de modificar la percepción de los grupos sociales. Se atribuye a sí misma como el compromiso organizacional individuo empresa abarcando aspectos como aprendizaje, formación de conocimientos, formación de conducta, habilidades aptitudes y la competencia profesional en el área de trabajo.

Este tipo de identidad depende en gran medida de la capacidad de los trabajadores para identificarse con las metas y objetivos propuestos por la empresa, pudiendo dar como resultado el compromiso total con la empresa o un desinterés del individuo por este mismo. La identidad laboral recae en muchos elementos como la satisfacción o insatisfacción con el ritmo laboral, la presión que se maneja en dicho trabajo, la eficacia, la productividad, el trabajo individual y el trabajo en equipo.

## **Identidad y sujetos de estudio**

En este caso yo entreviste a dos sujetos de estudio, ambas son mujeres, madres jefas de familia, maestras y consultoras de belleza Mary Kay independientes. Mismas, que actualmente cuentan con los dos trabajos los cuales los desempeñan a lo largo de su día.

Mi entrevista fue dirigida a conocer que trabajo les gustaba más, como se sentían desempeñando sus jornadas laborales, que sí y que no les gustaba de su trabajo, entre otras preguntas relacionadas a sus gustos dentro de sus dos trabajos. Estas preguntas tenían la intención de permitirme tener un panorama de su perspectiva en cuanto a su trabajo y con cual se sentían más identificadas.

El primer sujeto de estudio, me comento que prefiere completamente el trabajo de ser profesora, puesto que ese fue su sueño desde pequeña, ama ser profesora y le gusta mucho su trabajo, no lo cambiaría por nada y se identifica con el hecho de ser maestra.

Lo que más le gusta es poder enseñarle a sus alumnos y ver que están aprendiendo, lo que no le gusta de su trabajo siendo maestra es tener que lidiar con los alumnos que tienden a ser groseros o muy traviosos dentro de las aulas, otra

cosa que no le gusta, es tener que lidiar con los padre, pues muchas veces intentan controlar su forma de dar clases y para ella es molesto.

Ella considera que su trabajo en Mary Kay es un hobby, no lo considera trabajo, pues no le dedica mucho tiempo, tiende a recibir las ganancias necesarias para comprarse sus pequeños gustos o antojos, con clientas que ha conseguido durante todo el tiempo que lleva trabajando en dicha empresa.

Lo que le gusta de este trabajo es el maquillaje y las bolsas que adquiere gratis al mes, pues me comenta que haciendo cuentas gastaría mucho dinero en maquillaje, el que actualmente se ahorra siendo consultora de belleza, su único labor dentro de este empleo es publicar en sus redes sociales los productos de la empresa y enviar a sus clientas un catálogo pdf, al mes.

Es por todo lo que me comento en la entrevista que soy consciente de que se identifica siendo profesora, cuyo grupo social son los profesores y que dar clases y convivir con adolescentes es lo que le gusta hacer y pretende seguir haciendo esto a lo largo de su vida.

A mi segundo sujeto de estudio, Le hice las mismas preguntas y a diferencia de mi primer sujeto de estudio, ella lo que más le gusta es ser consultora de belleza Mary Kay, es el trabajo que más le gusta, porque me comenta que tiene una mejor interacción con sus clientas que con sus compañeros de trabajo en la escuela siendo maestra.

Dice que lo que más le gusta es poder ponerles tratamientos de piel a sus clientas y que en menos de tres horas pueda sacar hasta 1,500 pesos de ganancias, a diferencia de su trabajo de maestra donde tiene que cumplir una jornada laboral amplia para poder ganar mucho menos en un solo día.

Ella considera que su trabajo como profesora es al que le dedica más tiempo pues su jornada laboral es amplia y no le da mucho tiempo para poder hacer muchas actividades al día, es así que una de las cosas que más le gusta de Mary Kay es poder manejar su tiempo como ella lo prefiera.

Le da la libertad de poder hacer sus actividades y poder desempeñar su trabajo cuando ella lo considere, lo que no le gusta de su trabajo es que el dinero es inestable y no podría tener seguridad económica, puesto que hay días en los que podría ganar bien, como días que no y eso podría perjudicarle en sus gastos diarios y no poder cubrir sus necesidades mínimas de un día.

Es por ello que aunque su trabajo como profesora en una escuela particular no le guste del todo, lo prefiere para poder tener una estabilidad económica que le permita pagar sus cuentas y mantener a su bebe. Un hecho importante es que ella me dice que si fuera profesora en una escuela pública preferiría ese trabajo sobre Mary Kay, puesto que en una publica le iría mucho mejor tanto económicamente como en jornada laboral, sin mencionar que considera que el ambiente laboral no sería tan hostil como en su escuela en la que se encuentra actualmente.



Así que considero que mi segundo sujeto de estudio se identifica con ser consultora de belleza Mary Kay, puesto que le gusta mucho el entorno laboral que se maneja y se siente identificada con mujeres que están en la misma situación que ellas, le gusta mucho poder compartir sus experiencias de vida con sus clientas y que de igual forma sus clientas se la comparten a ella, creando un lazo de confianza entre trabajador- cliente.

Mis dos sujetos de estudio se identifican con dos trabajos distintos, a pesar de que mi segunda entrevistado estudio para ser maestra lo que más le gusta es ser consultora, pero igual es importante destacar que en caso de ser maestra en una escuela pública ella quizás se identificaría con ser maestra.

