

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO - PUNO
FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL
ESCUELA PROFESIONAL DE TRABAJO SOCIAL



INFLUENCIA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LA MUJER
EN LA DINÁMICA DE SU FAMILIA, CASO PLAZA SAN JOSÉ DE

JULIACA - 2017

TESIS

PRESENTADA POR:

Bach. RAQUEL NIVIA PAYE CHOQUE

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA EN TRABAJO SOCIAL

PUNO – PERÚ

2018

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO - PUNO
FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL
ESCUELA PROFESIONAL DE TRABAJO SOCIAL

TESIS

INFLUENCIA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LA MUJER EN LA
DINÁMICA DE SU FAMILIA, CASO PLAZA SAN JOSÉ DE JULIACA - 2017

PRESENTADA POR:

Bach. RAQUEL NIVIA PAYE CHOQUE



Escobedo
D. JOSÉ OCTAVIO ESCOBEDO RIVERA
UNIDAD DE INVESTIGACION
FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA EN TRABAJO SOCIAL

Fecha de sustentación: 07 de noviembre del 2018

APROBADA POR:

PRESIDENTE :

Dra. Luz María Meneses Cariapaza

PRIMER MIEMBRO :

Dra. Soledad Jacqueline Zegarra Ugarte

SEGUNDO MIEMBRO :

Dra. Vilma Miguelina Bohorquez Garcia

DIRECTOR / ASESOR :

Dra. Victoria Delfina Quispe Arapa

Área : Familias: realidades, cambio y dinámicas de intervención

Tema : Procesos y dinámicas al interior de la familia

DEDICATORIA

*Para mi esposo y mi hijo, que son la razón de mi vida
y mi mejor fortaleza para batallar todos los retos de
la vida.*

*A mi madre a quien amo con todo mí ser, a quien
admiro por su fortaleza y perseverancia de seguir
adelante, a pesar de todas las adversidades que puede
tener la vida. Dedico este triunfo a ella, por
brindarme amor, comprensión y confianza en cada
momento de mi vida y con su apoyo lograr el éxito
profesional.*

*A mis queridos hermanos, quienes me brindan su
amor, amistad y apoyo incondicional que me motiva
cada día por ser la mejor.*

A todos ustedes les dedico este logro...

Bach. Raquel Nivia Paye Choque

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

A la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, por haber permitido ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera, así como también a las autoridades, docentes y administrativos, para ellos mi más cordial agradecimiento por la colaboración en la presente investigación.

A la directora y/o asesora de la investigación de tesis; Dra. Victoria D. Quispe Arapa, por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento. Quien con su esfuerzo y motivación logro guiarme con éxito durante todo el proceso de esta investigación.

A los miembros del jurado, quienes con su excelente capacidad y conocimiento, contribuyeron a través de sus observaciones y aportes en el desarrollo de la presente investigación.

A la asociación de comerciantes mixtos de la plaza ferial internacional del altiplano “San José” – Juliaca, por la oportunidad que me brindaron para la realización de la presente investigación.

¡Gracias a ustedes!

Bach. Raquel Nivia Paye Choque

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE GRAFICOS	8
ÍNDICE DE ACRÓNIMOS	9
RESUMEN	10
ABSTRACT	11
I. INTRODUCCIÓN	12
1.1. Planteamiento del problema	14
1.2. Formulación del problema.....	19
1.3. Antecedentes de la investigación.....	20
1.4. Importancia y utilidad del estudio	24
1.5. Objetivos de la investigación.....	24
1.6. Caracterización del área de investigación	25
1.6.1. Ubicación distrital.....	25
1.6.2. Economía	26
1.6.3. Lugar de investigación.....	26
1.6.4. Fundación de la plaza internacional san José.....	27
II. REVISIÓN DE LITERATURA	29
2.1. La actividad comercial de la mujer.....	29
2.2. La actividad comercial.....	31
2.2.1. Tipo de actividad comercial	31
2.2.2. Tiempo de la actividad laboral	34
2.2.3. Horas de trabajo excesivamente prolongadas.....	37
2.3. Teoría general de sistema	38
2.3.1. La familia.....	39
2.3.2. Tipología familiar	39

2.4. Dinámica familiar	41
2.4.1. Comunicación familiar	43
2.4.2. Relaciones familiares.....	46
2.5. Hipótesis de la investigación	48
2.5.1. Hipótesis general	48
2.5.2. Hipótesis específicas	48
III. MATERIALES Y MÉTODOS	49
3.1. Diseño y tipo de investigación.....	49
3.1.1. Tipo de investigación	49
3.1.2. Diseño de investigación.....	49
3.1.3. Método de investigación.....	49
3.2. Población y muestra de investigación	50
3.2.1. Población	50
3.2.2. Muestra:	50
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	52
3.3.1. Técnicas	52
3.3.2. Instrumento.....	53
3.4. Procesamiento de recolección de datos	54
3.5. Procesamiento y análisis de datos	54
3.6. Prueba de hipótesis	54
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	62
4.1. Tiempo de la actividad comercial y tipo de comunicación	62
4.2. Tipo de actividad comercial y relaciones familiares	73
4.3. La actividad comercial según dinámica familiar	83
V. CONCLUSIONES	89
VI. RECOMENDACIONES	91
VII. REFERENCIAS	93
VIII. ANEXOS	100

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. Horas de trabajo según tipo de comunicación familiar, caso plaza San José Juliaca.....	63
TABLA 2. Horas de trabajo al día según tipo de comunicación entre padres e hijos, caso plaza San José Juliaca.	66
TABLA 3. Días de trabajo según actividades de recreacion familiar, caso plaza San José Juliaca.....	70
TABLA 4. Tipo de actividad comercial según la relaciones familiares, caso plaza San José Juliaca.....	73
TABLA 5. Tipo de actividad comercial según tiempo dedicado a la familia, caso plaza San José Juliaca.....	77
TABLA 6. Tipo de actividad comercial según espacios de interacción familiar para la ingesta de los alimentos, caso plaza San José Juliaca.....	80
TABLA 7. Tiempo de trabajo según dinámica familiar, caso plaza San José Juliaca... ..	84

ÍNDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1. Ubicacion distrital.....	26
GRAFICO 2. Zona de investigación	28

ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

ACOMFIA: Asociación de comerciantes mixtos de la plaza ferial internacional del altiplano “San José”.

BM: Banco Mundial

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

INEI: El Instituto Nacional de Estadística e Informática

OIT: La Organización Internacional del Trabajo

SCIAN: Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte

SPSS: Statistical Package for the Social Sciences

Y: Variable Independiente.

X: Variable Independiente.

H₀: Hipótesis Nula

H₁: Hipótesis Alterna.

RESUMEN

La tesis titulada: “Influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca 2017”, tiene como objetivo general; analizar la influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia y la hipótesis general es; la actividad comercial de la mujer influye significativamente en la dinámica de su familia. Se utilizó el método hipotético-deductivo desde el enfoque cuantitativo, el tipo de investigación explicativa, que busca el porqué de los hechos, estableciendo relaciones de causa – efecto y el diseño de investigación fue no experimental, el tamaño de muestra se halló a través del muestreo aleatorio simple, obteniendo así una muestra de 142 mujeres, para lo cual, la técnica que se utilizó la encuesta, los cuales nos permitieron recabar los datos verídicos y el procesamiento de datos se efectuó utilizando el paquete estadístico: SPSS 22 y Microsoft Excel, y para la asociación de las variables se utilizó el método estadístico Chi cuadrado. Los principales resultados indican que la actividad comercial de la mujer influye significativamente en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca donde la actividad comercial de la mujer como el tiempo y el tipo de actividad comercial, influyen; en la dinámica de su familia, ya que en un 26.1% de mujeres comerciantes cumplen su actividad comercial entre 12 a 16 horas diarias por lo que el tipo de comunicación es pasiva. Por otro lado el 39.4 % de mujeres comerciantes afirman que el tipo de actividad a la que se dedican es el comercio minorista lo cual influye en las relaciones distantes dentro de la dinámica de su familia, y por último un 22.5% de mujeres manifiestan que el tiempo de trabajo en la actividad comercial influye en la dinámica de su familia.

Palabras Claves: Actividad comercial, comunicación familiar, dinámica familiar, relaciones familiares.

ABSTRACT

The thesis entitled: "Influence of the commercial activity of women in the dynamics of their family, in the case of San José de Juliaca 2017", has as its general objective; analyze the influence of the commercial activity of women in the dynamics of their family and the general hypothesis is; The commercial activity of women significantly influences the dynamics of their family. The hypothetical-deductive method was used from the quantitative approach, the type of explanatory research, which seeks the why of the facts, establishing cause-effect relationships and the research design was non-experimental, the sample size was found through the simple random sampling, obtaining a sample of 142 women, for which, the technique that was used the survey, which allowed us to collect the real data and the data processing was done using the statistical package: SPSS 22 and Microsoft Excel, and for the association of the variables, the Chi square statistical method was used. The main results indicate that the commercial activity of women has a significant influence on the dynamics of their family, in the case of San José de Juliaca, where the commercial activity of women, such as time and type of commercial activity, have an influence; in the dynamics of his family, since in 26.1% of women traders they fulfill their commercial activity between 12 to 16 hours a day, so the type of communication is passive. On the other hand, 39.4% of women traders say that the type of activity they engage in is retail, which influences distant relationships within the dynamics of their family, and finally 22.5% of women say that the Working time in commercial activity influences the dynamics of your family.

Keywords: Commercial activity, family communication, family dynamics, family relationships

I. INTRODUCCIÓN

La actividad comercial como alternativa para percibir ingresos económicos ejercido por las mujeres, se ha convertido en una opción ante la desigualdad, la falta de oportunidades y la carga familiar que deben enfrentar. En este contexto la mujer se introduce ocupando puestos de trabajo en la economía informal, es decir trabajos precarios. Con estos trabajos pueden compaginar las tareas reproductivas y sufren, así, la doble jornada y además, obtienen bajos ingresos.

La actividad económica de las mujeres como un medio por excelencia para avanzar en la comprensión de la manera en que el trabajo influye en la dinámica familiar ha ido a la par con una serie de transformaciones en el campo económico, social e incluso cultural que se traducen en cambios notables, en el mercado laboral y en particular en lo familiar. Las mujeres se insertan en la actividad económica principalmente en el sector terciario de la economía, como comerciantes y vendedoras, muchos empleos son generados por cuenta propia y forman parte del sector informal de la economía. La mujer al permanecer en el mercado laboral, no se le ha descargado la carga doméstica agravándose a un más las responsabilidades que recae en la mujer. El trabajo doméstico y el cuidado de personas dependientes son trabajos que culturalmente son considerados como propios o naturales de las mujeres, que sumado al trabajo productivo se conoce como doble jornada laboral.

Hoy en día las mujeres en el Perú y el mundo asumen actividades productivas (trabajadores por cuenta propia) y reproductivas (cuidado del hogar), ya que la falta de oportunidades de empleo ha generado que la mujer (madre, esposa) busque formas de

obtener ingresos para cubrir las necesidades básicas de la familia por su fácil acceso optan por dedicarse al comercio (ambulante o en puestos fijos) venden diferentes productos en la vía pública, plazas, mercados entre otros, las largas horas de trabajo con la posibilidad de mejorar su ingreso sumado al trabajo doméstico genera la ausencia de la mujer en los espacios familiares, dificultando la comunicación, la relaciones, la expresión de afecto y la posibilidad de compartir espacios de convivencia familiar lo que va deteriorando la dinámica familiar.

Por lo tanto según la encuesta realizada por el INEI (2014), la participación de las mujeres en el comercio informal es mayor que los hombres, esto se debe por varias razones, la dificultad para encontrar una adecuada guardería infantil para sus hijos, cuando estos son todavía muy pequeños para asistir al colegio, la falta de acceso a centros de cuidado infantil, flexibilidad en el horario, falta de apoyo económico de sus parejas, disponibilidad de liquidez de manera diaria.

Por lo tanto la mujer comerciante se encuentra en situación vulnerable, ya que en muchos casos mantienen la casa sin dejar de cuidar a los hijos, marido y quehaceres domésticos, generando una sobrecarga de su estado físico y mental. Adicionalmente por la exposición a ambientes inadecuados, situaciones peligrosas y la falta de acceso al servicio de salud, son personas con desventaja social.

En el ítem número I. Se da conocer el planteamiento del problema, con evidencia teórica de la problemática, puntualizando los enunciados de la investigación, seguido por los antecedentes que orientaron la investigación a través de sus resultados.

En el ítem número II. Se considera la revisión de la literatura, desarrollando temas en lo referente al tema de investigación, aspectos fundamentales sobre la actividad comercial y la dinámica familiar.

En el ítem número III. Se considera el método de investigación que es hipotético deductivo, donde se estipula el enfoque cuantitativo y el diseño de investigación no experimental, la técnica e instrumento de recolección de datos utilizado, fue la encuesta y el cuestionario que se aplicó a 142 mujeres comerciantes. Para el diseño estadístico se utilizó la chi-cuadrada en la prueba de hipótesis.

En el ítem número IV. Se presentan los resultados de la investigación a través de tablas porcentuales, como producto de la verificación correspondiente a las hipótesis específicas planteadas que consideran como variable; independiente la actividad comercial y dependiente la dinámica familiar y finalmente se da a conocer las conclusiones y recomendaciones a las que se arribaron en la investigación, bibliografía consultada y los anexos.

