



**PROGRAMA  
SIVARA-CGTRA  
OIT-Oficina Buenos Aires y ACTRAV**

**ORGANIZACIÓN DE LOS  
TRABAJADORES AMBULANTES**

**Seminario Nacional  
Trabajadores de Venta Directa  
Buenos Aires, 30 y 31 mayo 2006**

**INFORME TÉCNICO**

**5 junio 2006**

## **Descripción general**

1. El Taller se realizó tal como estaba planificado en Buenos Aires, en la sede nacional de SIVARA en Buenos Aires, a manera de cierre de la serie de talleres del programa con OIT que comenzó a ejecutarse en abril pasado. Dado este carácter, se le dio una duración mayor, de dos días, colocando el eje temático en la nueva rama creada por el sindicato, el trabajo de venta directa.

2. Como diagnóstico general, SIVARA utiliza los datos que presenta la CADEVI, que para el 2005 estima un tamaño de mercado de 725 millones de dólares, la mayor parte (77%) concentrado en las empresas que representa (quince), y un empleo de 669999 revendedoras. La primera firma en utilizar este método fue Via Valrosa (hoy desaparecida) en 1969. Tales empresas son mayoritariamente de cosméticos, pero también se encuentran de lencería, ropa blanca, alimentos, vajilla.

Las figuras que utilizan las empresas para encuadrar a estas trabajadoras no es laboral, al utilizar las expresiones: “revendedoras”, “agentes comerciales”, “distribuidoras”, “consultoras”.

Hay muchas más empresas que las agrupadas en CAVEDI. Incluso se está observando una creciente presencia de fabricantes pequeños y medianos también recurren a esta forma de venta.

Las campañas durante 15 o 21 días, y se basan generalmente en la facilitación (a veces paga) de “cartillas” o “libritos” o folletos de venta”.

Las vendedoras son generalmente amas de casa, encontrándose también trabajadoras del sector público, estudiantes y jubiladas. Algunas combinan varias

empresas, o la venta de otros productos diferentes (por ejemplo, artesanías). Hay un porcentaje difícil de determinar de hombres que también trabajan en este oficio.

Su ingreso es de entre el 15 y 30% del valor de venta de los productos ofrecidos, lo que equivale a entre 150 y 300\$ por mes.

Se observa también la aparición de vendedoras propiamente independientes, que actúan como “miniempresarias”, como reacción al sistema de reventa a cargo de empresas.

3. SIVARA comenzó hace catorce años a trabajar en este tema, haciendo una presentación ante el Ministerio de Trabajo para que las empresas reconozcan a estas trabajadoras su relación de dependencia. Solo recientemente, por una decisión política, el Ministerio dió el ingreso a un expediente, y citó a CAVEDI para verificar sus padrones. La Cámara pidió la nulidad del procedimiento, habiéndosele dado lugar al pedido en un primer momento, pero luego se volvió al enfoque anterior. En esta presentación se incluyó el reconocimiento por parte de CADEVI de que ocupan a aquel número de trabajadoras.

### **Aspectos específicos**

4. Del evento participó una mayoría de trabajadoras de venta directa, ya afiliadas o contactadas por las diversas delegaciones de SIVARA a nivel nacional. Junto a ellas, también asistieron miembros de SIVARA nacional y de las delegaciones en que se habían realizado los talleres anteriores, para dar continuidad a aquellos trabajos. Al final del informe se presenta el programa desarrollado.

5. El Seminario tuvo en su inauguración la presencia de Ana Lía Piñeyrúa, la directora de la oficina de OIT en Argentina, y de Guillermo Zuccotti, director de la Comisión de Seguridad Social de la CGT y dirigente de APOPS, representativo de los trabajadores de la seguridad social estatal, por delegación de Gerardo Martínez, secretario de relaciones internacionales de CGT.

OIT también aportó a un bloque dedicado a la seguridad social, a cargo de Fabio Bertranou, especialista con sede en la oficina de Santiago.

Por CGT también participó Lidia Juárez, secretaria de formación y capacitación sindical.