Como en el caso de mi primer sujeto de estudio, quien se encuentra en una escuela pública y se identifica con ser maestra, dejando a un lado su otro trabajo siendo consultora puesto que su prioridad es su trabajo como maestra.

Ambos sujetos me comentan que sin importar en que temporalidad de tiempo se encontraban, es decir, antes de pandemia, durante pandemia y actualmente, nunca cambiaron sus preferencias o gusto en cuanto a su trabajo, pues siempre se encontraban identificadas con el mismo.

Sus actividades laborales y como desempeñaban su trabajo cambiaron durante estas tres temporalidades que obligaron a los sujetos a cambiar su estilo de vida para poder llevar a cabo su trabajo, obteniendo tres formas distintas de como desempeñaban ambos empleos, pero en ningún momento se sintieron identificadas con el otro trabajo.

Es decir que la entrevistado número 1, nunca se sintió identificada con ser consultora de belleza Mary Kay independiente, sino siempre son el ser maestra. Y en el caso de ella siempre se sintió identificada con ser consultora de belleza, nunca con ser maestra.

Es importante destacar en este punto, que existe una contradicción marcada por parte de mi segundo sujeto de estudio al estudiar para ser maestra y dedicar un

largo periodo de tiempo y estudio para impartir clases, no se encuentra con lo que ella esperaba de dicho trabajo.

Ya que se enfrenta con una realidad en la que su empleo no llega a cubrir las expectativas que tenia del mismo y se enfrenta con la desilusión de encontrarse en un entorno laboral muy egoísta, muy hostil y poco amigable.

La diferencia que existen en una escuela pública y una privada, son muy marcadas, tanto que llega afectar de forma psicológica al empleado. Las escuelas privadas tienden a exigir mucho a su personal y ejercer sobre ellos una presión excesiva, lo que produce que muchas veces se vean en la necesidad de seguir trabajando en sus casas y no tener un “descanso” satisfactorio.

Como comenta la entrevistada número 2, lo que menos le gusta de su trabajo es el hecho de que tenga que llevarse trabajo a su casa, ya sea, calificando exámenes, haciendo planeaciones y crear evaluaciones para los mismos profes cada cierto periodo de tiempo.

Se tiene que tomar en consideración el hecho de que una escuela privada no cuenta con un sindicato, lo que llega afectar a esté sector docente, pues no se tienen las mismas prestaciones, que, en una escuela pública, donde si existe un sindicato.

El cual busca que los profesores sean acreedores de un aumento salarial, prestaciones, vacaciones, bonos, etc. Se entiende que la configuración sociotecnica es muy diferente en estos dos ámbitos laborales.

La entrevista que se le hizo a mi segundo sujeto de estudio, donde se encontró con una contradicción en sus respuestas, pues cuando se le cuestiono que trabajo le gustaba más, ella respondió que le gustaba más ser consultora de belleza Mary kay independiente, ya que, encontraba en este trabajo la solidaridad con mujeres que en ocasiones estaban pasando por las mismas circunstancias que ella, como en el caso de ser madre soltera.

Le gusta mucho la interacción que puede llegar a tener con sus clientas al momento de hacer algún tipo de demostración de productos, pues no lo considera como un trabajo tan pesado de hacer y le gusta la plática que muchas veces se da en estas reuniones.

Es importante destacar que actualmente es jefa de área en una escuela privada, es decir, que a pesar de que tiene su trabajo en Mary Kay, también cumple con una jornada laboral establecida, es acreedora de un sueldo base y prestaciones de acuerdo con la ley federal.

En dicha entrevista me comento que su trabajo dentro de la escuela no le gustaba del todo, me comenta que sus compañeros de trabajo solo tienen como objetivo cumplir con sus funciones dentro de la institución sin tener algún tipo de intención de crear relaciones sociales con sus demás compañeros.

No suelen ayudar a sus compañeros de trabajo, ni entablar conversaciones, muchas veces incluso se buscan formas de poder quedarse con el puesto de alguien más.

Ella es una persona que entro a esta escuela primaria siendo auxiliar de profesora en inglés, después se convirtió en profesora de inglés y avanzo hasta ser jefa de área. Sus sueldos durante estos tres trabajos fueron en aumento, empezando a ganar 6,000 pesos mensuales siendo auxiliar, 10,000 siendo profesora y 12,000 siendo jefa de área.

De todos los trabajos que ha tenido, este último es el que ella considera como el más pesado, pues le absorbe mucho más tiempo, incluso lo que más le pesa es que aun cumpliendo con su jornada laboral dentro de la escuela, ella tiene que llegar a su casa y seguir trabajando para poder cumplir con las exigencias del puesto laboral al que pertenece.

Ella me comento que lo más difícil son los últimos días de cada mes, pues ella tiene que encargarse de que todos los profesores hayan cumplido con las metas establecidas por la institución, como acabar ciertos temas, realizar exámenes, que los alumnos tengan el nivel de aprendizaje esperado, entre otras cosas.

Mientras al mismo tiempo tiene que estar evaluando constantemente a los profesores para saber si cumplen con los conocimientos necesarios para impartir algún tema, puesto que, los profesores que imparten clases en esta escuela, no solo

se dedican a un solo grupo, ni a un solo nivel, ya que muchas veces tienen grupos de nivel primaria hasta preparatoria en un solo semestre.

Otra labor que hace es que tiene que estar evaluando a los alumnos y profesores de acuerdo a lo que establece la SEP, pues cada cierto tiempo le llegan jornadas evaluativas por medio de la secretaria de Educación Pública. Y, cada término de semestre ser la encargada de otorgarles a los profesores grupos, por último, en ocasiones tiene que ser ella la que imparta clases si algún profesor falta.