1.1.Planteamiento del problema

Los cambios sociales, políticos e ideológicos han llevado a la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Históricamente, la mujer asumía un rol cuidador reproductivo sin remuneración y el hombre, asumía un rol productivo. Sin embargo hoy en día la participación de la mujer en el ámbito laboral ha crecido notablemente, lo que implica mayor responsabilidad en las actividades económicas, y por ende en las actividades del hogar. Este cambio ha generado ausencia de la mujer (madre, esposa)

en los espacios familiares desestabilizando la dinámica familiar, debido a la rigidez de la estructura organizacional que hace difícil compatibilizar el trabajo con la vida familiar y el escaso apoyo del varón en las tareas domésticas.

Los problemas surgen a partir de la inadecuada distribución y organización de las funciones familiares (trabajo y familia) más aun cuando de por medio existen personas dependientes (hijos y personas adultos mayores), lo que genera en la mujer la sobre carga de rol en donde las condiciones de trabajo afecta el conjunto de relación al interior de las familias. Según Agudelo menciona que la dinámica familiar es interpretado como el manejo de interacciones y relaciones de los miembros de la familia que otorgan una determinada organización al grupo, estableciendo para el funcionamiento de la vida en familia, normas que regulen el desempeño de tareas, funciones y roles, además de involucrar una mezcla de sentimientos, comportamientos y expectativas entre cada miembro de la familia lo cual permite a cada uno de ellos desarrollarse como individuo y le infunde el sentimiento de no estar aislado y de poder contar con el apoyo de los demás (citado por Yábar, 2016) como se puede observar para mantener la unión familiar se necesita de la colaboración de los miembros de la familia. Lamaute (2011) señala que, debido a la liberalización, la globalización y el aumento de la educación, las mujeres están entrando en el mercado de trabajo formal y tienen cada vez menos tiempo para sus tareas de cuidado tradicionales así pues, es esencial redistribuir el trabajo total, tanto el remunerado como el no remunerado, pero en particular el trabajo de cuidado no remunerado que se realiza en el hogar, sobre todo por mujeres en consecuencia, sería recomendable un papel más activo por parte del estado, el mercado y la sociedad junto con la participación de los hombres en el cuidado de las personas, como condiciones necesarias para progresar hacia una

sociedad en la que tanto los hombres como las mujeres sean proveedores de ingresos y prestadores de cuidados.

En América Latina y el Caribe uno de los fenómenos más importantes de los últimos años es la incorporación de la mujer en el mercado de trabajo sobre todo en actividades del sector informal la población femenina que representa en Latinoamérica el 58% Chen (2006) Esta creciente proporción de mujeres en este sector, en los diferentes países de América Latina ha llevado a sostener la feminización desde una parte informal especialmente en una de sus ramas el comercio informal teniendo una incidencia determinante en estos contextos, esto debido a las elevadas tasas de desempleo. Además en el año 2000 al 2010, las mujeres han desempeñado un papel esencial en la disminución de la pobreza, a partir del incremento en las tasas de participación de las mujeres en el mercado laboral en 15%, una reducción del 30% en los índices de extrema pobreza Banco mundial (2011).

En el Perú el 32% de las mujeres trabajadoras por cuenta propia lideraron de manera rotunda el crecimiento, generando 9 de cada 10 nuevos puestos para las mujeres. La actividad comercial es una las actividades más notables de la economía realizadas por las mujeres en el Perú. Se lleva a cabo fundamentalmente a través del comercio callejero, en puesto fijos y en diferentes mercados existen en todas las ciudades. Muchas mujeres tienen que dedicarse al comercio para generar ingresos que les permita la manutención de sus familias, lo cual ha generado ciertas inquietudes sobre sus efectos en la dinámica interna de su familia. El instituto nacional de estadística e informática (INEI 2012) informa que la población femenina del país es de 15 millones 716 mil y representa el 50% de la población total; y el 74,8% se

encuentran en edad de trabajar (11 millones 752 mil). Las mujeres que trabajan se han incrementado en los últimos diez años; así, en la actualidad trabajan 7 millones 209 mil mujeres, mientras que en el año 2005 eran 5 millones 637 mil.

Con respecto a la región de Puno, según la encuesta realizada por el INEI (2013), la mujer se viene incorporando con mayor dinamismo al mercado laboral en un 80,4%, la mujer participa en mayor medida en la actividad económica como son: en el comercio y en instituciones públicas y privadas; dejando de lado la actividad familiar dedicando más horas al trabajo remunerado que a las responsabilidades del hogar y este aspecto está ocasionando conflictos al interior de la familia.

En el distrito de Juliaca el comercio representa la principal actividad económica desarrollada por las mujeres, trabajos independientes surgen como alternativa de subsistencia ante el desempleo generado y la exclusión social (educación y capacitación), las personas involucradas en esta actividad son personas que tienen pocos ingresos económicos o están desocupados. La actividad comercial en la ciudad de Juliaca se encuentra en mayor magnitud en la plaza internacional San José, donde se expenden diferentes mercancías (venta de calzados, ropas, abarrotes, entre otros artículos de primera necesidad) en donde se visualiza que son las mujeres quienes se dedican a la actividad comercial motivo de su incursión es por la necesidad del ingreso económico para el sostenimiento de la familia dejando de lado las funciones familiares (madre y esposa), ya que dedican tiempo completo al comercio para generar ingresos suficientes que cubra el gasto familiar, de ahí que altera la estructura familiar y las relaciones que se establecen al interior de la familia, dando mayor independencia a los miembros de la familia, apoyándose de los hermanos

mayores o familiares para el cuidado de los hijos en algunos casos la madre cuida de los hijos menores que deben acompañar a sus madres a vender, las mujeres son más vulnerables a la pérdida de ingresos cuando disponen de menos horas para vender debido a sus responsabilidades en el hogar, por lo cual deben trabajar jornadas largas entre 14 y 16 horas por día, iniciando su actividad comercial desde tempranas horas de la madrugada los días lunes y jueves a partir de las 4:00am hasta las 9:00pm, los demás días inician su actividad comercial a partir de las 5:00am hasta las 8:00pm. las mujeres comerciantes experimentan mayor presión por la doble carga laboral (trabajo y familia) generando conflictos familiares puesto que pasan la mayor parte de su tiempo en la calle, la falta de flexibilidad para atender demandas familiares contaminan la calidad de vida dejando de lado la comunicación y las relaciones familiares por el tiempo dedicado al comercio.

Por lo que se refiere a la plaza internacional San José se encontró el problema que la actividad comercial de las mujeres tiene una gran influencia en la dinámica familiar ya que esto se manifiesta como un problema que se observó, en donde el tiempo dedicado y el tipo de actividad que realizan genera ausencia de la mujer comerciante en la vida familiar, pasan más tiempo en sus negocios dejando de lado las funciones familiares; el cuidado de los hijos y la pareja, el compartir espacios de comunicación, recreación generando relaciones familiares alejadas, débiles y frías. La relación cada vez va separando, alejando a los miembros de la familia, surgiendo problemas de comunicación y relacionales al interior del hogar. Las familias de las mujeres comerciantes son familias nucleares en donde las manifestaciones de afecto o de cariño son mínimas; no se presenta la celebración de días especiales, como el cumpleaños de sus hijos, espacios en los que se presente la oportunidad de compartir

en familia, ya que prefieren salir a vender sus productos y obtener ingresos que les permita generar ganancias.

En este contexto, la revisión anterior conlleva a un conjunto de preguntas de consideración importante para la presente investigación al tomar la relevancia del tema abordado como una problemática creciente dentro del contexto local que conduzca a responder ¿Cómo la actividad comercial de la mujer influyen en la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca – 2017?, lo que permitirá tener un mayor conocimiento del mismo y comprobar la hipótesis planteada: la actividad comercial de la mujer influye significativamente en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca – 2017.

Por lo tanto creemos fundamentalmente aportarle nuevos conocimientos teóricos al trabajo social y mejorar la intervención con mujeres que se dedican a la actividad comercial mediante la organización y distribución del tiempo para articular el espacio reproductivo con el espacio productivo dentro de las posibilidades económicas, culturales y sociales que ellas poseen.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Pregunta general

- ¿Cómo la actividad comercial de la mujer influyen en la dinámica de su familia, caso Plaza San José de Juliaca – 2017

1.2.2. Preguntas específicas

- ¿De qué manera el tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influyen en el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca 2017?

- ¿Cómo el tipo de actividad comercial que realiza la mujer influyen en las relaciones dentro de la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca 2017?

1.3. Antecedentes de la investigación

Mendoza (2016), en la Universidad Nacional del Altiplano de Puno, realizó una investigación titulada “influencia de la actividad laboral de los padres de familia en la relación con sus hijos, del 5to grado en el colegio politécnico regional los andes Juliaca”. Tuvo como objetivo general: el tiempo de trabajo, satisfacción laboral, la remuneración de la actividad laboral que realizan los padres y su influencia en la relación con sus hijos, se planteó la siguiente hipótesis general: la actividad laboral de los padres de familia influye significativamente: en la relación con sus hijos. La hipótesis específica fue: el tiempo de la actividad laboral influye significativamente en el tipo de comunicación con los hijos y la satisfacción laboral de los padres de familia influye significativamente en los vínculos afectivos, la remuneración percibida por los padres de familia influye significativamente en los espacios de recreación con sus hijos. Se llega a la conclusión la existencia una alta influencia significativa de la actividad laboral de los padres de familia, en la relación con sus hijos, dado que el valor de significancia de la chi cuadrada calculada es 13,5 mayor a la chi cuadrada

tabulada 5,9. Así mismo se muestra en la tabla número 3 que el 32 % de padres de familia trabajan de 12 a 16 horas diarias, situación que dificulta la comunicación permanente con sus hijos por la escases de tiempo. Mientras la tabla número 5 muestra que el 47 % de padres de familia están insatisfechos con el trabajo que realizan debido al horario y la remuneración percibida, situación que conlleva tener un vínculo con sus hijos y la tabla número 7 muestra que el 35 % de padres de familia generan ingresos de 900.00 a 1200.00 soles mensuales, y la distribución del dinero solo alcanza para cubrir las necesidades de alimentación, educación, servicios básicos y vestido. Conllevando a que la familia no pueda asistir a los espacios de recreación por los ingresos económicos insuficientes que percibe.

Salcedo (2017), en la Universidad Nacional del Altiplano de Puno, realizo una investigación titulada “la dinámica familiar y su influencia en el estado emocional de los estudiantes de la Institución Educativa Secundaria Agropecuario Phara, Sandia”. Tuvo como objetivo general: determinar la influencia de la dinámica familiar en el estado emocional de los estudiantes, se planteó la siguiente hipótesis general: la dinámica familiar influye significativamente en el estado emocional de los estudiantes. Las hipótesis específicas fueron: las buenas relaciones familiares influyen positivamente en el estado emocional de los estudiantes, la buena comunicación familiar influye positivamente en el estado emocional de los estudiantes, y los conflictos familiares influyen negativamente en el estado emocional de los estudiantes. Se llega a la conclusión de que la dinámica familiar influye significativamente en el estado emocional de los estudiantes del colegio “Agropecuario”; donde la dinámica familiar caracterizada por las relaciones familiares, la comunicación familiar y los conflictos familiares, influyen; en el estado emocional de los estudiantes. De tal forma

en las hipótesis específicas; del 50.0% de estudiantes afirman sus familias que tienen relaciones familiares permisivas lo cual influye en el estado emocional; por otro lado, un 51.5% de estudiantes indican que el tipo de comunicación que prevalece en su familia es pasivo lo cual influye en el estado emocional y por último un 54.4% de estudiantes manifiestan que la actitud que demuestran ante los conflictos familiares es negativa lo cual influye en el estado emocional. Considerando los resultados según la prueba de hipótesis del Chi cuadrado podemos determinar que existe alta influencia a nivel general entre variables, por lo tanto, es aceptable por su “alta significancia.”

Mendoza, López & Vite (2008) en la Universidad Autónoma del estado de Hidalgo de México, desarrollo una investigación titulada: la intervención de la mujer en el ámbito laboral con enfoque de género, tuvo como objetivo general: describir y analizar las características de la intervención de la mujer en el ámbito laboral con enfoque de género, se planteó la siguiente hipótesis: actualmente las mujeres continúan siendo objeto de discriminación en el aspecto laboral, a pesar de los constantes esfuerzos que se han hecho en los últimos años, Esto a través de instituciones públicas y/o privadas, sin embargo los hombres son quienes se incorporan a un empleo extra doméstico en mayor proporción, debido a que para la mujer es de gran importancia la unificación familiar por lo que decide tomar la responsabilidad sobre a educación y cuidado de los hijos. En este estudio se llegó a la conclusión que: que la mujer sigue siendo relegada a los quehaceres del hogar y cuidado de los hijos, esto a pesar de que actualmente se ha insertado en el mercado de trabajo, teniendo poca participación y reconocimiento, siendo en su mayoría los hombres los jefes de la familia y el sostén económico del hogar. La mujer intenta incursionar en el ámbito laboral en la intención

de contar con recursos económicos sin embargo la discriminación laboral a partir de estar embarazada, salarios bajos y espacios inadecuados de trabajo lo impiden.