6. Otros expositores en el seminario vinieron en representación del Parlamento Argentino: Ana Suppa y Silvia Laruffa, diputadas de la CABA, y Gustavo Ciampa, asesor del diputado Héctor Recalde, presidente de la Comisión Laboral de la Cámara de Diputados a nivel nacional. También asistió al seminario para dar un saludo el diputado nacional por Santa Cruz Dante Canevarolo.

7. El seminario contó también con un bloque a cargo de técnicos del sector público: Emilia Roca y Lila Schachtel, de la Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, y Camila Morano, del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

8. Durante el seminario, las participantes efectuaron diversas evaluaciones sobre su situación laboral, de las cuales se ha extraído una síntesis textual, que se presenta en el anexo I.

Un aspecto de interés que surgió durante este capítulo se refiere a la cuestión de la presencia de hombres en esta ocupación: una representante contó que conoce a un hombre cartero que hace diez años combina su trabajo con el de la venta directa, ofreciendo productos en los hogares a donde lleva las cartas.

9. En la inauguración, la directora de la oficina de OIT en Argentina planteó la importancia de que el seminario se realice en las vísperas del tratamiento, en la Conferencia de OIT a iniciarse en junio, de una propuesta de recomendación sobre relación de trabajo, destacando que ésta reserva un lugar protagónico a los interlocutores sociales en la formulación de las políticas a este respecto, a través de su participación en un mecanismo consultivo y asesor del gobierno que observe los cambios que se producen en el mercado de trabajo y en la organización del trabajo. Ello, a su vez, va junto a una mejora en los mecanismos de prevención y resolución de controversias sobre la condición de los trabajadores en el empleo.

Finalmente, la OIT reconoció los esfuerzos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social en materia de empleo no registrado, en cuyo marco el trabajo referido específicamente a la venta directa puede encontrar un buen ámbito.

10. El enfoque del representante de la CGT se centró en destacar lo que denominó su nueva filosofía, atenta al cambio derivado de las transformaciones de la organización de la producción y del trabajo, que lleva a la existencia de colectivos difusos, de difícil detección para la cobertura de los derechos de los trabajadores. De todas formas, aclaró que este nuevo escenario, tampoco está tan alejado de la situación que se presentaba hace sesenta años, cuando no estaban generalizadas las condiciones dignas de trabajo.

En este marco, señaló que estaba a disposición de SIVARA para colaborar con la iniciativa de crear un grupo

de trabajo. Finalmente, anunció que estaba a punto de participar en una reunión de la comisión sobre seguridad social de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur, para lo cual solicitó una cantidad de ejemplares del documento publicado por SIVARA y OIT en oportunidad del seminario anterior.

Desde la CGT, la secretaria del área educativa comprometió su trabajo en la difusión del caso de la venta directa y la formación de las trabajadoras, aunque se preguntó “que hago yo hablando aquí de capacitación, cuando las compañeras están hablando de su difícil situación de vida”.

11. El representante de la Comisión de Legislación Laboral de la Cámara de Diputados nacional comenzó señalando que el trabajo siempre es decente, es decir, es una redundancia este término, por lo que se requiere empleadores y empresas decentes.

Defendió asimismo el enfoque de la primacía de la realidad, según el cual donde se dan las características de relaciones laborales hay relaciones laborales, denunciando la variedad de locaciones de servicio y de contratos civiles que simulan la no existencia de tales relaciones mediante figuras falsas. Caracterizó a esta situación como una explotación de la necesidad y un abuso de la crisis. El trabajo en negro tiene los mismos derechos que el trabajo en blanco, solo que no se lo puede hacer valer.

Hay relaciones laborales siempre que una persona física esté inscripta o incluida en una organización empresaria, y sea uno de los medios para que ésta logre su finalidad, aunque no haya un documento firmado.

En este sentido señaló su sorpresa de que la fuerza de venta del sector de la venta directa sea de tal magnitud, porque ello es prueba indirecta de que se trata de una relación de trabajo, porque la empresa no alcanzaría su finalidad si no dispusiera de ella.

En tal sentido, destacó que la Comisión tiene pensado elaborar un proyecto para hacer mas clara la relación laboral de las vendedoras directas.