La contradicción que tiene mi segunda entrevistada, es que a ella le gusta mucho dar clases, estudio y se preparó para ser maestra, solo que las condiciones laborales en las que se encuentra la orillan a optar por su trabajo en Mary Kay y preferirlo. Pero al ser consiente de cómo sería su trabajo en una escuela pública, lo preferiría sobre Mary Kay.

Es así que ella se encuentra con un problema de identidad, puesto que le gustaría ser profesora, pero no una profesora de una escuela privada, sino, de una publica aunque el acto de impartir clases sea el mismo en ambas instituciones.

Es probable que no se identifique con ser consultora de belleza Mary Kay del todo, pero es el trabajo que más le gusta hacer y es con el que se siente mucho más cómoda, dado que, de este trabajo le gusta todo, menos la estabilidad económica con la que se enfrenta en ocasiones cuando la venta no es de alcance para sus necesidades.

Se puede observar como en el caso de mi primer entrevistada, quien sí es profesora en una escuela pública, a la que le gusta mucho su trabajo, le gusta todo de él, trabaja 3 horas diarias, gana 10,000 pesos mensuales y 50,000 pesos anuales de puros bonos, tiene sindicato y todas las prestaciones que establece la ley federal. Rara vez hace otra actividad que no sea dar clases y lo máximo que se llega a quedar después de su jornada son 30 minutos en las que atiende algún padre de familia o checa alguna cuestión con directivos.

Cuando se le pregunto qué trabajo le gustaba más, ella indudablemente dijo que ser maestra sobre cualquier otra cosa y que el trabajo de Mary Kay lo veía como un hobby y no como un trabajo al que le tenga que dedicar mucho tiempo.

Nuestro primer sujeto de estudio, refleja el trabajo que a ella le gustaría tener, puesto que ambas vienen de la misma escuela, las oportunidades no fueron las mismas para ellas y el trabajo que tiene cada una es muy diferente en cuanto a entorno laboral, a pesar de que ambas tienen la misma función de llegar a un aula y dar clases.

No ganan lo mismo, incluso la jornada laboral es muy diferente, mientras que mi segundo sujeto de estudio trabaja de 8 a 12 horas diarias, mi primer sujeto de estudio, solo 3 horas diarias.

Estos son dos claros ejemplos de la disparidad social dentro de las condiciones laborales que implica trabajar en una escuela pública y una privada, donde la entrevistada 1, no asciende a un mejor puesto, ya que considera que sería mayor responsabilidad y ganaría lo mismo, pero, por otro lado, la entrevistada 2, mientras más suba de puesto mejor será el sueldo.

Otra diferencia, es que, dentro de la escuela pública, si existe una solidaridad dentro de los mismos compañeros de trabajo, ya que constantemente comparten grupos de WhatsApp donde los mismos profesores, comparten entre ellos técnicas y actividades para que sus demás compañeros logren llegar a la meta establecida, se prestan material para las actividades, tienden a salir a comer y fomentan relaciones fuera de la escuela.

Se entiende que al no estar bajo ninguna presión en la que tengan que competir entre ellos mismos, no se desarrolle algún tipo de rivalidad entre compañeros, como sí es el caso de la escuela privada donde están en constante competición.

Por último, considero que ambas se sienten identificadas con el trabajo que más les permite desenvolverse, con el que comparten ideas e ideales con otros individuos

como ellas y con el grupo social con el que sienten que pertenecen, lamentablemente las canciones sociales y laborales son muy diferentes.

Lo que produce que exista incertidumbre en cuanto a la identidad a la que se pertenece, los roles sociales que se ejercen en distintos contextos sociales llevan a estos dos sujetos de estudio a comportarse de distinta manera y crear vínculos sociales con otros entornos sociales, mientras que mi segundo sujeto de estudio.

Se encuentra más vinculada a un grupo social en el que se siente identificada con mujeres, madres de familia que adquieren o venden productos Mary Kay, donde el entorno es de solidaridad, apoyo hacia la mujer, etc. Un entorno mayoritariamente creado por mujeres y para mujeres.

Con esto no quiero decir que la entrevistada 1 no se sienta parte de esta comunidad, pero su grupo social es más enfocado a la cuestión docente, estudiantil, donde convive con profesores y profesoras que se encuentran en su mismo entorno laboral y social, donde se comparten estrategias de aprendizaje, donde se identifica con este sector docente y le permite sentirse parte de una comunidad que tiene los mismos intereses que ella.

### **Identidad cultural**

Gilberto Giménez define la identidad cultural como, “el conjunto de repertorios culturales interiorizados, (representaciones, valores, símbolos), a través de los cuales los actores sociales (individuales o colectivos) demarcan sus fronteras y se distinguen de los demás en una situación determinada un espacio históricamente específico y socialmente estructurado” (Giménez, 2000:54).

Tomando esta definición, se puede entender de algún modo, como es que mi segundo sujeto de estudio entra en una contradicción en la que no se llega a definir con su grupo de actores sociales que cohesionan con ella en un entorno social determinado, es decir, que ella no se identifica con el rol de maestra dentro de la sociedad, sino más con el rol de ser madre soltera.