Carrillo & Desireé (2008) Desarrollo una investigación titulada análisis de la ocupación femenina en Venezuela y aproximación del balance entre familia y trabajo. Tuvo como objetivo general: describir y analizar el comportamiento de las características individuales, familiares y laborales de las mujeres ocupadas en Venezuela, las cuales permitirán conocer los aspectos que pueden inhibir su inserción en el mercado laboral con miras a lograr una aproximación a la comprensión sobre el balance entre familia y trabajo, y como objetivo específicos: describir los niveles de participación y de ocupación femenina y sus características de inserción en el mercado laboral venezolano, analizar la ocupación femenina a través de las característica individuales y familiares, que permitirá construir un marco previo a la comprensión del balance familia trabajo. En este sentido se concluyó que: abordar este tema viene por el papel que la mujer ha tenido a lo largo de los últimos años en cuanto a su inserción en el mercado laboral y lo que eso ha significado en el mundo de hoy, presencia que se justifica no solo por una necesidad económica en términos de aportar ingreso al hogar, sino también por una transformación de roles y conductas presentadas en su organización familiar y laboral. Cuando las mujeres pertenecen a hogares biparentales con hijos se estima que la probabilidad de ocupación resulte menor, ya que el estar casada y ser responsables de un hijo implica mayor carga para las mujeres, lo que podría dificultar su inserción en el mercado laboral. Por las responsabilidades que implica vivir con el cónyuge y tener al menos un hijo.

1.4. Importancia y utilidad del estudio

La importancia y utilidad del presente estudio radica en el aspecto social, ya que nos permitirá desarrollar una base investigativa y de conocimientos que puedan ser considerados desde sus resultados, al mismo reflexionar la intervención profesional que para este caso involucra a la actividad comercial de la mujer y su influencia en la dinámica familiar que serán útiles para desarrollar conocimientos que puedan ser considerados para la implementación de las políticas públicas que promuevan la igualdad de género como una cuestión que se encuentra presente en la vida cotidiana.

Por lo tanto desde el trabajo social contribuirá a plantear estrategias, programas de intervención desde las funciones del trabajo social para contribuir en la distribución y organización del tiempo de calidad en el ámbito familiar, por otro lado a nivel social contribuirá a una nueva visión de la corresponsabilidad, actuando como un ente mediador para el cambio de actitudes de las comerciantes con su grupo familiar.

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo general

- Analizar la influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca – 2017.

1.5.2. Objetivos específicos

- Determinar si el tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influirá en el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca, 2017.

- Determinar si el tipo de actividad comercial que realiza la mujer influirá en las relaciones dentro de la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca, 2017.

1.6. Caracterización del área de investigación

1.6.1. Ubicación distrital

La investigación se desarrolló en la plaza internacional San José, ubicada en el distrito de Juliaca, provincia San Román, en el departamento de Puno.

Coordenadas Geográficas

Juliaca se encuentra entre las siguientes coordenadas geográficas:

- 15°; de Latitud Sur
- 70°; de Longitud Oeste

Temperatura

Como promedio tiene una temperatura de 6 y 12 grados centígrados.

Está ubicada, en la parte norte de la provincia de San Román y al lado Nor-Este del Lago Titicaca y a 35 Km. Los límites del distrito de Juliaca son:

- Por el Norte: con los distritos de Calapuja (Prov. Lampa) y Caminaca (Prov. Azángaro)
- Por el Sur: con los distritos de Cabana y Caracoto
- Por el Este: con los distritos de Pusi (Prov. Huancané) y Samán (Prov. Azángaro)
- Por el Oeste: con los distritos de Lampa y Cabanillas (Prov. Lampa)

Grafico 1. Ubicación distrital

Fuente:http://willy-pawell.blogspot.com/2016/08/provincia-de-san-roman-juliaca-24-de_31.html

1.6.2. Economía

El comercio es la actividad de primer orden, lo practican alrededor del 60% de los ciudadanos, sin distinción de nivel económico, sexo o edad. El comercio Juliaqueño en su mayor parte es minorista y ambulatorio, pero con gran espíritu de superación. En cada plaza, parque, avenida, calle o cuadra siempre hay varios comerciantes y empresarios ofertando sus productos. Se vende y compra de todo, desde piedras y desechos, hasta vehículos motorizados y no motorizados, así como semovientes e inmuebles. La actividad comercial es diaria, pero se acentúa considerablemente en los días de feria semanal (domingos y lunes) y las ferias anuales que tienen prestigio internacional.

1.6.3. Lugar de investigación

El mercado internacional del altiplano más conocido como Plaza San José está ubicada al noreste de la ciudad de Juliaca de la provincia de San Román, a una altura de 3825 m.s.n.m., tiene sus inicios en el año 1997 a consecuencia de una

reubicación bajo la alcaldía de Pedro Cáceres Velásquez, quien decide reubicar a más de mil comerciantes informales y ambulantes del jirón Moquegua hacia el entonces desconocido y lejano mercado San José, con la finalidad de erradicar el comercio ambulatorio y devolver el orden a la ciudad. Disposición que no tuvo un costo social elevado, pues los comerciantes ambulantes e informales en un principio se negaron a la reubicación; sin embargo, días después, aceptaron retirarse y construir sus carpas en dicho centro comercial que luego de 16 años de funcionamiento, es uno de los centros comerciales de mayor movimiento económico del sur del Perú, siendo sus días de mayor movimiento los días lunes y jueves de cada semana (Pérez citado por Sucasaca & Mamani, 2016).

1.6.4. Fundación de la plaza internacional San José

El Mercado Internacional San José se fundó el 15 de setiembre del año 1997, provenientes de las asociaciones de la ciudad de Juliaca aledañas al mercado Túpac Amaru como de los jirones: asociación de comerciantes del Jirón Moquegua, asociación de los comerciantes del Jirón Raúl Porras, asociación de los comerciantes del Jirón Ramón Castilla, asociación de los comerciantes del Jirón Apurímac; de los cuales formaron 05 bases que son las primeras cinco bases del Mercado Internacional San José.

El Mercado Internacional San José cuenta con un área total de 40,000 m². (04 cuatro Hectáreas). Teniendo como Junta Directiva Central del Mercado los siguientes:
Primer Coordinador: Ubaldo Puma Condori Segundo Coordinador: Nemesio Arrantia Mamani Tercer Coordinador: Gilberto Pinto Gómez El Mercado Internacional San José cuenta con Resolución Municipal e inscrita con personería Jurídica en Registros

Públicos N° 05010125 y en el cual existen 10 bases que están asociadas en el mercado. El Mercado Internacional San José cuenta con varios rubros de negocio de los cuales podemos citar; textil, electrodomésticos, calzados y abarrotes, de los cuales el 30% de ellos se dedican a la producción y distribución, y el 70% se dedica exclusivamente a la distribución, los comerciantes son provenientes de varias provincias, regiones como: Puno, Ilave, Huancané, Desaguadero, Arequipa, Cusco, Abancay, Juliaca y del vecino país de Bolivia.

El Mercado Internacional San José está ubicada:

- Por el Norte: Jr. Benigno Ballón
- Por el Sur: Jr. Ayaviri
- Por el Este: Jr. Benigno Ballón
- Por el Oeste: Jr. Raúl Porras Barrenechea

Grafico 2. Zona de investigación



Fuente: tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. La actividad comercial de la mujer

La mujer actualmente ha salido de ámbito familiar y ya presente activamente en el ámbito laboral entonces los dos ámbitos, la familia y trabajo, siguen manteniéndose absolutamente alejadas como dos tareas incompatibles con graves consecuencias para el modo en que hombres y mujeres conviven y para la estructura de la sociedad, en donde hombres y mujeres continúan cuestionando su identidad personal y su papel en la familia y en la sociedad. Los estudios de la Comisión Económica para la América Latina CEPAL (2001) vivimos en un mundo en que las tres dimensiones que conforman la definición clásica de familia la sexualidad, la procreación y la convivencia han experimentado profundas transformaciones y han evolucionado en direcciones divergentes, lo que ha producido una creciente multiplicidad de formas de familia y de convivencia, en donde el mercado de trabajo ha modificado los patrones habituales de funcionamiento de los hogares.

La actividad comercial es una estrategia de sobrevivencia que las mujeres encuentran para satisfacer sus necesidades básicas. Es así que en el intento de cubrir sus necesidades y el de su familia, venden diferentes productos que les generan ganancias para subsistir, la mujer tiende a valerse del comercio que le genera ingresos de forma independiente. Asimismo, se considera que el nivel de ingreso que perciben los vendedores, tiene una relación directa con las horas trabajadas, es decir, a mayor horas trabajadas obtendrán mayores ingresos. En este contexto reflejan en el espacio público sus vivencias cotidianas y al entrar en contacto con éste, inician un proceso de socialización, que no sólo es el estar allí y ubicarse, es el compartir y convivir con

otros, de este modo, en las aceras y calles se establecen formas de organización, como estrategias adaptativas, que les permite establecer rutinas y regularidades sobre el accionar de los entes reguladores del espacio público. Torres (2005).

La actividad comercial se ha convertido en un fenómeno que tiene diversas y complejas características en nuestros días; una sociedad que presenta cuadros de pobreza, desigualdad e inequidad las prácticas de la actividad comercial indican la existencia de un proceso de evolución que se inicia en condiciones muy precarias y que va transformándose en situaciones más estables, de mayores ingresos, e incluso de mayor complejidad organizacional. La OIT (2008), ha planteado que estas actividades se desarrollan, no para maximizar la tasa de ganancia o utilidad, sino para maximizar el ingreso total familiar para asegurar la sobrevivencia. En este contexto vender a cambio de una retribución, sin controles, ni engorrosos trámites, en calles, puestos fijos y espacios públicos, con sometimientos a las reglas casi inalterables de la oferta y la demanda; pero fundamentalmente ligado a la postergación, la falta de empleo digno y la precariedad y ausencias de protección social y bienestar García (2009).

Es así que la actividad comercial de la mujer se ha incrementado esto se debe al creciente ingreso de las mujeres al mundo laboral que se da por dos motivos, por elección o por necesidad en tanto por falta de capacitación o una educación adecuada acaban siendo parte de la economía informal. Otra dificultad que las mujeres enfrentan al ingresar al mercado laboral es la discriminación por los empleadores, debido a las responsabilidades familiares asumidas por la mujer de ser madre, esposa y los deberes de la casa (Chant & Pedwell, 2008).

2.2. La Actividad Comercial

SCIAN Señala el comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles (citado por Quiza, 2013).

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se efectúan a través de un comerciante o un mercader.

2.2.1. Tipo de actividad comercial

- Comercio al por mayor

Según SCIAN señala que el comercio al por mayor comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo intermedio (como bienes de capital, materias primas y suministros utilizados en la producción, y bienes de consumo final) para ser vendidos a otros comerciantes, distribuidores, fabricantes y productores de bienes y servicios; así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de ese proceso (la compra o la venta), (citado por Quiza, 2013).

Los comercios al por mayor que venden bienes de su propiedad son conocidos como distribuidores importadores-exportadores, distribuidores de fábrica, abastecedores de mercancías, entre otras denominaciones. Y los que venden y promueven, a cambio de una comisión o pago, la compra venta de bienes que no son de su propiedad, son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por mayor o agentes importadores y exportadores.

Por otro lado Santesmases (2012) indica que el comerciante mayorista es un intermediario caracterizado por vender a los minoristas, a otros mayoristas o a fabricantes, pero no al consumidor o usuario final; sus compras las efectúa al productor o a otros mayoristas así, se denominan mayoristas a las empresas cuyas actividades consisten fundamentalmente en la venta al por mayor (Kotler y Armstrong, 2008).

El mayorista lleva a cabo una gran diversidad de funciones, entre ellas las siguientes Santesmases (2012):

- Compra de mercancías al productor o a otro mayorista.
- Transporte de mercancías.
- Almacenaje y conservación de los productos.
- Promoción y venta de los productos.

- **Comercio al por menor**

Según SCIAN comprende “la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final). Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo final para ser vendidos a personas y hogares, así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de este proceso (la compra o la venta), (citado por Quiza, 2013).

El comercio minorista está relacionado con el conjunto de actividades que son necesarias para vender los productos al consumidor final buscando un beneficio, el cual los utiliza para su uso personal. El tipo de comercio se caracteriza por ser necesaria la presencia del comerciante que presenta y entrega el producto solicitado, procura satisfacer las necesidades del comprador y toma con independencia sus decisiones comerciales. Según las operaciones que se realizan dentro o fuera de puestos de mercados, las bodegas, tiendas de especialidades Tenazoa (2013).

Según los minoristas seleccionan “productos que coincidan con sus objetivos de negocio y eligen a los proveedores con los precios más competitivos. Por lo general, un minorista puede comprar pequeñas cantidades de un artículo de un distribuidor o un mayorista” (Cole, 2002, pag. 35).