12. El especialista en seguridad social de la OIT recordó que a veces se plantea la pregunta sobre si los trabajadores independientes son un “problema” para la seguridad social, en el sentido de que les falta el vínculo normal a partir del cual se desarrolló el sistema. De ello se deriva a veces la obligación de contribuir, o en otras el recurso facultativo. Lo cierto es que, en el marco de su gran heterogeneidad, una buena parte de los trabajadores independientes no tienen suficiente capacidad contributiva. Ante esta situación, la normativa de OIT cuenta con el convenio 102, de 1952 (al que Argentina no adhirió) sobre normas mínimas de seguridad social, con nueve ramas, de las cuales siete se aplican al conjunto de los trabajadores activos. Posteriormente, en el 2001, OIT actualizó este enfoque mediante una resolución, que prioriza la extensión de la cobertura de la seguridad social, reconociendo la existencia de estructuras mixtas, aunque no a costa de los avances de la seguridad social con principios solidarios. En este contexto, OIT propone un rediseño que lleve a la existencia de un “piso” de protección, a partir del cual puedan crearse otros sistemas adicionales. Tal piso se compone de cuatro dimensiones o pilares: que se garanticen prestaciones de salud, que se garanticen asignaciones familiares, que existan beneficios previsionales universales para la vejez, y que se cree una red de asistencia social, como protección de último recurso, y que esté autofocalizada, en el sentido de que las personas no tengan que pasar por pruebas de ingreso.

Respecto del monotributo, el especialista consideró que presenta claroscuros. Por un lado, puede verse como una ventaja que haya unificado el régimen impositivo y de seguridad social, con ventajas en términos de economía de

escala. Pero por otro se observan inconvenientes en concentrar en un organismo recaudador de impuestos las tareas específicas de seguridad social, y también se encuentran perjuicios al régimen de autónomos, haciéndolo menos solidario, al haber estimulado el traslado de sus segmentos de mayores ingresos. Finalmente, el monotributo sigue dejando fuera a buena parte de los independientes, por el monto a pagar, lo que lleva a reflexionar si no convendría separar el componente impositivo, para abaratarlo.

13. Las representantes del sector público hicieron un aporte mostrando las dificultades que presenta el sistema estadístico nacional para captar correctamente el mercado de trabajo actual, por su cada vez mayor heterogeneidad, a partir de los “cuatro jinetes del Apocalipsis” que irrumpieron y quebraron el mercado de trabajo: flexibilidad laboral, precariedad laboral, externalización de procesos, e intermediación. En este sentido, la medición está vulnerabilizada, ya que los instrumentos que eran útiles hasta hace un tiempo ya no lo son.

En este marco, el INDEC ha realizado esfuerzos por mejorar esta medición, comenzando por la reformulación del cuestionario, el cual ahora indaga la situación de trabajo de las personas a través de dimensiones y variables, reduciendo al mínimo las valoraciones sociales de entrevistados y de encuestadores. Para ello, las preguntas se hacen de tal manera que lleven a la gente lo más cerca posible a su verdadera caracterización.

En particular, a INDEC “las chicas de Avon siempre le han dado mucho trabajo”, en el sentido de que han tendido a declararse como cuentapropistas, repitiendo el discurso de la empresa, aunque el Instituto siempre consideró que eran trabajadoras encubiertas, desprotegidas y precarias.

Las funcionarias del Ministerio de Trabajo presentaron a continuación un estudio especialmente elaborado para el seminario, con base en la Encuesta Permanente de Hogares (en los últimos meses del 2004), referido a un segmento del trabajo de venta directa: aquellos que lo declaran su ocupación principal. Dentro de este grupo, el 40% ha quedado registrado como independientes, el 91% no recibe ni hace aportes jubilatorios, y el 76% trabaja en el domicilio de los clientes. Asimismo, se detecta un 9% de hombres en el total de esta ocupación. Finalmente, el ingreso promedio es de casi 200\$ mensuales neto.

Para el INDEC y el Ministerio de Trabajo, parece existir un universo adicional de trabajo de venta directa de igual o mayor tamaño que el anterior, el que no queda registrado como tal por ser una ocupación secundaria, y por ello no declarada, fenómeno similar al de las peluqueras informales.