En el que cohesionan con otros sujetos que interactúan con ella y son afines a sus intereses compartiendo de alguna forma historias de vida similares, Llego a esta

determinada conclusión, por el hecho de que, una de las cosas que más le gustan a la entrevistada dos, de su trabajo en Mary Kay, es que puede crear lazos y conexiones con mujeres que pasan o pasaron por las mismas circunstancias que ella y llegando a compartir consejos.

Culturalmente, mi segundo sujeto de estudio internaliza ciertas actitudes, creencias, ideas, aspiraciones. Las cuales son parte de su formación social y personal, cuando se relaciona con otras personas que comparten sus mismos intereses, crea una conexión en la que se siente identificada, sintiéndose parte de grupo social en el que se encuentra en confianza.

Ángel Aguirre Baztán plantea que la identidad cultural es “la nuclearidad cultural que nos cohesiona y diferencia como grupo, y que nos otorga eficacia en la cohesión de los objetivos del grupo al que pertenecemos, esta identidad cultural es abierta, necesita del otro y debe desarrollar comunicación, encuentro y participación con el otro” (Aguirre, 1999:74).

En relación con lo que arrojó mi segunda entrevista con el sujeto número dos y con lo que dice el autor, es que, ella necesita pertenecer a un grupo en el que se sienta entendida, con el que comparta una solidaridad, donde no se sienta juzgada y pueda ser ella misma, todo esto se lo ofrecen las clientas y sus compañeras de trabajo como consultora de belleza en Mary Kay, que es algo que la empresa constantemente difunde a sus clientas y a sus empleadas.

Esto crea en ella, algún tipo de satisfacción, pertenencia y dedicación a un trabajo, que a pesar de que es precario, donde no le ofrecen recursos, una estabilidad económica que le permita cubrir sus necesidades básicas y las de su bebé. Tiende a preferirlo, porque su grupo de pertenencia está concentrado en todas estas cuestiones emocionales que se permite experimentar en este trabajo, hecho que está lejos de encontrar en su otro trabajo docente.

Piqueras, nos dice que "la identidad soló cobra existencia y se verifica a través de la interacción, donde las múltiples identidades personales que son delimitadas por estructuras sociales se consensuan y se reconocen, donde existe una aceptación y/o un rechazo". (Piqueras, 1996:271).

Se crea entonces, un proceso en el que, a pesar, de que la entrevistado número 2, llevo a crear una identidad en la que se concebía parte de un grupo de maestras cuando estaba estudiando la licenciatura y se sentía perteneciente a este entorno social, realmente era parte de un grupo social donde los actores sociales eran estudiantes universitarias aspirantes a docentes.

Cuando se graduó y se vio inmersa en el mundo laboral, fue cuando creo un rechazo hacia está identidad docente, en la que, ya no se sintió identificada con los maestros, ni la profesión, ni la formación docente o todo lo que conlleva dicho rol, ya que, para mala suerte de ella, se vio envuelta en una red de circunstancias en las que se enfrentó a una realidad laboral que ella no se imaginaba, donde su trabajo dejo de ser su aspiración.

Convirtiéndose en un trabajo que le provocaba estrés, malos ratos, apatía, el ir a trabajar dejo de ser una ilusión, se volvió una carga, en la que su único consuelo fue la estabilidad económica que le ofrecía.

Sin embargo, de alguna forma, seguía compartiendo amistad con su grupo anterior, el que creo siendo estudiante, compartiendo con su grupo un entorno de confianza y amistad.

Ella observaba y sabia por relatos que le contaban, como sus amigas tenían un entorno laboral docente, en una escuela pública, tal y como ella se lo había imaginado y a lo que aspiraba, esto creo un deseo de trabajar dentro del mismo entorno laboral que sus amigas y aspirar a tener un trabajo como maestra en una escuela pública, ya que ella es actualmente profesora en una escuela privada. Por eso, al final de la entrevista, ella me comenta como es que se sentiría identificada con ser maestra si fuera en una institución pública.



## Conclusiones

Retomando el problema de investigación, la reconversión en el trabajo no clásico, durante pandemia. Es importante tener en cuenta que con los datos que se obtuvieron en esta investigación podemos llegar a tener en cuentas varios aspectos que fueron útiles al momento de exponer la realidad social por la cual se enfrentaba el país de México.

Pues según el artículo, publicado por “el economista” poco más de 4 millones de personas se dedican a la venta por catálogo, de las cuales, 75% son mujeres y amas de casa. La crisis del desempleo ha originado que exista un incremento en este tipo de trabajo informal, ya que a raíz de la pandemia y gracias a la digitalización fue que se pudieron obtener mecanismos de compra – venta dentro del mercado digital.

Se estimó que, durante el 2020, las ventas por catálogo alcanzaron 89,376 millones de pesos, de los cuales el 46% fueron ventas exclusivas de compañías dedicadas a la belleza, de acuerdo con cifras de la Asociación Mexicana de Venta Directa (AMVD). De acuerdo con un estudio hecho por esta misma asociación el 75% de las personas que se dedican a la venta por catálogo son mujeres y 7 de cada 10 son amas de casa.

Lo que podría estar reflejando como es que este tipo de trabajo es la única oportunidad de fuentes de ingreso para las mujeres que no cuentan con un empleo remunerado.

Es importante mencionar que durante el 2021 se ha logrado un crecimiento promedio de 37% en comparación a años anteriores. Estos datos reflejan el alcance que obtuvo la llegada de la pandemia en el sector informal y el tipo de trabajo no clásico en la venta por catálogo.