En nuestra investigación, la asociación de comerciantes mixtos de la plaza ferial internacional del altiplano “San José”. Se centra en el tipo de comercio

minorista, que se caracteriza por con la calidad en el trato y en los productos, la cercanía hacia el cliente, el conocimiento absoluto de los productos que vende, los precios negociables de los diferentes productos. El trabajo de comerciante minorista en el caso de las mujeres, consiste en una práctica compleja en tanto posee una carga laboral más intensa de lo que se puede captar a primera vista, ya que las jornadas laborales son más extensas, además, se desempeñan en las tareas de cuidado, sosteniendo su hogar. Coincidimos con Irma Arriagada para quien “la jornada laboral de tiempo completo continúa sustentándose en una división sexual del trabajo tradicional” Arriagada (2005) donde las mujeres están encargadas de las tareas de cuidado y reproductivas, pero también, cuando se trata de las comerciantes minoristas, en muchos casos son ellas las que garantizan tanto el trabajo no remunerado como también el sustento económico. Al respecto Farrell menciona que el trabajo de “un comerciante minorista no consiste sólo en colocar el puesto o sacar a vender la mercadería, sino también en un conjunto de saberes: conocer los momentos del día en que se vende mejor, las temporadas (por ejemplo las fechas de fiesta de fin de año, etc.), cuidar al cliente (hacerle precio para que vuelva)”, (citado por Saltzmann, 2017, pág. 139)

2.2.2. Tiempo de la actividad laboral

Según Alarcón el tiempo de trabajo puede llegar a definirse, en términos generales, como “aquellas unidades cronológicas de la vida de una persona que la misma dedica al desarrollo de una actividad profesional” (citado por Aragón, 2012, pág. 19).) Hace referencia, por tanto, a las actividades que realizan las persona y su vinculación con el tiempo. El tiempo de trabajo se suele identificar con la jornada

laboral, que se define como la determinación y ordenación del tiempo de trabajo durante los que se desarrolla la actividad laboral, así como los tiempos dedicados a los descansos. Esta acepción viene delimitada, en buena medida, por los marcos legales que establecen los límites en los que se desarrollan en distintos niveles (internacional, estatal, etc.) y que ha ido cambiando a lo largo de los años.

Según Prieto “la actividad laboral independiente es irregular en las horas de trabajo, porque viene condicionados en su inicio como en su finalización debido a las circunstancias que puedan suceder durante el día de trabajo. Mientras lo que tienen contratos de trabajo tienen una duración determinada de horas de trabajo que no puede ser infringida” (citado por Mendoza, 2017, pág. 10).

Las personas que realizan actividades laborales independientes no tienen una duración en el horario de trabajo ya que eso dependerá como el trabajador realiza su actividad laboral de ello dependerá la duración del trabajo. La segunda interrogante es que los trabajadores independientes no tienen días de descanso ni feriados no laborales donde ellos no puedan trabajar ya que son ellos mismos los que generan sus propios ingresos, el trabajo se realiza dependiendo que actividades desarrolla una persona si es comerciante entonces tendrá que tener un dominio de palabra para convencer a los clientes, que inciten a comprar sus productos.

Desde una perspectiva crítica, también se plantea de forma acertada que la delimitación conceptual del tiempo de trabajo no debe circunscribirse única y exclusivamente al ámbito laboral, ya que aunque se refiere al tiempo vital que se dedican las personas a los fines productivos, tiene del mismo modo una incidencia

notable en la organización cotidiana de los tiempos sociales y vitales de las diferentes sociedades. Se concibe, por tanto, que el tiempo de trabajo en las sociedades occidentales hace referencia al trabajo remunerado, eminentemente productivo, fruto de la distribución social del trabajo. Mayoritariamente, bajo esta perspectiva, el tiempo de trabajo sigue siendo el principal elemento en torno al cual se ordenan el resto de tiempos sociales, puesto que una modificación en el tiempo de trabajo acarrea algún tipo de alteración del resto de los tiempos y, por encima de todo, del tiempo social de las personas, también habría que señalar que los cambios en la valoración del tiempo de las actividades no laborales (dentro del ámbito reproductivo) influyen también en la ordenación del tiempo de trabajo (Prieto citado por Aragón & et al, 2012).

Por otra parte según el Ministerio de trabajo del Perú, el tiempo de trabajo está dividido en horas de la siguiente manera;

- **Las 08 horas de trabajo:** son realizadas por aquellas personas profesionales que cuentan con contratos de trabajo haciendo respetar sus derechos laborales.
- **Las 09 a 11 horas de trabajo:** son realizadas por personas profesionales e independientes, en el sector privado las personas que trabajan horas extras deben ser pagados con un bono extra por sobre tiempo laboral también incentivos y recompensas.
- **Las 12 a 16 horas de trabajo:** generalmente las personas independientes que realizan estas horas de trabajo son el sector comercio y transporte informales que no cuentan con contratos de trabajo, y su horario de trabajo

dependerá como ellos puedan realizar su trabajo en menos tiempo dependiendo de diversos factores en el día de trabajo.

La constitución política del Perú DECRETO SUPREMO N° 007-2002

Artículo 1.- La jornada ordinaria de trabajo para varones y mujeres mayores de edad es de ocho (8) horas diarias o cuarenta y ocho (48) horas semanales como máximo.

Según la OIT en el Convenio sobre las horas de trabajo ratificado por el Perú menciona que deben disfrutar de un período de descanso de al menos 24 horas consecutivas cada 7 días. Recomienda que solo se trabaje 8 horas por día, con un mínimo de un día de descanso a la semana para disfrutar de la vida familia.

2.2.3. Horas de trabajo excesivamente prolongadas

Las horas de trabajo excesivamente prolongadas se definen como las horas habituales que exceden de 48 por semana, definición que fue recomendada por la reunión tripartita de expertos en la medición del tiempo de trabajo. Hay que indicar que trabajar regularmente más de 48 horas por semana acarrea una serie de riesgos para la seguridad y la salud, así como un mayor conflicto entre la vida laboral y familiar. En varios estudios se ha indicado que las horas de trabajo prolongadas son un importante indicador del posible conflicto entre el trabajo y la vida personal. Un gran porcentaje de hombres y mujeres que trabajan más de 48 horas por semana informan sobre incompatibilidades entre las horas de trabajo y la vida familiar (OIT, 2008).

2.3. Teoría general de sistema

Desde que Bertalanffy formuló en 1968 “La Teoría General de Sistemas (TGS), ésta teoría ha sido ampliamente divulgada, desde la perspectiva que nos ocupa, y aunque se integre en un sistema más amplio, la familia se define como un sistema, es decir: “La familia es un conjunto organizado e interdependiente de personas en constante interacción, que se regula por unas reglas y por funciones dinámicas que existen entre sí y con el exterior”, (Minuchín, 1986, Andolfi, 1993; Musitu et al., 1994, Rodrigo y Palacios, 1998). A partir del enfoque sistémico los estudios de familia se basan, no tanto en los rasgos de personalidad de sus miembros, como características estables temporal y situacionalmente, sino más bien en el conocimiento de la familia, como un grupo con una identidad propia y como escenario en el que tienen lugar un amplio entramado de relaciones (citado por Oshin, 2017).

A la familia se le puede considerar como un sistema de acuerdo a las siguientes características:

- A los miembros de una familia se les considera parte interdependiente de una totalidad, la conducta de cada uno afecta a los demás miembros de la familia.
- Para adaptarse los sistemas humanos incorporan información, toman decisiones de las distintas alternativas, tratan de responder, obtener feedback a cerca de su éxito y modificar la conducta si es necesario.
- Cada familia tiene límites permeables que las distinguen de otras familias.
- Las familias deben cumplir con ciertas tareas de supervivencia, tales como el mantenimiento físico y económico, así como también la reproducción.

2.3.1. La Familia

Según Minuchin considera que la familia es un sistema que se transforma a partir de la influencia de los elementos externos que la circundan los cuales modifican su dinámica interna. Así mismo este autor resalta que la estructura familiar es “el conjunto invisible de demandas funcionales que organizan los modos en que interactúan los miembros de una familia, y que las relaciones e interacciones de los integrantes están condicionadas a determinadas reglas de comportamiento. (Citado por Gallego, 2012).

Por otro lado “La familia es un sistema, en la medida en que está constituida por una red de relaciones; es natural, porque responde a necesidades biológicas y psicológicas inherentes a la supervivencia humana; y tiene características propias, en cuanto a que no hay ninguna otra instancia social que hasta ahora haya logrado reemplazarla como fuente de satisfacción de las necesidades psicoafectivas tempranas de todo ser humano” (Hernández, 1998).

2.3.2. Tipología familiar

La familia al ser un sistema abierto y dinámico recibe la influencia de factores: económicos, sociales y culturales que afectan a su estructura y funcionamiento proposiciones y tipologías familiares. Siendo la familia un conjunto de personas integradas bajo los conceptos de distribución y orden, podemos clasificarla:

De acuerdo con el número de elementos que la conforman según Euguiluz, (2003):

- **Nuclear o elemental:** Es el modelo estereotipado de familia tradicional, que implica la presencia de un esposo (padre), esposa (madre) e hijos, todos viviendo bajo el mismo techo. Estos últimos pueden ser la descendencia biológica de la pareja o miembros adoptados por la familia. Dentro de la familia nuclear encontramos claramente los tres subsistemas de relaciones familiares: adulto – adulto (entre la pareja), adulto – niño (entre padres e hijos) y niño – niño (entre hermanos), cada uno con sus peculiaridades diferenciales y en conexión con los otros subsistemas.
- **Extensa o consanguínea:** Está constituida por la troncal o múltiple (la de los padres y la de los hijos en convivencia), más la colateral; es decir, se compone de más de una unidad nuclear siempre y cuando coexistan bajo un mismo techo, se extiende más allá de dos generaciones y está basada en los vínculos de sangre de una gran cantidad de personas, incluyendo a los padres, niños, abuelos, tíos, tías, sobrinos, primos y demás.

Las familias extensas pueden formarse también cuando las nucleares se separan o divorcian. Los hijos de estos rompimientos buscan en los abuelos, tíos y otros familiares apoyo psicológico para su estabilización familiar.

- **Monoparental:** La familia monoparental es aquella que se constituye por uno de los padres y sus hijos. Resulta cuando la pareja decide no seguir viviendo junta y separarse o divorciarse, y los hijos quedan al cuidado de uno de los padres, por lo general la madre.

Excepcionalmente, se encuentran casos en donde es el hombre el que cumple la función. Una segunda forma de familia monoparental es aquella en la cual ha habido duelo por la muerte de la pareja.

- **Reconstruida:** Con cierta frecuencia, tras la separación o el divorcio, los progenitores vuelven a formar pareja con otras personas para iniciar una nueva convivencia, con vínculo matrimonial o sin él.

Estas familias, en las que al menos un miembro de la pareja proviene de una unión anterior, reciben el nombre de reconstruidas. También puede estar formada por los esposos e hijos de matrimonios anteriores.

2.4. Dinámica familiar

Al hablar de dinámica familiar es importante definir el concepto de dinámica; que es entendido como la interacción y el proceso que se genera al interior de un grupo.

Desde la perspectiva del modelo estructuralista de Minuchin (1982) se entiende por dinámica familiar como:

“Suscitados en el interior de la familia, en donde todos y cada uno de los miembros está ligado a los demás por lazos de parentesco, relaciones de afecto, comunicación, límites, jerarquías o roles, toma de las decisiones, resolución de conflictos y las funciones asignadas a sus miembros” (p.93).

Según Papalia, Duskin Fridman, & Davila, (2012). Mencionan que la dinámica familiar es el tejido de relaciones y vínculos atravesados por la colaboración, intercambio, poder y conflicto que se genera entre los miembros de la familia; padre, madre e hijos al interior de ésta, de acuerdo a la distribución de responsabilidades en el hogar, la participación y la toma de decisiones. En este sentido, la dinámica familiar se puede interpretar como los encuentros entre las subjetividades, encuentros mediados por una serie de normas, reglas, límites, jerarquías y roles, entre otros, que regulan la convivencia y permite que el funcionamiento de la vida familiar se desarrolle armónicamente. Para ello, es indispensable que cada integrante de la familia conozca e interiorice su rol dentro del núcleo familiar, lo que facilita en gran medida su adaptación a la dinámica interna de su grupo.

En éste contexto según Agudelo menciona que el concepto de dinámica familiar es interpretado como el manejo de interacciones y relaciones de los miembros de la familia que otorgan una determinada organización al grupo, estableciendo para el funcionamiento de la vida en familia, normas que regulen el desempeño de tareas, funciones y roles, además de involucrar una mezcla de sentimientos, comportamientos y expectativas entre cada miembro de la familia; lo cual permite a cada uno de ellos desarrollarse como individuo y le infunde el sentimiento de no estar aislado y de poder contar con el apoyo de los demás (citado por Yábar, 2016).

En ese sentido la dinámica familiar son las relaciones entre los integrantes de la familia. Estas relaciones son cambiantes y están sujetas a las costumbres, valores, pautas de conducta que son presentados por los padres, lo cuales van conformando un modelo de vida para sus hijos.

2.4.1. Comunicación familiar

Hay que tener en cuenta que la comunicación no solo es hablar si no también la persona puede expresar a través de los gestos que muestra, los silencios que emplea, las entonaciones de voz, las posturas entre otros, por lo que determinara si la comunicación entre las personas sea buena o mala.

Según Ortega “la comunicación es un punto crucial debido a que las relaciones familiares se fundamentan en el intercambio de pensamientos, emociones y sentimientos entre las personas vinculadas al grupo familiar; los cuales son exteriorizados mediante la acción y/o lenguaje verbal o no verbal” (citado por Yabar 2016).

La comunicación familiar, en última instancia, refleja el grado o la medida en que sus miembros han aprendido a manifestar adecuadamente o no, sus sentimientos en relación con los otros, y también cuánto la familia ha avanzado en la elaboración de sus límites y espacios individuales.