Finalmente, el INDEC mencionó su interés de que alguna vez se construya un módulo especial dirigido a captar a las trabajadoras de la venta directa.

14. En dos tramos del seminario, las participantes realizaron dos ejercicios:

- una aproximación al universo de las empresas del sector, aclarando su ramo y el origen del capital (Anexo II)
- una colección de indicadores que podrían apoyar iniciativas jurídico-laborales dirigidas a reconocer la relación de trabajo existente, en la dirección propuesta por la recomendación de OIT en esta materia, que se discutirá en la Conferencia de junio próximo (Anexo III).

15. El enfoque estratégico de las participantes se condensa en las siguientes expresiones:

- “Hace treinta o cuarenta años, nadie tenía duda que eramos independientes, buscando “una platita para darnos un gusto, comprándonos cositas”. Ahora somos quienes

llevan muchas veces el mango a la casa". Por ello, hay que pelearlo desde otro punto".

- "Nos estamos dando cuenta cada vez más de que nos tienen que reconocer".

19 años de trabajo no pueden quedar así. Nos tienen que reconocer algo, estamos demasiadas horas fuera de la casa".

- "Si hacen tanto hincapié en capacitarnos debe ser porque somos un eje importante de su negocio, sino nos darían el librito y nos enviarían a la calle".

- "Lo principal ahora es juntar protagonismo, a ver si entre todas podemos cambiar algo". Podemos ser agentes multiplicadores.

- "Estoy orgullosa de este trabajo porque llevamos el alimento al hogar. Lo que necesitamos más que nada es dignificar este trabajo".

En el anexo IV se presenta el resumen de las recomendaciones aprobadas por las participantes, que se dirigen al sector público, la OIT, el Parlamento, la CGT y la propia SIVARA.

16. SIVARA anunció el comienzo de una campaña de afiliación desde la Rama Venta Directa, centrada en el llenado de una ficha (de la que se distribuyeron ejemplares a todas las delegaciones) colocando el nombre de la empresa y el código de identificación. Con ese acto, la trabajadora queda sindicalizada en SIVARA, sin pago de cuotas. SIVARA acumulará estos comprobantes para el momento en que pueda pasarse a otra etapa de la gestión legal.

Otro lineamiento estratégico que solicitó SIVARA a las participantes fue que evitaran usar los términos que utilizan los empleadores (revendedoras), y que no aluden a la relación de dependencia, porque eso es lo que "nos quieren hacer creer": "nos metieron tanto en la cabeza que somos independientes que nos convencimos".

SIVARA también anunció la creación de la Comisión de trabajo en CGT, dando cabida al caso de la venta directa, junto a los otros representativos del trabajo de SIVARA.

17. Durante el seminario se describió también un caso extranjero, el de México, donde se calcula que trabajan 1.8 millones de trabajadoras de venta directa. Durante tres décadas funcionó un acuerdo entre Avon y el Instituto Mexicano del Seguro Social, denominado “afiliación de comisionistas mercantiles”, por el cual la empresa reconocía a un determinado grupo de trabajadores el beneficio del aporte jubilatorio, sin aceptar la relación laboral, a partir de cierta antigüedad y cierto monto de ventas.

Por su parte, el IMSS aceptaba este criterio y complementaba el aporte. Este régimen fue cambiando a lo largo de los años, elevando los requisitos (de un salario mínimo a tres como ingreso de base, por campaña), hasta que, a comienzos del 2005, el IMSS denunció el convenio solicitando a la empresa que reconociera como trabajadores dependientes a estas trabajadoras. Al momento, habían cotizantes 27000 trabajadoras, sobre un total de 450000 ocupadas en la empresa. La empresa aceptó la recategorización.

A efectos comparativos, se evaluó que el monto de ventas necesario por mes era de 800 dólares, con un ingreso personal de 240 dólares, es decir, 720\$.