Es importante observar estos datos relacionados con los que se obtuvieron a lo largo de la investigación y con la ayuda de los dos sujetos de estudio, destacar aspectos relevantes, que pudieran verse reflejados con las estadísticas hechas por (AMVD).

Se puede entender que nuestros sujetos de estudio son dos mujeres asalariadas, madres jefas de familia, que son maestras y que durante la pandemia buscaron la forma de poder adquirir un mayor ingreso, lo que las condujo a ser parte de la compañía en Mary Kay, dicha empresa se dedica a la venta de productos de belleza por catálogo. Fue un trabajo muy intensivo, tenían que trabajar muchas horas y no contaban con ninguna prestación, trabajaban al destajo.

También es importante destacar la desigualdad salarial que reflejan las condiciones en las que trabajan estas dos mujeres, por un lado, una maestra que ofrece clases en una escuela privada con un salario de poco menos de 10,000 pesos mensuales. Y, por otro lado, se encuentra una mujer que ofrece clases en una escuela pública, donde su salario si es de 10,000 pesos mensuales, pero que gracias a que es publica, percibe todas las prestaciones de ley, más bonos, lo que provoca que en anualidad gane unos 150,000 pesos mensuales aproximadamente. Caso contrario a su colega.

Se destaca el hecho de que las horas de trabajo no son las mismas, mientras que el primer sujeto, trabaja medio tiempo y gana lo mismo que gana la entrevistada 2 en una jornada completa de 10 horas aproximadamente.

El segundo sujeto, por un lado, tiene que usar un uniforme que le otorga la escuela y tiene la obligación de ejercer otras actividades ajenas a su puesto laboral, diariamente dentro de su jornada laboral, ya que como nos comentaba, aunque ella

ya no tenga grupos a los cuales darles clases, tiene que cumplir un horario específico, independiente de los mismos. Sin embargo, la entrevistada 1 en una jornada laboral, la mayor parte del tiempo se dedica casi exclusivamente a dar clases y su jornada depende de los grupos a los que les tenga que dar clases.

Es decir que, si tiene tres grupos y a cada grupo se le da 50 minutos de clase, lo que significa que su jornada laboral parte de unos 150 minutos diarios aproximadamente.

Esto podría verse reflejado en el tiempo libre que tiene cada una durante un día normal, como podrá verse, tendrá más horas libres después de una mañana de trabajo para realizar múltiples actividades después.

Mientras que a pesar de que el sujeto número 2, tiene una jornada laboral, en la que le permite poder tener las tardes para llevar a cabo las actividades que desee, no es lo mismo una jornada laboral de casi tres horas a una de casi 10 horas.

En ambos casos las dos entrevistadas, fueron inducidas a ser consultora de belleza Mary Kay independiente, por medio de una mujer, la cual conocían y les recomendó entrar. Considero que es importante ver la influencia femenina que está impregnada en este tipo de trabajo, que, aunque no se refleje, se puede constatar que a pesar de que Mary Kay ofrece productos para caballeros, son las mujeres las más interesadas en comprar productos que les ayuden a mejorar su imagen personal.

Igual ambas entrevistadas consideran que la empresa, se dedica a empoderar a la mujer, que tiene como objetivo el hacer que las mujeres puedan sobresalir y comenzar a tener más presencia profesional, ya que, la compañía se creó por mujeres para mujeres.

Ellas comentan que consideran que ven en Mary Kay la oportunidad de generar un ingreso extra, donde se puede ganar buen dinero en poco tiempo y lo que más les gusta es que trabajan cuando quieren y que consideran que tienen un horario flexible, ya que en el caso de la entrevistada 2, comenta que solo le dedicaba 3 días a la semana y que con eso ella ya podía cubrir sus gastos de la semana.

Mientras que en el caso de la entrevistada 1, ella lo ve como un ingreso extra que le permite darse ciertos gustos de vez en cuando, ya que esta última no lo ve como un trabajo al que le deba de dedicar mucho tiempo o esfuerzo.

Es importante destacar, que tenían que trabajar muchas horas, frente al imaginario de ser sus propios jefes, la cuestión es que tienen que trabajar intensamente y cuando no lo hacen no ganan. Una de ellas incluso comentó que no volvía a casa hasta tener dinero para poder comprar comida y tener que comer.

La identidad es parte de la interacción que se tiene del yo con la sociedad, al sentirse parte de un grupo social con el que se comparten aficiones, gustos, rutinas, hechos, ideas, pensamientos. Se alarga la estancia en dicho grupo, se puede pertenecer a

muchos al mismo tiempo, pero siempre existirá uno con el que el sujeto se sienta más identificado y esto puede partir del contexto social en el que los individuos se desarrollen.

Los dos sujetos estudiaron en la misma normal, pero el segundo sujeto se alivió y no pudo participar para ganarse una plaza en una escuela pública, y la necesidad la orillo a tomar un trabajo de auxiliar de profesora en una escuela privada. La entrevistada 1 ya era madre desde antes de entrar a la normal, por ello cuando se tituló no tuvo inconveniente para participar por una plaza. Una vez la entrevistada 2, me comento que de no haberse aliviado es probable que hubiera sido una profesora de una escuela pública.

Actualmente los requisitos para solicitar una plaza son más estrictos que en ese entonces, por tal motivos se le es muy difícil para ella intentar hacer el trámite para una plaza, tomando en cuenta que su bebe aun es pequeño, que es madre soltera y ella corre con todos los gastos de su bebe, por tal motivo no podría darse la oportunidad de hacer el trámite por que podría perder su trabajo en escuela privada, aparte gracias a que la escuela privada le demanda mucho tiempo, con mayor razón se le complica mucho esta cuestión de ir a buscar lo que ella realmente quiere, que es ser profesora de una escuela pública.