2.4.1.1. Tipos de comunicación familiar

Hace referencia a la forma verbal, donde se expresan ideas mediante las palabras y, la forma no verbal, donde predomina el lenguaje gestual y corporal. Es importante considerar los diferentes tipos de comunicación, al respecto Fonseca, (2013) clasifica lo siguiente:

- **Comunicación pasiva:** La comunicación pasiva es la que está relacionada a las personas que no expresan sus necesidades, posturas, ni opiniones, son las

personas que normalmente están de acuerdo con los otros, aunque vaya en contra de sus propias creencias. La transgresión de los propios derechos al no ser capaz de expresar abiertamente sentimientos, pensamientos y opiniones o expresarlos de una manera auto derrotista, con disculpas, con falta de confianza, de tal modo que los demás puedan no hacerle caso. Su principal característica es que la persona que la utiliza no expresa en forma abierta, directa y no concreta sus ideas. Normalmente no hablan o lo hacen en forma mínima se muestran incapaces de hacer valer sus deseos y sus opiniones, muestran una actitud claramente defensiva y de auto concentración se sienten inseguros en su papel y deciden callarse, aguantar, adaptarse y ceder a la más mínima presión y se guardan sus opiniones o lo expresan con timidez, con tono de voz bajo y autoestima baja.

- **Comunicación agresiva:** La comunicación agresiva está dirigida a un objetivo, pero impone la propia voluntad en forma agresiva, genera tensiones innecesarias y malestares en el grupo en los cuales la competencia y la lucha por el poder suelen desplazar a la cooperación y el afecto; asimismo, este tipo de comunicación se basa en que nuestras necesidades y deseos están por encima de los otros, por lo que se defienden de manera impositiva, incluso si eso supone transgredir normas éticas y vulnerar los derechos de los demás. Se trata, en último término, de hacer a los otros más débiles y menos capaces de expresar y defender sus derechos y necesidades.

Este tipo de comunicación se da cuando la persona expresa sus ideas en forma abierta y directa, pero afectando de alguna manera a la otra persona. La persona

de comunicación agresiva no oculta nada, habla muchas veces sin medir las consecuencias que tendrá el mensaje en los demás, asimismo intentan imponer sus criterios a los demás sin tener en cuenta sus opiniones y por ello daña la autoestima del receptor.

- **Comunicación asertiva:** La comunicación asertiva es la que está relacionada con aquellas personas que expresa sus necesidades, deseos, y opiniones, toma postura en situaciones y trata de entender a la otra persona antes de manifestar sus propios sentimientos. Este tipo de comunicación se da cuando la persona expresa sus ideas de forma abierta tratando de no afectar en forma negativa a los demás, es cuando argumenta sobre cualquier ideología siempre tiene seguridad y confianza en lo que quiere transmitir. Este estilo busca una comunicación que construya y ayude a resolver las situaciones.

Asimismo, en un estudio realizado recientemente por Antolínez menciona que la comunicación es la base dentro de la familia, los padres desarrollaran la interacción con sus hijos a través de esta, ya que los niños desde que nace buscan comunicarse por medio del llanto balbuceo y luego palabras, lo que desarrollara a largo plazo la confianza en el niño, seguridad para enfrentar las circunstancias y amor propio (Citado por Carcelén, 2017).

En este entender con una inadecuada comunicación no se puede llegar a establecerse un vínculo sólido y una cohesión entre sus miembros, es por ello que la comunicación familiar es importante porque permite establecer lazos de confianza, seguridad entre los miembros de la familia.

2.4.2. Relaciones familiares

Al respecto Lahoz (2013), afirma que: “las relaciones familiares deben basarse en la transmisión de valores como tolerancia, cariño, respeto mutuo y la cooperación entre todos los miembros de la familia y la comunicación familiar es muy importante para el desarrollo y armonía de la familia en el hogar. Si la relación entre los miembros es afectuoso y el ambiente del hogar es armonioso cada miembro sentirá deseos de superarse, entonces, la relación familiar es positiva, clara, directa, continua, asertiva, para la convivencia familiar con valores y comunicación fluida entre los miembros de la familia transmitiendo sus emociones y estados de ánimo, que se desarrolle en el escuchar como en el hablar, y que permita a cada miembro de familia la seguridad, confianza para el desarrollo personal y familiar”.

Según Bowlby (1990), afirma que el intercambio afectivo es una de las interacciones más importantes en la vida del ser humano, debido a que el sentirse amado, respetado y reconocido potencia la satisfacción personal y el desarrollo humano al interior del grupo familiar; así mismo el afecto es clave para comprender la dinámica familiar. Sin ello las relaciones se romperían entre los miembros de la familia (citado por Llanos 2017).

Según Cusitano define a las relaciones familiares están constituidas por las interacciones entre los miembros que integran el sistema; a partir de estas interacciones se establecen lazos que les permiten a los miembros de la familia permanecer unidos y luchar por alcanzar las metas propuestas. Dichas interacciones se manifiestan por medio de la comunicación, la cual permite observar los conflictos, las reglas y normas que regulan la homeostasis del sistema familiar, ya que el comportamiento de

cualquier elemento del sistema lo altera en su totalidad. Es decir es un proceso de interacción entre los miembros de la familia. (Citado por Salcedo, 2017).

2.4.2.1. Tipos de relaciones familiares

Según, Gerardo C, (2013).menciona que tenemos los siguientes tipos de relaciones familiares:

- **Relaciones conflictiva:** las relaciones son frías y tirantes, la comunicación que se da entre ellos es negativa, sus miembros apenas se toleran y rara vez tienen contacto entre ellos. El clima de confianza que viven estas familias genera un alto dosis de violencia familiar
- **Relaciones distantes:** las relaciones son separadas por actividades que realizan los miembros de la familia, no se practican las normas, los límites establecidos por diferentes circunstancias, los integrantes de la familia se alejan y no logran relacionarse de manera adecuada.
- **Relaciones armoniosa:** este tipo de relación muestra mayor disponibilidad en cuanto a la realización de los quehaceres del hogar, comparten responsabilidades dentro de la familia para establecer una relación asertiva, una comunicación clara, directa con sus hijos para resolver los problemas y necesidades de la familia.
- **Relaciones conyugales:** pareja (padre, madre) dentro del cual tenemos:
Patriarcal: el jefe de la familia es el padre, el cual toma las decisiones sobre los

demás Matriarcal: es cuando cumplen la misma función y toman las mismas decisiones.

2.5. Hipótesis de la investigación

2.5.1. Hipótesis general

- La actividad comercial de la mujer influye significativamente en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca – 2017.

2.5.2. Hipótesis específicas:

- El tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influye significativamente en el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca, 2017.
- El tipo de actividad comercial que realiza la mujer influye significativamente en las relaciones dentro de la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca, 2017.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Diseño y tipo de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación fue diseñado y ejecutado bajo el paradigma cuantitativo, de tipo de explicativo, causa - efecto. El mismo que enfatiza la relación entre variables, la medición y procesamiento de datos obtenidos según el objetivo planteado en la investigación. Según Hernández (2003) la investigación explicativa o causal está dirigida a responder a los eventos, suceso o fenómenos sociales, su interés se centra en explicar por qué ocurre este fenómeno y en qué condiciones se da este; en la investigación se determinó que la actividad comercial de la mujer influye en la dinámica de su familia indicadores que lo demuestran: horas de trabajo y tipo de actividad.

3.1.2. Diseño de investigación

Se utilizó el diseño de investigación no experimental de corte transversal, dentro de este diseño se considera la redacción de variables, permitiendo establecer causa – efecto entre la variable X_1 actividad comercial y por otro lado la variable Y_1 dinámica familiar. Para lo cual se trabajó la estadística de chi cuadrada, para analizarlo y establecer la existencia de vínculos y asociaciones que existen entre las variables.

3.1.3. Método de investigación

El método de investigación que se utilizó fue el hipotético – deductivo desde el enfoque cuantitativo, se partió de lo general a lo específico lo que permitió recolectar

y analizar datos, para probar la hipótesis con base en el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Tiene como finalidad realizar un aporte científico a través del método deductivo. El desarrollo de nuestra investigación verifico la afirmación hipotética que se planteó desde el uso de la razón conjugada con el marco teórico que valida nuestra posición frente a la realidad objetiva, que confrontada en ella verificamos la valides de nuestra afirmación a través del uso de los instrumentos con base en el análisis estadístico que permitió medir las variables.

3.2. Población y muestra de investigación

3.2.1. Población

La población general con la que se trabajó esta investigación estuvo conformada por 450 mujeres comerciantes de la plaza San José de Juliaca, 2017.

3.2.2. Muestra:

La muestra de la investigación está constituida por 142, la muestra para el presente estudio se determinó por métodos de muestreo aleatorio simple utilizando el tamaño de muestra para la estimación de la proporción poblacional. Sí asumimos igual porcentaje y usamos un nivel de confianza del 95% con un margen de error muestral del 5%, Haciendo uso de la estadística podemos obtener los siguientes resultados:

Obtenemos los siguientes resultados:

$$P = 0.5 = 50\% \text{ Proporción favorable}$$

$$Q = 1 - P = 1 - 0.5 = 0.5 = 50\% \text{ Proporción no favorable}$$

$Z_{(1-\alpha/2)}$ = Valor de la distribución normal según tablas estadísticas

$$Z_{(1-\alpha/2)} = Z_{(1-0.05/2)} = Z_{(1-0.025)} = 1.96$$

$e = 5\% = 0.05$ = Margen de error muestral

$N = 450$ mujeres que se dedican a la actividad comercial

Para hallar el tamaño de muestra óptimo usamos la siguiente formula:

$$n_0 = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)e^2 + Z^2PQ}$$

Donde:

$Z_{(1-\alpha/2)}$ = valor de la distribución Normal según el nivel de confianza deseado.

P = Proporción favorable.

$Q = P - 1$ = Proporción no favorable

e = Margen de error muestral

$N = 450$ mujeres que se dedican a la actividad comercial

Cuando la fracción n_0/N es más del 10% utilizamos la corrección en caso contrario el tamaño de muestra óptimo será n_0 .

La corrección usada es:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} \text{ Corrección usada cuando } n_0/N > 10\%$$

Reemplazando los datos en la formula tenemos:

$$n_0 = \frac{(450)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(450-1)(0.07)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)} = 207.489$$

Para lo cual utilizamos el corrector si es necesario:

Entonces: $n_0/N = 207.489/450 = 0.4622 = 46\%$ como n_0 es mayor del 10% hacemos uso del corrector:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} = \frac{207.489}{1 + \frac{207.489}{450}} = 142.01$$

Finalmente el tamaño de la muestra fue de 142 mujeres que se dedican a la actividad comercial de la plaza san José de Juliaca, compuestas por mujeres comerciantes que realizan sus actividades diariamente los cuales son el comercio de ropas, comercio de calzados, comercio de abarrotes, comercio de comida y otros (fruta/ verduras).

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1. Técnicas

Según López, F. (2013) señala que las técnicas son las diversas maneras de obtener la información, mientras que los instrumentos son las herramientas que se utilizan para la recolección, almacenamiento y procesamiento de la información recogida. (p 44).

- Cuestionario: se utilizara para la recopilación de la información de manera sistemática y ordenada la información de la muestra objeto de investigación y poder comprobar la hipótesis del presente estudio.
- Escala de Likert: Considerada como la más adecuada para medir actitudes ya que su estructura facilita la aplicación y calificación. Consiste en un conjunto de ítems en forma de afirmaciones o juicios, ante los cuales se

pide a los participantes que exterioricen su reacción y elijan uno de los puntos de la escala (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

- Revisión de literatura: La revisión de la literatura consiste en detectar, obtener y consultar la bibliografía y otros materiales que pueden ser útiles para los propósitos del estudio, así como en extraer y recopilar la información relevante y necesaria que atañe a nuestro problema de investigación (disponible en distintos tipos de documentos). Esta revisión es selectiva, puesto que generalmente cada año se publican en diversas partes del mundo cientos de artículos de revistas, libros y otras clases de materiales dentro de las diferentes áreas del conocimiento. Si al revisar la literatura nos encontramos con que, en el área de interés hay 10 000 referencias, es evidente que tendremos que seleccionar solamente las más importantes y recientes ((Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

3.3.2. Instrumento

Cuestionario: Es el instrumento básico empleado para la recolección de información, consiste en un listado de preguntas pre determinadas que con el objeto de facilitar la posterior codificación suelen respaldarse mediante la elección de una opción concreta de entre todas las que se ofrecen (Hernández, 2010).

El instrumento consistió en preguntas acerca de la actividad comercial y la dinámica familiar y se aplicó en 4 semanas con la colaboración y autorización de los presidentes de las 05 bases de la plaza san José de Juliaca.

- La encuesta cuyo instrumento es el cuestionario impreso.

- La técnica de la entrevista, para obtener los indicios de subjetividad.

3.4. Procesamiento de recolección de datos

Para el análisis de los datos y la verificación de las hipótesis se utilizó la estadística descriptiva y la No Paramétrica, Chi2 para elaborar la base de datos se utilizó el paquete estadístico conocido como Statistical Packager For Scinence (SPSS22).