18. En un intervalo del seminario, Pablo Silva González, uno de los afiliados a SIVARA presentó públicamente tres tangos compuestos en homenaje a esta organización: “Vendedoras a la Calle”, “La lleca” y “Viejo busca”

## **ANEXO I DIAGNOSTICO DE LAS PARTICIPANTES SOBRE SUS CONDICIONES DE TRABAJO Y DE VIDA**

No somos trabajadoras independientes por elección, no nos queda otra. No decimos uy que lindo, soy independiente. Las razones puede ser la edad, o no tener capacidad suficiente para otro trabajo. Muy pocas utilizaríamos la venda directa como opción de vida

Las empresas imponen las reglas: se toman o se dejan. Hay muchas chicas detrás mío esperando este trabajo.

Hay mucha lluvia y mucho sol en la calle (en Formosa), nos resfriamos o nos insolamos. Queremos estar más seguras

Tuve hace poco un hijo, con lo que dejé de trabajar durante varios meses, la empresa no se ocupó de nada.

Hay un problema con las deudas de los clientes: nos encargan productos y luego no lo pagan.

A veces vamos a cobrar a las casas donde dejamos la mercadería ya comprometida y no tienen dinero, con lo que tenemos que volver otras veces

A veces molestamos en la casa donde ofrecemos los productos. El esposo se enoja con su mujer, entonces nos retiramos un poquito hasta que discutan y el hombre pague.

Nos dicen vení mañana, por lo que vas y venis todo el tiempo.

Hay gente que no paga, lo que nos obliga a ir dos o tres veces.

A veces hay que ir a última hora del día a cobrar, cuando están los clientes.

Tenemos una doble desprotección, ya que hay inseguridad en la calle. A veces nos han robado y tenemos que responder por ello ante las empresas. Incluso he estado acorralada por los perros.

Los productos que se rompen por llevarlos y traerlos no son reconocidos por las empresas y los tenemos que pagar.

A veces nos dan mercadería sin que la hayamos pedido y nos presionan para que las vendamos, aunque no sea fácil.

Nos obligan a pagar hasta las bolsitas

Las reuniones que pide la empresa a veces están muy lejos de nuestras casas.

A veces se nos denigra, se nos ve como trabajadoras con un trabajo muy fácil, por andar por la calle con un librito.

Trabajamos de lunes a lunes, todos los días son iguales.

Mi esposo me dice trabajas tanto por poco dinero, estas desayuno, almuerzo y cena con tus libritos.

Tenemos problemas de vérices por caminar tantas horas. Una tía de 56 años trabajó en la venta directa 25 años. Hace cinco que dejó de trabajar, por las vérices, y ahora no tiene nada.

El Municipio a veces lucha contra nosotros.

Trabajo en la venta directa porque soy estudiante, y en ratos sueltos vendo lo que puedo.

Antes trabajaba en puestos de venta ambulante (en Merlo) pero esto se acabò, ahora tengo que vender en la calle.

Algunas trabajamos en la municipalidad y luego vendemos en la calle.

Como voy a pagar el monotributo? Apenas tengo para la comida, ni hablar de ropa.

Persona que se enferma, no cobra.

Tenemos que pagar para trabajar

Los códigos de ética que nos imponen no hablan de trabajo, hablan de negocio.

No tenemos un patrón con quien hablar.

Somos desconocidas

## **ANEXO II INDICADORES PARA DEMOSTRAR LA RELACION LABORAL DE LAS TRABAJADORAS DE VENTA DIRECTA**

Ejercicio realizado durante el Seminario  
Coordinación a cargo de la socióloga Sandra Arancibia,  
afiliada a SIVARA Delegación San Juan

1. Las empresas dan a cada trabajadora un código, a los efectos de identificación laboral.
2. Las empresas obligan a asistir a las conferencias de venta.

3. Las empresas establecen niveles o jerarquías de trabajo, definiendo quien es líder.
4. Las empresas establecen formas y lugares de pago (en efectivo en un local propio, en rapipago, bancos, etc).
5. Las empresas estipulan y promocionan los productos a vender a través de catálogos o cartillas, que las trabajadoras deben comprar al inicio de cada campaña.
6. Las empresas obligan a adherir a un código de ética.
7. Las empresas establecen una frecuencia permanente para las campañas.
8. Las empresas dan premios por volumen de ventas.
9. Las empresas dan factura de compra por lo que se ha comprado.