Adjunto dos tablas comparativas, para ejemplificar la diferencia que existe entre mis dos sujetos de estudio.

### **Caso 1.**

	Antes de la pandemia	Durante la pandemia	Después de la pandemia
Sueldo	10,000 pesos mensuales	10,000 pesos mensuales	12,000 pesos mensuales
Jornada laboral	15hrs. a la semana aprox.	4hrs. a la semana aprox.	17hrs. a la semana aprox.

Hora en la que comenzaba el día	6:30am	10:00 am	6:30 am
Quien regula su jornada de trabajo	El director	Ella misma	El director
Prestaciones laborales y bonos	50,000 pesos anuales de puro bono, cuenta con todas las prestaciones.	50,7000 pesos anuales de puros bonos, cuenta con todas las prestaciones.	50,000 pesos anuales de puros bonos, cuenta con todas las prestaciones.
Trabajo	Maestra de español en escuela secundaria	Maestra de español en escuela secundaria y consultora de belleza Mary Kay independiente.	Maestra de español en escuela secundaria y consultora de belleza Mary Kay independiente.
Qué opina de su trabajo	Le gusta mucho, siempre fue su sueño dar clases.	Le gusta porque trabaja menos siendo maestra y puede dedicarles más tiempo a sus hijas, a sus actividades y a Mary Kay.	Le gusta, prefiere las clases presenciales aun que trabaje más y puede dedicarle los fines de semana a Mary Kay.

## Caso 2.

	Antes de la pandemia	Durante la pandemia	Después de la pandemia
Sueldo	10,000 pesos mensuales	Ganancia máxima 6,000	15,000 pesos mensuales
Jornada laboral	50hrs. a la semana aprox.	18hrs. a la semana aprox.	55hrs. a la semana aprox.

Hora en la que comenzaba el día	5:00am	6:50 am	5:00 am
Quien regula su jornada de trabajo	El coordinador del área de inglés	Ella misma	Ella es la coordinadora del área de inglés.
Prestaciones laborales y bonos	300 pesos mensuales de puro bono de puntualidad (único bono), cuenta con todas las prestaciones.	No cuenta con ninguno.	300 pesos mensuales de puro bono de puntualidad (único bono), cuenta con todas las prestaciones.
Trabajo	Maestra de inglés a nivel primaria, secundaria y preparatoria	Consultora de belleza Mary Kay independiente.	Coordinadora del área de inglés y consultora de belleza Mary Kay independiente.
Que opinaban de su trabajo	Si le gustaba, pero solo cuando daba clases a los de prepa porque le pagaban más	Le gustaba lo fácil que podía ganar una buena cantidad de dinero, pero no le gustaba que no fuera un dinero seguro y que a veces	Le gusta su trabajo, gana más y puede seguir dedicándole tiempo a Mary Kay.
		Ganaba muy poco y no le alcanzaba para sus gastos.	

Cuestionario #1

Nombre: \_\_\_\_\_ edad: \_\_\_\_\_

1. ¿Cuál era tu trabajo antes, durante y después de pandemia? ¿Podrías relatarme un día normal dentro del trabajo en estas tres temporalidades?
2. ¿Tu trabajo cambio junto con la llegada de la pandemia? ¿Consideras que reconvertiste tu trabajo?
3. ¿Qué medios utilizas para poder vender tus productos?
4. ¿Qué medios son los que te otorga la empresa en ambos trabajos?
5. ¿Qué medios son los que pagas tú en ambos trabajos?
6. ¿Qué personas intervienen en ambos trabajos?
7. ¿Cómo funciona el sistema operativo de ambos trabajos?
8. ¿Tienes algún horario específico? ¿Es establecido por la empresa, la familia?
9. ¿Porque decidió ingresar a trabajar en Mary Kay?
10. ¿Cómo decidió ingresar? ¿Quién te hablo de Mary Kay? ¿Te invito a trabajar o fue decisión propia?
11. ¿Cuánto es lo que gana aproximadamente?
12. ¿La empresa le pide una cierta cantidad de venta en algún tiempo establecido?
13. ¿Qué pasa si no genera los mínimos que le pide la empresa de venta? ¿Tienes alguna estrategia para cumplir con los mínimos de venta? ¿Sabes que pasa sino cumples con los mínimos?
14. ¿Ha visto cambios en las ventas de inicio de pandemia al ahora de pandemia?
15. ¿Tuvo algunas complicaciones en cuanto vender su producto durante inicios de pandemia?
16. ¿Considera que la empresa le da la libertad de trabajar como a usted más le parece?
17. ¿Le gusta trabajar en dicha empresa? ¿Por qué?

18. ¿Cuántas personas viven con usted actualmente? ¿Son las mismas que en pandemia?
19. ¿Las ganancias que obtiene de Mary Kay son exclusivas para sus gastos personales o alguien más también se beneficia de las mismas?
20. ¿Quién mantiene el hogar en el que vive?
21. ¿Qué beneficios le otorga la empresa por ser consultora de belleza independiente Mary Kay?
22. ¿Aparte de vender el producto por catálogo, la empresa le exige otro tipo de actividad dentro de la empresa, como juntas o reuniones?
23. ¿Si no estuviera trabajando en Mary Kay que otro trabajo tendría?
24. ¿Ser consultora de belleza de Mary Kay es su única ocupación por el momento?
25. ¿Pretende escalar dentro de la empresa?
26. ¿Cuáles son las formas de pago que usted maneja?
27. ¿Puede interrumpir el día u horario de trabajo?
28. ¿Considera que su familia es solidaria con usted en cuanto al empleo?
29. ¿Alguien más de su familia trabaja en esa ocupación?
30. ¿Qué te pide la empresa para que puedas trabajar como consultora de Belleza independiente de Mary Kay?