3.5. Procesamiento y análisis de datos

Para el procesamiento de la información se utilizó la aplicación del paquete estadístico SPSS 22, el mismo que permitió tabular y ordenar la información de acuerdo a las variables en estudio. Posteriormente los datos fueron analizados a través de cuadros estadísticos que permitieron codificar y ordenar la información en relación a las variables determinadas con sus respectivos indicadores para una adecuada interpretación.

3.6. Prueba de hipótesis para la chi cuadrada χ^2 :

Prueba de hipótesis general

Se realizó la prueba de hipótesis utilizando la Chi – cuadrada, entre los valores observados y esperados, tomando entre la VI; La actividad comercial de la mujer y VD dinámica de su familia caso plaza san José de Juliaca – 2017.

a) Prueba de hipótesis

Ho: No existe influencia entre VI; La actividad comercial de las mujeres y VD dinámica de su familia caso plaza san José de Juliaca – 2017.

Ha: Existe influencia significativa entre; VI; La actividad comercial de las mujeres y VD dinámica de su familia caso plaza san José de Juliaca – 2017.

Nivel de significancia

El nivel de significancia o error que se eligió es del 5% que es igual a $\alpha = 0.05$, con un nivel de confianza del 95%.

Prueba estadística que se usó

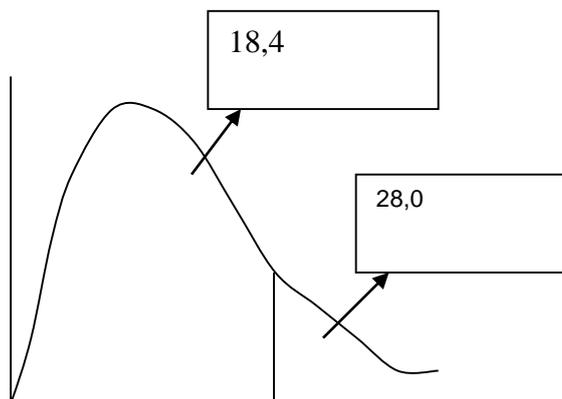
Desde que los datos son cuantitativos, usamos la distribución chi - cuadrado, que tiene la siguiente formula:

$$\chi_c^2 = \sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^f \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

b) Región de aceptación y rechazo

Hallamos el valor de la $\chi^2_{tablas} = \chi^2 (k-1) (f - 1)$, $0.95 = \chi^2_{10}$, $0.95 = 18,4$ Región de Aceptación: si $= \chi^2_{calculada} \leq 18,4$

Región de Rechazo : si $\chi^2_{calculada} > 18,4$



c) **Cálculo de la prueba estadística:** Uso del paquete estadístico SPSS versión 22.

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO

	VALOR	GL	SIG. ASINTÓTICA
Chi-cuadrado de Pearson	28,328 ^a	10	.002
Razón de verosimilitud	26.741	10	.003
Asociación lineal por lineal	.037	1	.847
N de casos válidos	142		

Se usó la fórmula para calcular los resultados teniendo:

$$\chi^2_c = \sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^f \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

$$\chi^2_{calculada} = 28,328^a$$

d) Decisión

Desde que $\chi^2_{calculada} = 28,0$ es mayor que $\chi^2_{tabla} = 18,4$ donde rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, concluyendo que existe influencia significativa entre VI; La actividad comercial de la mujer y VD Dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca - 2017 con un margen de error del 5% y nivel de confianza de 95%.

Prueba de hipótesis específica 1

Se realizó la prueba de hipótesis utilizando la Chi – cuadrada, entre los valores observados y esperados, tomando entre la VI; Tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer y VD el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017.

a) Prueba de hipótesis

Ho: No existe influencia entre VI; Tiempo de la actividad comercial de la mujer y VD el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017.

Ha: Existe influencia significativa entre VI; Tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer y VD el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017.

Nivel de significancia

El nivel de significancia o error que se eligió es del 5% que es igual a $\alpha = 0.05$, con un nivel de confianza del 95%.

Prueba estadística utilizada:

Desde que los datos son cuantitativos, usamos la distribución chi - cuadrado, que tiene la siguiente formula:

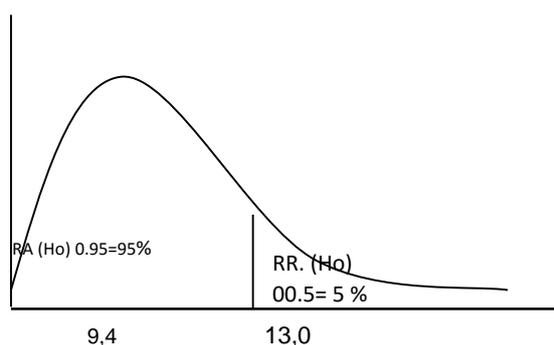
$$\chi_c^2 = \sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^f \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

b) Región de aceptación y rechazo

Hallamos el valor de la $\chi^2_{tablas} = \chi^2_{(k-1)}(f-1)$, $0.95 = \chi^2_{4, 0.95} = 9,5$

Región de Aceptación: si $\chi^2_{calculada} \leq 9,5$

Región de Rechazo : si $\chi^2_{calculada} > 9,4$

**c) Cálculo de la prueba estadística** Uso del paquete estadístico SPSS versión 22

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,143 ^a	4	.004
Razón de verosimilitud	13.484	4	.009
Asociación lineal por lineal	4.897	1	.027
N de casos válidos	142		

Se usó la fórmula para calcular los resultados teniendo:

$$\chi_c^2 = \sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^f \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

$$\chi^2_{\text{calculada}} = 13,0$$

d) Decisión

Desde que $\chi^2_{\text{calculada}} = 13,0^a$ es mayor que $\chi^2_{\text{tabla}} = 9.5$, donde rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, concluyendo que existe influencia significativa entre VI; Tiempo de la actividad comercial de la mujer y VD el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017. Con un margen de error del 5% y nivel de confianza de 95%.

Prueba de hipótesis específica 2

Se realizó la prueba de hipótesis utilizando la Chi – cuadrada, entre los valores observados y esperados, tomando entre VI: el tipo de actividad comercial que realiza la mujer y VD: las relaciones dentro de la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017.

a) Prueba de hipótesis

Ho: No existe influencia entre VI; el tipo de actividad comercial de la mujer y VD: las relaciones dentro de la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017.

Ha: Existe influencia significativa entre VI; el tipo de actividad comercial de la mujer y VD: la relación familiar, caso plaza san José de Juliaca 2017.

Nivel de significancia

El nivel de significancia o error que se eligió es del 5% que es igual a $\alpha = 0.05$, con un nivel de confianza del 95%.

Prueba estadística que se utilizó:

Desde que los datos son cuantitativos, usamos la distribución chi - cuadrado, que tiene la siguiente fórmula:

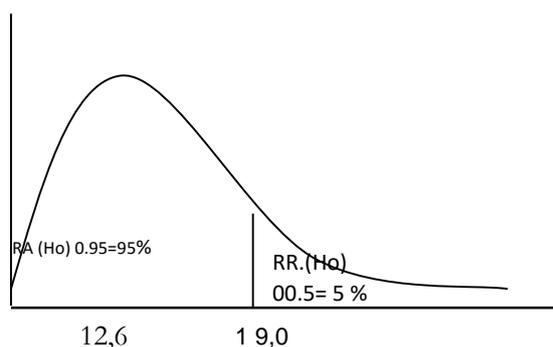
$$\chi_c^2 = \sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^f \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

b) Región de aceptación y rechazo

Hallamos el valor de la $\chi^2_{tablas} = \chi^2_{(k-1) (f-1), 0.95} = \chi^2_{6, 0.95} = 12,6$

Región de Aceptación: si $\chi^2_{calculada} \leq 12,6$

Región de Rechazo : si $\chi^2_{calculada} > 12,6$



c) **Cálculo de la prueba estadística:** Uso del paquete estadístico SPSS versión 22.

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,039 ^a	6	.004
Razón de verosimilitud	16.374	6	.012
Asociación lineal por lineal	.656	1	.418
N de casos válidos	142		

Se usó la fórmula para calcular los resultados teniendo:

$$\chi_c^2 = \sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^f \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

$$\chi^2_{\text{calculada}} = 19,0$$

d) Decisión

Desde que $\chi^2_{\text{calculada}} = 19,0$ es mayor que $\chi^2_{\text{tabla}} = 12,6$ donde rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, concluyendo que existe influencia significativa entre VI; el tipo de actividad comercial de la mujer y VD: las relaciones dentro de la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017 con un margen de error del 5% y nivel de confianza de 95%.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La investigación tuvo como propósito determinar la influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca. En la investigación se determinó que la actividad comercial influye en la dinámica familiar y se evidencia mediante el tiempo de trabajo y el tipo de actividad comercial. El tiempo de trabajo para que una persona pueda cumplir con el tiempo indicado en su actividad laboral para distribuir de acuerdo a sus funciones (familia - trabajo), la dinámica familiar es el espacio donde la madre dedica tiempo para compartir y establecer relaciones positivas con la pareja e hijos, sin duda esto es cada vez más difícil por la actividad comercial de la mujer ya que están más enfocados en las ganancias que le genera el trabajo dejando de lado el tiempo para compartir en familia.

Asimismo se presenta los resultados de la investigación y su respectivo análisis e interpretación en base a la información obtenida con la aplicación de las encuestas a las mujeres comerciantes de la plaza san José – Juliaca.

4.1. Tiempo de la actividad comercial y tipo de comunicación

La familia es un sistema que se transforma a partir de la influencia de los elementos externos que la circundan los cuales modifican su dinámica interna puesto que hoy en día la mujer, madre de familia está insertada en la actividad comercial que le genera ingresos de forma independiente, no tiene una duración en el horario de trabajo, días de descanso ni feriados lo que provoca la ausencia de la madre en el hogar, disminuyendo las horas en familia lo que no le permite una adecuada comunicación en la dinámica de su familia.

A continuación, se presentan los resultados encontrados en base al objetivo:

Determinar si el tiempo de la actividad comercial de la mujer influirá en el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017.

TABLA 1.
HORAS DE TRABAJO SEGÚN TIPO DE COMUNICACIÓN FAMILIAR,
CASO PLAZA SAN JOSÉ JULIACA.

Horas de trabajo	Tipo de comunicación familiar							
	Asertivo		Pasivo		Agresivo		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
08 horas de trabajo	5	3.5	7	4.8	15	10.6	27	18.9
09 a 11 horas de trabajo	3	2.1	31	21.8	16	11.3	50	35.2
12 a 16 horas de trabajo	12	8.5	37	26.1	16	11.3	65	45.9
TOTAL	20	14.1	75	52.7	47	33.2	142	100.0

FUENTE: Encuesta aplicada a los comerciantes de la plaza san José de Juliaca, por la tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017.

En la tabla 1. Se observa que el 26.1% de las mujeres comerciantes cumplen su jornada laboral entre 12 a 16 horas diarias, se dirigen a sus puestos a tempranas horas de la mañana y retornan a sus hogares cuando oscurece más los quehaceres del hogar que debe realizar la mujer disminuyen las horas en familia generando una comunicación pasiva; en este contexto los miembros de la familia tienen dificultad de expresar abiertamente sus preocupaciones, opiniones, ideas, sentimientos y si lo hace es con falta de confianza, acepta sin entender lo que se pide lo que crea sentimientos de baja autoestima situación que desequilibra la dinámica interna de la familia. La preocupación que tienen las mujeres comerciantes de la plaza san José al desarrollar largas jornadas de trabajo frente a la necesidad de lograr alcanzar un ingreso que le permita mantener su hogar sin importarle que excedan las horas de trabajo, provoca la

ausencia de la madre en la casa lo que dificulta la comunicación entre los miembros de la familia por la actividad absorbente en relación a las horas prolongadas de trabajo.

Al respecto Aragón J., Cruces, J., Martínez A. & Rocha F. (2012) menciona que el tiempo de trabajo sigue siendo el principal elemento en torno al cual se ordena el resto de tiempos sociales, puesto que una modificación en el tiempo de trabajo acarrea algún tipo de alteración del resto de los tiempos y por encima de todo, del tiempo social de las personas y de la misma forma, también habría que señalar que los cambios en la valoración del tiempo de las actividades no laborales (dentro del ámbito reproductivo) influyen también en la ordenación del tiempo de trabajo.

Al respecto Carcelén (2017) menciona que la comunicación es la base dentro de la familia, los padres desarrollaran la interacción con sus hijos a través de esta, ya que los niños desde que nace buscan comunicarse por medio del llanto balbuceo y luego palabras, lo que desarrollara a largo plazo la confianza en el niño, seguridad para enfrentar las circunstancias y amor propio (pág. 22).

Por otro lado el 3.5% de las mujeres trabajan 8 horas al día y mantienen un tipo de comunicación familias asertivas, ya que se expresan sus ideas, deseos, opiniones, sentimientos de forma clara, directa, honesta, respetuosa sin intención de herir, dañar o perjudicar a los miembros de la familia lo que demuestra que el tiempo de la actividad comercial que realiza la mujer (esposa y madre de familia) influye en el tipo de comunicación.

En concordancia con Mendoza (2016) en su investigación “influencia de la actividad laboral de los padres de familia en la relación con sus hijos, del 5to grado en el colegio politécnico regional los andes Juliaca 2016”, menciona que las actividades laborales independientes como el comercio y el transporte, no están sujetos a un horario laboral, implica que los padres se dediquen más horas de trabajo en las calles para percibir un ingreso económico suficiente que pueda alcanzar para mantener las necesidades dentro del hogar situación que provoca la ausencia del padre en la casa dificultando así la comunicación entre padre e hijo por la escases de tiempo.