### **ANEXO III**

## **EMPRESAS QUE UTILIZAN VENTA DIRECTA IDENTIFICADAS POR LAS PARTICIPANTES**

### **1. Extranjeras**

Avon. Cosméticos  
Mary Kay. Cosméticos  
Swiss Just. Cosméticos  
Fuller. Cosméticos  
Tupperware. Plásticos (acaba de fusionarse con Fuller)  
Herblife. Alimentos dietéticos  
Amway. Artículos de limpieza  
Natura Cosmética  
Vanidan. Cosméticos y Lencería  
OmiPlus. Fibras y hierbas  
Arbell. Cosméticos  
Tekel. Cosméticos  
Bella Vida. Medicamento Nacional  
Gigot. Cosméticos  
Jean Cartier. Cosméticos y artículos del hogar

## **2. Nacionales**

Jafra. Cosméticos.  
Circulo de Lectores. Club Argentino del Libro.  
Essen Aluminio. Ollas.  
Martina di Trento. Ropa interior.  
Amodil. Cosméticos.  
Per.Ley. Ropa interior  
Analfi Casa Blanca. Sabanas  
Prestige. Ropa  
Reino de la Miel. Cosméticos  
Vida Natural. Cosméticos  
TSU Cosméticos  
Polen. Cosméticos  
Natubel. Ropa interior  
Fiorezzi. Joyas  
Casablanca. Blanquería  
Candela Thompson. Cosméticos  
Vanesa Duran. Joyas  
Alain Delon. Blanquería  
DKA. Lencería  
Monique. Cosméticos  
Marcela Kauri. Ropa interior

## **ANEXO IV**

### **RECOMENDACIONES DEL SEMINARIO**

#### **1. Poder Legislativo**

1. Acompañar las propuestas de las Diputadas de la CABA por la creación de una mesa de consenso que trate iniciativas sobre publicidad, inspección y registro de la venta directa, en relación con el área de Desarrollo Económico.

2. Acompañar el interés de la Comisión de Legislación Laboral de la Cámara de Diputados a nivel nacional por estudiar y normar sobre el trabajo de venta directa.

## **2. CGT**

1. Ubicar el tema de la venta directa en la agenda del Grupo de Trabajo sobre Precariedad e Informalidad.

2. Colaborar con la participación sindical en el debate sobre la propuesta de recomendación sobre relación de trabajo en la próxima Conferencia de la OIT, transmitiendo experiencias y recomendaciones surgidas de este seminario.

3. Solicitar que el programa de capacitación de CGT con los Ministerios de Trabajo y de Educación realicen actividades sobre el tema de la venta directa.

4. Fomentar que el tema de la venta directa sea incorporado por la agenda de la Secretaría sobre Igualdad de Oportunidades y Género.

## **3. OIT**

1. Solicitar al especialista de OIT en Seguridad Social que aporte elementos descriptivos y propositivos sobre el monotributo.

2. Apoyar la creación de un Grupo de Trabajo sobre Precariedad e Informalidad, para colaborar con la participación de la CGT en las estructuras nacionales que se deriven de aplicar la recomendación de OIT sobre relación de trabajo.

## **4. Sector Público**

1. Acordar un convenio con el INDEC y el área de estudios del Ministerio de Trabajo para avanzar en la cuantificación del universo de trabajadores de la venta directa y el análisis

de sus características desde las distintas fuentes estadísticas disponibles.

2. Extender este enfoque a las áreas equivalentes de la CABA y las provincias

## **5. SIVARA**

1. Incorporar a los hombres afiliados en una campaña a favor de las trabajadoras de la venta directa, en solidaridad con las mujeres y porque también algunos hombres trabajan en este oficio.

## **ANEXO V. PROGRAMA DEL TALLER**

**30 mayo**

**10.00 hs**

Apertura del Taller

A cargo de:

Ana Lia Piñeyrúa, directora de la oficina de OIT en Argentina

Guillermo Zucotti, representante de la CGT

Oscar Silva, secretario general de SIVARA

Noemí Dubarry, secretaria gremial y del interior

**10.30**

Levantamiento de expectativas de los participantes

**11.00 hs**

Perspectiva del Parlamento Argentino

A cargo de Gustavo Ciampa,. asesor de Héctor Recalde, titular de la Comisión de Legislación del Trabajo

**12.30 hs**

Enfoque de CGT sobre formación sindical en trabajo informal y precario

A cargo de Lidia Juárez, secretaria de Formación y Capacitación Profesional de CGT.