## Cuestionario

### Sujeto de estudio #1

1.- En base a tus dos trabajos ¿Cuál trabajo te gusta más y por qué?

Le gusta más ser maestra, porque le permite ganar un salario que considera justo y que cubre sus necesidades, mientras al mismo tiempo tiene la oportunidad de poder hacer distintas actividades diarias puesto que su jornada laboral al día es de pocas horas. También es lo que siempre soñó ser desde que era pequeña se visualizaba dando clases y le gusta mucho que sus alumnos la quieran y aprendan.

2.- ¿Con cuál trabajo te sientes más identificada?

Se siente identificada con ser maestra pues todo lo que conlleva serlo le gusta mucho.



3.- ¿Cómo te gustaba más tu trabajo, antes de pandemia, durante pandemia o actualmente?

Le gusta su trabajo antes y actualmente pues extrañaba la interacción cara a cara con sus estudiantes y con sus compañeros de trabajo, mas aparte el camino a su trabajo, escribir en un pizarrón eran cosas que extrañaba.

4.- ¿Si tuvieras que elegir quedarte solo con un trabajo cual seria y por qué?

Definitivamente el de ser maestra, es algo que le gusta mucho y no se ve en otro trabajo, a pesar de que le gusta el de Mary Kay, el ser maestra no lo cambiaría por nada.

5.- ¿Que no te gusta de cada uno de tus dos trabajos?

Lo que no le gusta de ser maestra es tener que lidiar con padres de familia y el tener que “aguantar a los alumnos traviosos y groseros, que se quieran pasar de listos con ella”

De Mary Kay no le desagrada nada, pues como lo emplea no hay nada que le afecte o que no le guste

6.- ¿Qué si te gusta de cada uno de tus dos trabajos?

Le gusta que en maestra puede dar sus clases, ver a sus alumnos, que la quieran y que solo trabaja tres horas al día.

Lo que más le gusta de ser consultora de belleza es todo, puesto que tiene libertad de emplearlo como le gusta si quiere trabaja y si no quiere no trabaja, al no ser su prioridad lo maneja como mejor le parezca.

7.- ¿Considerarías cambiar alguno de tus dos trabajos?

No cambiaria ningún trabajo puesto que los dos le gustan y ambos le permite cubrir sus necesidades

8.- ¿Con cuál trabajo te sientes más cómoda?

Se siente más cómoda siendo maestra puesto que le gusta más y puede desenvolverse como a ella más le guste.

9.- ¿Antes de entrar a tu trabajo tenías una idea de él y ya cuando entraste fue todo lo que esperabas que fuera?

Pues antes de entrar ya le habían comentado de que va el trabajo ya que tiene dos tíos que son profesores, los cuales la orientaron para poder ejercer su profesión, así que el trabajo es tal y como lo esperaba y el de Mary Kay es un trabajo que se le acomoda bastante bien y no pensó que sería tan fácil y que obtuviera tantos beneficios.

10.- ¿Cómo fueron las relaciones sociales y laborales que tenías con tus compañeros, antes de pandemia, durante pandemia o actualmente?

Antes de pandemia, convivía con mis alumnos y compañeros de forma normal, como cualquier otro trabajo, igual al no tener una jornada laboral que la obligue a estar tantas horas en la escuela su relación con sus compañeros era meramente académica, aunque si tenía “amigos” con los que se apoyaba por si necesitaba alguna cuestión que tuviera que ver con la escuela, mismas relaciones que mantuvo en pandemia aunque estas ya no eran cara a cara sino por WhatsApp y actualmente sus relaciones son un poco más estrechas por el tiempo que tiene de conocerlos que es mayor a antes de pandemia. Entrevista # 2

## Cuestionario

### Sujeto de estudio #2

1.- En base a tus dos trabajos ¿Cuál trabajo te gusta más y por qué?

Le gusta más ser consultora porque trabaja al momento y no tiene que llevarse trabajo a casa

2.- ¿Con cuál trabajo te sientes más identificada?

Ambos trabajos le gustan, le gusta mucho su trabajo en Mary Kay porque el dinero es “más fácil” y no dedica mucho tiempo a trabajar y se olvida un poco de sus problemas, ya que le gusta la interacción que existe con la clienta al momento de mostrar el producto o aplicar una mascarilla. Pero elige que le gusta más ser maestra por el dinero seguro que obtiene de él cada mes y también el hecho de ver como sus alumnos la quieren y aprenden.

3.- ¿Cómo te gustaba más tu trabajo, antes de pandemia, durante pandemia o actualmente?

Le gustaba mucho su trabajo en pandemia, porque solo se levantaba daba la clase y ya después tenía el día libre, más aparte no tenía que gastar en tiempo ni en dinero por el traslado de su casa a su trabajo. Aparte de que le permitía desempeñar mejor su otro trabajo siendo consultora, mientras seguía teniendo las mismas prestaciones y bonos.

4.- ¿Si tuvieras que elegir quedarte solo con un trabajo cual sería y por qué?