Los resultados dan a conocer que el tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influye en el tipo de comunicación, las jornadas extensas de trabajo diaria, disminuyendo las horas en familia, tienen menos tiempo para ocuparse del cuidado de los hijos y del cónyuge ya que llegan a casa cansadas, estresadas, preocupadas en donde el tipo de comunicación en respuesta a los miembros de su familia es pasiva, al tener que trabajar fuera del hogar con jornadas diarias prolongadas aumentando la inestabilidad en la comunicación con la pareja y la educación de los hijos se verá perjudicado disminuyendo la ayuda en la tareas del colegio y el acompañamiento en la formación de su personalidad.

La comunicación es de vital importancia, ya que facilita acuerdos, mejora las relaciones familiares y sobre todo resuelve problemas surgidos en la familia. Los padres son los responsables de definir el tipo de comunicación en la familia el espacio donde se promueve el desarrollo de la confianza, la autovaloración, dentro de lo cual la comunicación directa, honesta y respetuosa tiene un valor importante, una buena

comunicación significa mucho más que solo hablar, es observar, escuchar, comprender, expresar, decir, pedir y actuar.

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,143 ^a	4	.005
Razón de verosimilitud	13.021	4	.009
Asociación lineal por lineal	4.897	1	.027
N de casos válidos	142		

Fuente elaborada. SPSS (versión 22). A partir de los datos obtenidos.

Desde que $\chi^2_{calculada} = 13,0^a$ es mayor que $\chi^2_{tabla} = 9.5$, donde rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, concluyendo que existe influencia significativa entre VI; Tiempo de la actividad comercial de la mujer y VD el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017. Con un margen de error del 5% y nivel de confianza de 95%.

TABLA 2.

HORAS DE TRABAJO AL DÍA SEGÚN TIPO DE COMUNICACIÓN ENTRE PADRES E HIJOS, CASO PLAZA SAN JOSÉ JULIACA.

Horas de trabajo al día	Tipo de comunicación entre padres e hijos							
	Asertivo		Pasivo		Agresivo		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
08 horas de trabajo	2	1.4	15	10.6	9	6.3	26	18.3
09 a 11 horas de trabajo	3	2.1	37	26.1	20	14.1	60	42.3
12 a 16 horas de trabajo	3	2.1	47	33.1	6	4.2	56	39.4
TOTAL	8	5.6	99	69.8	35	24.6	142	100.0

FUENTE: Encuesta aplicada a los comerciantes de la plaza san José de Juliaca, por la tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017

En la tabla 2. Se observa que el 33.1% de las mujeres comerciantes encuestadas manifiestan que trabajan de 12 a 16 horas al día lo que genera un tipo de comunicación pasiva con sus hijos, donde ellas se muestran incapaces de hacer valer sus deseos y sus opiniones frente al hijo, prefieren evitar las discusiones y acaba sometido al hijo, no demuestran afecto, no fijan límites al comportamiento de los hijos, la doble jornada de trabajo dificulta que los padres puedan desarrollar una comunicación adecuada con sus hijos e hijas. Al no contar con el tiempo adecuado se pierde el vínculo familiar, ya no participan de las experiencias del día, de las alegrías, tristezas al estar muy concentrados en sus actividades comerciales la mujer no tienen energía o tiempo para atender a sus hijos, ya que el rol que cumple después de sus labores comerciales son los quehaceres del hogar dejando de lado las actividades familiares y las actividades académicas.

En algunos casos, las madres Prefieren dejar a los hijos solos en la casa, con familiares o al cuidado del hermano mayor, mientras que las madres deciden cuidar a los hijos menores en el puesto de trabajo, asimismo las condiciones de trabajo y el espacio estrecho de los puestos obstaculizan el libre esparcimiento, lo que genera molestias, incomodidad, agobio, sentimiento de culpa de la mujer comerciante por estar más pendiente del negocio descuidando la atención que debería brindarles a los hijos, lo que no le permite una comunicación adecuada con sus hijos pues al no prestar la atención y el cariño que los hijos necesitan, pierden autoridad, seguridad y confianza con sus menores hijos surgiendo resentimiento por parte de sus hijos, lo que influye negativamente en la dinámica familiar.

Al respecto Gonzales (2015), señala que la comunicación es un punto de doble vía que conecta los sentimientos de padres e hijos. Ese es otro de los propósitos de la comunicación: acercar a los padres hacia sus hijos, establecer lazos de amistad, respeto, aprecio y valor. Cuando no hay comunicación no se conoce a las personas, los hijos se convierten en perfectos extraños para los padres y viceversa, no se establece la confianza entre ellos, no hay vínculo, ni amistad.

Por otro lado el 1.4% de las mujeres comerciantes encuestadas manifiestan que trabajan 08 horas al día lo que genera un tipo de comunicación asertivo con sus hijos, donde expresan claramente las cosas con un tono de voz tranquila, sin ofender, lo que facilita la autonomía de los hijos e hijas, ya que se escucha y se entiende a quien habla.

En concordancia con Mendoza (2016), en su investigación “influencia de la actividad laboral de los padres de familia en la relación con sus hijos, del 5to grado en el colegio politécnico regional los andes Juliaca 2016” menciona que el 32 % de los estudiantes del colegio Politécnico Regional los Andes tienen una comunicación vertical con sus padres, porque los padres trabajan de 12 a 16 horas, lo que dificulta tener una comunicación permanente con los hijos, situación que repercute en sus relaciones, descuidando así la proximidad con los hijos, al no ser educados por una figura paterna que transmita seguridad.

Así mismo se determina que las horas extensas de trabajo influyen en la comunicación con los hijos debido a que dedican el mayor tiempo a sus actividades comerciales dejando de lado el cuidado y la dedicación de los hijos, ya que el esposo no comparte roles, haciendo responsables del cuidado de los hijos solo a la mujer lo

que va generando distanciamiento entre los miembros del hogar. Sin embargo Antolinez menciona que la comunicación es la base dentro de la familia, los padres desarrollaran la interacción con sus hijos a través de esta, ya que los niños desde que nace buscan comunicarse por medio del llanto balbuceo y luego palabras, lo que desarrollara a largo plazo la confianza en el niño, seguridad para enfrentar las circunstancias y amor propio. Coincidiendo con el autor la mujer comerciante debiera dedicar tiempo para el cuidado de los hijos, hablar con ellos, estar pendiente de sus quehaceres cotidianos, lo que les gusta y lo que les preocupa para que la comunicación sea efectiva entre padres e hijos y organizarse de manera conjunta con los miembros de la familia en las tareas del hogar.

La comunicación favorece la relación, es necesario que los padres tomen conciencia de esta situación para que modifiquen la forma de comunicarse con sus hijos, y que los hijos también pongan de su parte para entender lo que los padres tratan de comunicar siempre con respeto, tolerancia y con cariño, ya que nos ayudara a establecer contacto con el otro, a dar o recibir información y así expresar aquello que queremos decir, ya sean ideas, sentimientos o sufrimientos.

TABLA 3.

**DÍAS DE TRABAJO SEGÚN ACTIVIDADES DE RECREACIÓN FAMILIAR,
CASO PLAZA SAN JOSÉ JULIACA.**

Días de trabajo	Actividades de recreación familiar									
	1 vez al mes		2 vez al mes		3 a más veces al mes		Ninguno		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Lunes a domingo	3	2.1	8	5.6	2	1.4	45	31.5	58	40.6
Lunes a sábado	16	11.2	2	1.4	3	2.1	25	18.1	46	32.8
Lunes y jueves	15	10.5	10	7	8	5.6	5	3.5	38	26.6
TOTAL	34	23.8	20	14	13	9.1	75	53.1	141	100.0

FUENTE: Encuesta aplicada a los comerciantes de la plaza san José de Juliaca, por la tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017

En la tabla 3. Se observa que el 31.5% de mujeres comerciantes encuestadas manifiestan que los días de trabajo a la semana es de lunes a domingo sin ningún día de descanso lo cual no les permite compartir un paseo familiar de por lo menos una vez al mes, esto significa que las mujeres comerciantes no descansan ni un día a la semana ellas trabajan de lunes a domingo incluido feriados en su afán de ganarse el pan de cada día, debido a que las ventas son variadas es decir hay días que venden y días en que las ventas están escasas debido a la competencia. Seguido del 18.1% de las mujeres comerciantes trabajan de lunes a sábado con un día de descanso que lo disponen para realizar los quehaceres del hogar (limpieza de la casa, lavar las ropas, aseo personal y de los hijos, ir de compras al mercado o preparar los alimentos) es una rutina semanal que desarrollan lo cual no les permite un descanso o compartir un paseo familiar por la acumulación de los quehaceres. Por otro lado también se observa que el 5.6% de las mujeres comerciantes trabajan de lunes y jueves lo que le da más tiempo de compartir un paseo familiar de 3 a más veces al mes.

Los días de trabajo de las mujeres comerciantes de la plaza san José de Juliaca en su gran mayoría son todos los días de la semana, ya que no están sujetos a un horario laboral trabajan largas horas, lo que afecta de forma notoria la vida familiar y crea dificultades para combinar el trabajo y las responsabilidades familiares. Según la OIT Establecen la norma general de que los trabajadores deben disfrutar de un período de descanso de al menos 24 horas consecutivas cada 7 días. Sin embargo las mujeres independientes con negocio propio como es el caso de la plaza san José prefieren trabajar los 7 días de la semana sin un día de descanso, ellos regulan el funcionamiento de su jornada laboral, días de trabajo y días de descanso, son ellos los que condicionan el tiempo para pasarlo con la familia, realizar un paseo familiar que en muchos casos no se da por las actividades comerciales de las mujeres de la plaza san José ya que es a tiempo completo y prefieren trabajar todos los días de la semana, no disponen de tiempo de ocio, debido a que un día sin trabajar es una pérdida de ganancia, en algunos casos la recreaciones es vista como un gasto o disminución de ingresos, pérdida de tiempo que podrían dedicar al trabajo doméstico.

Al respecto, Damián (2014) menciona que el “tiempo es un recurso fundamental de los hogares y su disponibilidad (o su carencia) afecta directamente la calidad de vida”, la falta de tiempo libre, no puede ser sustituida con más ingresos, sobre todo al tratarse de actividades educativas o recreativas. El tiempo libre no existe como parcela en las mujeres, que más bien reportan un “tiempo libremente elegido”, muchas veces simultáneo, intersticial de los tiempos obligatorios, caseros y laborales. En los varones, sin embargo, aparecen más menciones de un tiempo lineal, probablemente porque ellos estén más interiorizados en el tiempo fraccionado, departamentalizado.

Al respecto según Aguirre (2009), presenta en su libro *Las bases invisibles del bienestar social*, estudios que resaltan el análisis del tiempo como un recurso económico, pero también moral y de poder, en la cual se indica que, mientras el tiempo destinado al trabajo remunerado se conceptualizó como mercancía, el tiempo que las mujeres particularmente dedican a tareas no retribuidas como las áreas domésticas y de cuidados de los hijos está, por las propias mujeres, cargado con nociones sobre “el deber” o “lo bueno”, a partir de lo cual el autor interpreta al tiempo como un recurso moral. En relación al tiempo como recurso de poder, “está regulado por contratos implícitos que derivan de un consenso sociocultural acerca de lo que se debe hacer por ser mujer o varón, lo cual perpetúa y consagra asimetrías en las relaciones de poder, la posesión de recursos y privilegios”.

Los resultados determinan que el tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influyen en el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, donde el trabajo por cuenta propia tienen jornadas a tiempo completo, trabajan de lunes a domingo, todos los días de la semana la sobrecarga laboral y los quehaceres del hogar, concentran el mayor peso, enfrentando una menor o nula disponibilidad de tiempo para atención de los hijos y la pareja y es por eso que no cuentan con tiempo disponible para los paseos familiares que buscan la integración familiar. En muchos casos las mujeres comerciantes, por centrarse únicamente en el cumplimiento de sus actividades laborales, dejan para otro momento lo que debería ser su prioridad, la atención y el cuidado que necesita su familia.

4.2. Tipo de actividad comercial y relaciones familiares

Las madres de familia están más enfocadas en el cumplimiento de su actividad comercial dedicadas principalmente a la compra y venta de bienes, consiste en una práctica compleja en tanto posee una carga laboral más intensa de lo que se puede captar a primera vista, ya que las jornadas laborales son más extensas, además, se desempeñan en las tareas de cuidado y sostenimiento de su hogar, afectando las relaciones dentro de la dinámica de su familia en la atención de los hijos, el cuidado de la casa, descuidando el vínculo afectivo con los miembros del hogar dejando de lado los acontecimientos importantes en los diferentes espacios de interacción y recreación familiar. A continuación, se presentan los resultados encontrados en base al objetivo establecido:

Determinar si el tipo de actividad comercial de la mujer influirá en el tipo de relaciones familiares, caso plaza san José de Juliaca 2017.

TABLA 4.

TIPO DE ACTIVIDAD COMERCIAL SEGÚN LA RELACIONES FAMILIARES, CASO PLAZA SAN JOSÉ JULIACA.