**13.30 hs**

Almuerzo

**15.30 hs**

Perspectiva de la OIT sobre relación de trabajo y trabajo independiente

A cargo de Alvaro Orsatti, colaborador de OIT

**16.30 hs**

Ronda de presentaciones por los participantes  
Sobre evaluación de contenidos del seminario

**18.00 hs**

Cierre de las actividades del primer día

**31 mayo**

**10.00 hs**

El enfoque de la OIT sobre seguridad social para trabajadores independientes

A cargo de Fabio Bertranou, especialista en seguridad social de la OIT, Oficina Subregional para el Cono Sur

**11.30 hs**

El registro estadístico de las trabajadoras de la venta directa en el contexto de la informalidad y precariedad laboral

Camila Morano, Encuesta Permanente de Hogares, INDEC

Emilia Roca y Lila Schachtel, Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

**13.00 hs**

Almuerzo

**15.00 hs**

Perspectiva parlamentaria sobre enfoques de género

A cargo de:

Diputada Ana Suppa, CABA

Diputada Silvia Laruffa, CABA

**16.00 hs**

Trabajo en grupos para elaboración de conclusiones

**17.30 hs**

Presentación de las conclusiones

Entrega de diplomas

Saludo del diputado por Santa Cruz Dante Canevarolo,  
Camara de Diputados nacionales.

Cierre de la actividad

**ANEXO VI. TESTIMONIOS**

**Recogidos en el Seminario**

**Nancy Salinas, Regional San Juan**

**Graciela Chocano, Regional Matanza**

**Mónica Melisa Hirschfeld, Regional Tandil**

**Eliana Varela, Regional Santiago del Estero**

Somos vendedoras de cosméticos y otros productos de Fuller, Avon, STU, Amodil.

Es difícil la ubicación de nuestra modalidad de trabajo. Nos dan 10% de las ventas y regalos (premios). Con estos engaños conforman a un gran porcentaje de vendedoras, que ignoran lo que realmente les corresponde o tienen miedo a represalias.

Estas empresas, para eludir responsabilidades laborales se esconden detrás de una cortina legal, que es la de llamar a sus empleadas revendedoras o promotoras.

No sólo las empresas de cosméticos emplean esa modalidad de trabajo, sino que también lo hacen una que vende miel, Taperwar, y otra nueva que se esconde tras una iglesia, la empresa Red Natura, que trabaja además en Chile, Uruguay, Paraguay, Brasil, entre otras.

Este trabajo se organiza por campañas, mediante catálogos en los que ya viene establecido el costo de los productos que se venden. Los porcentajes de ganancias del 25% en las ventas de cosméticos y el 15% en artículos de limpieza y ropa blanca. Este es nuestro sueldo. Después de retener estos porcentajes, depositamos el resto en entidades bancarias.

Una vez por mes se realizan reuniones, donde se tratan distintos temas, por ejemplo capacitación de ventas sobre los productos que portan los catálogos, información sobre las formas de pago de los artículos.

Algunas nos dedicamos entre 12 y 14 horas diarias a la venta puerta a puerta, caminando grandes distancias. Es un trabajo insalubre. Eso causa el abandono del grupo familiar, pero no queda otra alternativa.

A veces nos preguntamos si trabajamos para una empresa, ya que ésta no me garantiza ningún tipo de cobertura: salario fijo, obra social, aporte provisional,

aguinaldo, vacaciones, convenios colectivos. Estas empresas nos explotan desaprensivamente.

Estas empresas son reconocidas por las autoridades pero nosotras no. Cuándo las autoridades nos reconocerán como vendedores dependientes de empresas? Tenemos un trabajo igual que los otros en relación de dependencia. Dónde está el Estado que tendría que protegernos del abuso de estas grandes multinacionales?