Le gustaría quedarse como maestra porque es un trabajo seguro que le permite tener estabilidad económica

5.- ¿Que no te gusta de cada uno de tus dos trabajos?

No le gusta en ser maestra que tiene mucho trabajo y muchas veces ese trabajo se lo tiene que llevar a su casa para poder cumplir con la demanda del trabajo.

Lo que no le gusta de ser consultora es que el dinero es muy inestable y como se puede ganar mucho también se puede ganar poco.

6.- ¿Qué si te gusta de cada uno de tus dos trabajos?

Le gusta que en maestra puedes tener la satisfacción de ver a tus alumnos aprender y desenvolverse.

Lo que más le gusta de ser consultora es que puede trabajar poco tiempo y ganar dinero, más aparte que la interacción con sus clientas es muy satisfactoria.

7.- ¿Considerarías cambiar alguno de tus dos trabajos?

No cambiaria ningún trabajo, porque considera que en primero lugar la educación no es un trabajo que cualquiera podría hacer, ya que es mucha paciencia ya que los frutos del aprendizaje hacia un niño no se ven luego, luego sino hasta después.

8.- ¿Con cuál trabajo te sientes más cómoda?

Se siente muy cómoda siendo consultora de belleza Mary Kay, porque, enriqueces la vida de las demás, no tienes trabajo en casa, si logras cumplir tus objetivos de venta, hasta ahí termina tu jornada laboral y ya puedes dedicarte al hogar.

9.- ¿Antes de entrar a tu trabajo tenías una idea de él y ya cuando entraste fue todo lo que esperabas que fuera?

Pues considera que trabajar como maestra en la particular es un “friegas”, ya que actualmente imparte su papel como jefa de materia donde capacita a profesores y al mismo tiempo también es profesora e imparte clases, tiene que hacer citas con papas, revisar, también es la encargada de hacer los exámenes para certificar a alumnos y profesores. El dinero no es mucho pero como le queda cerca de su casa es que continúa trabajando ahí. Considera que sin pensarlo le gustaría trabajar en el gobierno.

10.- ¿Cómo fueron las relaciones sociales y laborales que tenías con tus compañeros, antes de pandemia, durante pandemia o actualmente?

Antes de pandemia no conocía a nadie y por lo mismo no llego a generar alguna amistad dentro de su área laboral, durante pandemia tuvo interacciones por medio de mensajes, pero fue muy limitada. Reconoce que existe un ambiente laboral poco sociable ya que todas las personas se dedican exclusivamente a su trabajo, describiendo el lugar como hostil. Sin embargo, cuando eres consultora las clientas te cuentan cosas, existe una interacción más afine, te cuentan cuestiones personales de su vida y logras entablar relaciones más íntimas.

## Bibliografía

<https://www.marykay.com.mx/es-mx/acerca-de-mary-kay/empleo-mary-kay>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Mary\\_Kay](https://es.wikipedia.org/wiki/Mary_Kay) <https://www.marykay.com.mx/es->

[mx/acerca-de-mary-kay/la-compania-y-sufundadora](https://www.marca.com/claromx/actualidad/2022/04/20/62600ce5e2704e7f8a8b4623.html)

[https://www.marca.com/claromx/actualidad/2022/04/20/62600ce5e2704e7f](https://www.marca.com/claromx/actualidad/2022/04/20/62600ce5e2704e7f8a8b4623.html)

[8a8b4623.html](https://datosmacro.expansion.com/paro/mexico) <https://datosmacro.expansion.com/paro/mexico>

De la Garza, Enrique (2017) “Qué es el Trabajo no Clásico” Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo Vol. 22, Número 32, Argentina. pp. 5-44

García Brígida (2011) “Las Carencias Laborales en México: Conceptos e Indicadores en Trabajos Atípicos precarización del empleo (Coords): Pacheco E, De la Garza Enrique, Reygadas L (2011), México, D.F, EL COLMEX

Garabito G. Hernández Marcela (2010) Repensando el mundo de la empresa y el trabajo en los servicios: el caso de McDonald’s, en Los Estudios Laborales en México, coord. Marcela Hernández R, México, UAM-PyV

Feregrino Azucena (2011) “Los Extras de Televisión, el arte de hacer invisible lo visible” en Trabajo no clásico, organización y acción colectiva, tomo II, México, PyV/UAM.

Pichardo Contreras Héctor, A (2021) “La reconversión del trabajo del Entretenimiento infantil en un Contexto de Pandemia”, Tesina presentada para obtener el título de la Licenciatura en Sociología, UAMI

Fabiola Cortes Sánchez; Popoca González Alitzel. (2022) "La configuración identitaria del trabajo en Uber Eats", Tesina presentada para obtener el título de la Licenciatura en Sociología, UAMI

Pérez, O., & Ángel, M. (2009). Enrique de la Garza Toledo (coord.), Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques, Anthropos, Barcelona, 2006. *Red De Bibliotecas*, 66, 213–216. <http://www.redalyc.org/pdf/393/39348723014.pdf>

Gilberto, G. M. (2021). *Teoría y análisis de la Cultura. volumen II*. ITESO.

*El proceso de construcción de la identidad colectiva*. (s. f.). <https://www.scielo.org.mx>.  
[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-14352010000200010#:~:text=Gilberto%20Gim%C3%A9nez%20define%20a%20la,determinada%2C%20todo%20ello%20dentro%20de](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-14352010000200010#:~:text=Gilberto%20Gim%C3%A9nez%20define%20a%20la,determinada%2C%20todo%20ello%20dentro%20de)