Tipo de actividad	Relaciones familiares							
	Armoniosa		Conflictiva		Distante		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Comercial								
Comercio Mayorista	18	12.7	10	7.0	13	9.2	41	28.9
Comercio Minorista	9	6.3	36	25.4	56	39.4	101	71.1
TOTAL	27	19.0	46	32.4	69	48.6	142	100.0

FUENTE: Encuesta aplicada a los comerciantes de la plaza san José de Juliaca, por la tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017

En la tabla 4. Se observa que el 39.4% de las mujeres afirman que el tipo de actividad a la que se dedican es el comercio minorista y el tipo de relación familiar es distante, debido a la extensa jornada laboral, es en horas de la madrugada 4:00am los días lunes o jueves que realizan la compra de mercadería a los proveedores con los precios más bajos para obtener mayor ganancia en la venta diaria, posteriormente la acomodación de los puestos y exhibición de las mercaderías, los siguientes días inician sus actividades de venta a partir de las 5:00am hasta las 8:00pm retornando a sus hogares a las 9:00pm lo que genera en las mujeres comerciantes que la relación familiar sea distante, ya que mencionan que no cuentan con el apoyo de los miembros del hogar (hijos y pareja) en la actividad que realizan, la compra de mercadería para la venta, el arreglo o acomodación del negocio, la limpieza de los productos y del puesto, el inventario o la administración del dinero, son actividades que demandan gran cantidad de tiempo y de energía. Estas situaciones generan en la familia relaciones distantes entre los miembros del hogar en donde ninguno de sus miembros le afecta lo que hace el otro o ni se interesa si lo que hace está bien o mal existiendo una relación familiar distante al interior del hogar.

La actividad comercial de la mujer influye en el tipo de relación familiar distante claro está que en estas familias, no existen manifestaciones de afecto o de cariño; no se presenta la celebración de días especiales, como el cumpleaños de sus hijos, espacios en los que se presente la oportunidad de compartir en familia, de brindarse cariño y de hacerle saber a los otros lo importantes que son para la familia. En sí, las relaciones entre los miembros de estas familias son alejadas, débiles y frías, generando un vacío afectivo a la par una interacción inadecuada con los hijos y la pareja, provocando una desestabilidad en la dinámica familiar.

Al respecto Llanos (2017) afirma que el intercambio afectivo, es una de las interacciones más importantes en la vida del ser humano, debido a que el sentirse amado, respetado y reconocido potencia la satisfacción personal y el desarrollo humano al interior del grupo familiar; así mismo, el afecto es clave para comprender la dinámica familiar. Sin ello las relaciones se romperían entre los miembros de la familia.

Por otro lado el 12.7% de mujeres afirman que el tipo de actividad a la que se dedican es el comercio mayorista y el tipo de relación familiar es armoniosa, debido a que las actividades de venta de sus productos lo realizan los días lunes y jueves a partir de las 3:00am en donde cuentan con el apoyo de los miembros del hogar en la acomodación y atención al público en las ventas de sus productos, como también realizan viajes para la adquisición de la mercadería una vez a la semana, como también las mercaderías son enviadas (transferencias anticipadas) en donde no hay la necesidad de viajar, en algunos casos son productores cuentan con sus trabajadores. Las mujeres dedicadas al comercio al por mayor disponen de tiempo lo que les permite estar más pendiente de los miembros de la familia en la realización de diferentes actividades (familiares, escolares) forjando una relación familiar armoniosa de apoyo mutuo y respetando los gustos de cada uno en su espacio en donde el reparto de tareas dentro del hogar es importante para planificar y organizar actividades.

En concordancia con Ancasi (2016) en su investigación, “relaciones familiares en el desempeño laboral de los trabajadores (obreros) de la corporación minera Ananea s.a. Puno - Perú 2016” menciona que los trabajadores tienen un tipo de relación distante en su familia, pasan más tiempo en el trabajo; es por ello presentan diferentes

problemas, no tienen tiempo suficiente para estar en interacción con su familia, dejando de lado las reuniones sociales, fechas especiales, roles con la familia, esta situación genera desvinculación de las relaciones con los hijos y la pareja, así mismo el acogimiento que tienen el obrero por parte de la pareja en el hogar, durante los días de descanso es frío, es decir se da en medio de un deficiente afecto y aprecio, lo cual se refleja en un desequilibrio en su vida laboral con la de su familia.

Las relaciones familiares deben ser cultivadas en base a la calidad del tiempo, reuniones familiares, a través del respeto, actividades compartidas, para mantener cualquier relación floreciendo y creciendo. Las relaciones pasan por diferentes momentos cada familia es un mundo, todas las familias tienen sus propios problemas. Sin embargo los padres deben procurar una buena convivencia familiar forjando vínculos afectivos, basada en el respeto, las actividades cotidianas que realizan los miembros como el trabajo y no se dedica un momento del día para estar con la familia genera conflicto familiar, es importante tratar de encontrar un momento para estar juntos y compartir las experiencias del día para el buen funcionamiento del sistema familiar.

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,039 ^a	6	.004
Razón de verosimilitud	16.374	6	.012
Asociación lineal por lineal	.656	1	.418
N de casos válidos	142		

Fuente elaborada. SPSS (versión 22). A partir de los datos obtenidos.

Desde que $\chi^2_{calculada} = 19,0$ es mayor que $\chi^2_{tabla} = 12,6$ donde rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, concluyendo que existe influencia significativa entre VI; el tipo de actividad comercial de la mujer y VD: las relaciones dentro de la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca 2017 con un margen de error del 5% y nivel de confianza de 95%.

TABLA 5.

TIPO DE ACTIVIDAD COMERCIAL SEGÚN TIEMPO DEDICADO A LA FAMILIA, CASO PLAZA SAN JOSÉ JULIACA.

Tipo de actividad comercial	Tiempo dedicado a la familia									
	1 hora		2 horas		3 horas a mas		No dispone de tiempo		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Mayorista	10	7.0	9	6.3	18	12.7	6	4.3	43	30.3
Minorista	32	22.5	5	3.6	11	7.7	51	35.9	99	69.7
TOTAL	42	29.5	14	9.9	29	20.4	57	40.2	142	100.0

FUENTE: Encuesta aplicada a los comerciantes de la plaza san José de Juliaca, por la tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017

En la tabla 5. Se observa que el 35.9% de las mujeres afirman que el tipo de actividad a la que se dedica es el comercio minorista y no dispone de tiempo para compartir en familia, ya que prefieren ampliar su jornada laboral para obtener mayores ingresos que le permita cubrir la canasta básica familiar. El comercio minorista se realizan generalmente todos los días de la semana incluido los feriados sin un día de descanso disminuyendo así el tiempo dedicado a la familia, ya que el tiempo consagrado prioritario es a las diferentes actividades comerciales donde se ofertan prendas de vestir, calzados, abarrotes entre otros que requieren de varias horas para realizar las ventas de acuerdo a la necesidad del público y es en los días festivos día

de la madre, padre, del niño, día del maestro, en el mes de mayo las fiesta de cruces, en el mes de agosto por los matrimonios, fiestas patronales, carnavales, entre otros que existe más demanda de los productos. Es así que el tipo de actividad comercial minorista afecta las relaciones familiares debido a la inadecuada organización y distribución del tiempo en las formas de trabajo (horarios prolongados y en fechas festivos), lo que perjudica la interacción entre los miembros del hogar por la indiferencia y la falta de reconocimiento a la celebración de los acontecimientos importantes en donde los miembros de la familia se sienten abandonados por parte de la mujer comerciante por su agitado trabajo y las tareas domésticas que vienen consumiendo su tiempo diariamente, generando distanciamiento, indiferencia y la poca o nula colaboración en las actividades domésticas por los miembros del hogar; situación que muestra el grado de desunión familiar y el desinterés por compartir, participar y colaborar en el mantenimiento del hogar o en las actividades que realizan. Las mujeres comerciante ocupadas por mantener el orden, no disponen de tiempo para el apoyo y el contacto afectivo con los hijos y la pareja, aumentando la inestabilidad en las relaciones familiares de pareja e hijos que se ve afectada disminuyendo la ayuda en las tareas del hogar.

En concordancia con Nuño (2008) en su investigación, “La incorporación de las mujeres al espacio público y la ruptura parcial de la división sexual del trabajo: el tratamiento de la conciliación de la vida familiar y laboral y sus consecuencias en la igualdad de género” manifiesta que “las mujeres se encuentran estrechamente vinculada a un doble rol, un rol tradicional asociado al universo afectivo familiar y a las responsabilidades del cuidado y un rol moderno, vinculado al trabajo en el espacio

público y al reconocimiento social; un doble rol que se traduce a una doble jornada que representa un dilema entre el trabajo remunerado y la responsabilidades afectivas.”

Lahoz (2013), afirma que: “las relaciones familiares deben basarse en la trasmisión de valores como tolerancia, cariño, respeto mutuo y la cooperación entre todos los miembros de la familia y la comunicación familiar es muy importante para el desarrollo y armonía de la familia en el hogar. Si la relación entre los miembros es afectuoso y el ambiente del hogar es armonioso cada miembro sentirá deseos de superarse, entonces, la relación familiar es positiva, clara, directa, continua, asertiva, para la convivencia familiar con valores y comunicación fluida entre los miembros de la familia transmitiendo sus emociones y estados de ánimo, que se desarrolle en el escuchar como en el hablar, y que permita a cada miembro de familia la seguridad, confianza para el desarrollo personal y familiar”.

Por otro lado el 12.7% de las mujeres afirman que el tipo de actividad a la que se dedica es el comercio mayorista e indican que comparten 3 horas a más con su familia, debido a que expenden la venta de sus productos dos días a la semana y les da tiempo de compartir actividades en familia como labores a nivel familiar que involucra a los miembros de la familia, realizar actividades de recreación, compartir fechas especiales con la familia, visitar a los abuelos, realizar comidas en familia.

Así como señala el autor es importante que la mujer cuente con el apoyo y colaboración de la pareja y los miembros del hogar para equilibrar las responsabilidades de la familia y el trabajo, ya que los ingresos económicos son destinados al hogar, lo cual aporta en los gastos de la familia, sin embargo es

fundamental contar con el tiempo necesario para que la mujer pueda brindar el apoyo necesario en la formación, cuidado de los hijos y en la atención y el cuidado de la pareja, ya que compartir ayuda a conocerse, relacionarse, transmitir afecto, sentirse uno más cerca del otro. También es muy necesario que las mujeres comerciante cuenten con el apoyo de su pareja, ya que el tiempo no es suficiente para poder cumplir las actividades productivas y reproductivas. Es así que la calidad del tiempo en familia consiste en aprovechar esos instantes a lado de nuestros hijos y pajera fuera de los distractores (celular y la tv) pero no siempre las circunstancias lo permiten. Sin embargo, también es cierto que sí es posible ir haciendo cambios aunque sea pequeños para mejorar la calidad del tiempo que se le dedica a la familia y se constituya una realidad que beneficie tanto a padres como a hijos.

TABLA 6.

TIPO DE ACTIVIDAD COMERCIAL SEGÚN ESPACIOS DE INTERACCIÓN FAMILIAR PARA LA INGESTA DE LOS ALIMENTOS, CASO PLAZA SAN JOSÉ JULIACA.

Tipo de actividad comercial	Espacios de interacción familiar para la ingesta de los alimentos									
	Desayuno		Almuerzo		Cena		Ninguno		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Comercio mayorista	6	4.2	7	4.9	20	14.2	8	5.6	41	28.9
Comercio minorista	34	23.9	13	9.2	7	4.9	47	33.1	101	71.1
TOTAL	40	28.1	20	14.1	27	19.1	55	38.7	142	100.0

FUENTE: Encuesta aplicada a los comerciantes de la plaza san José de Juliaca, por la tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017

En la tabla 6. Se observa que el 33.1% de mujeres afirman que el tipo de actividad a la que se dedican es el comercio minorista y no disponen de espacios de interacción, ya que la jornada laboral de las mujeres inicia desde las tempranas horas

de la madrugada, en donde las mujeres comerciantes ya están concentrados en sus puestos de venta, trabajan más horas de lo normal, no disponen de tiempo para compartir el desayuno, almuerzo o cena por las actividades a realizar en el transcurso del día ellos prefieren comer en un restaurante de la zona para no perder clientes a la hora de preparar los alimentos, en ocasiones son los hijos (os) mayores quienes se encargan de la preparación de los alimentos o la madre distribuye los ingresos a cada uno de los miembros para que puedan comer fuera de casa por la lejanía de sus hogares.

Las mujeres que se dedican al comercio minorista no disponen de tiempo para compartir las comidas familiares que fomentan espacios de interacción, ya que después de la actividad comercial, realizan con prisa la preparación de los alimentos prefieren que sus hijos se alimenten mientras ellos continúan con los quehaceres del hogar, a veces llegan muy tarde del mercado y los demás ya han cenado o cada uno cene conforme llega a casa, en compañía de la televisión o de un dispositivo electrónico. Sobre ellas también recae el trabajo doméstico (limpiar la casa, preparar los alimentos, lavar y planchar). De esta manera, las jornadas de trabajo de muchas mujeres terminan siendo mucho más prolongadas y regresan a sus hogares demasiado cansados para atender a sus hijos y pareja, ya que tienen que realizar el trabajo doméstico lo que aumenta la carga laboral, generando cansancio físico y mental, molestias, apatía, estrés, problemas afectivos con los miembros de la familia (hijos y la pareja).

Las mujeres dedican todos los días de la semana a la actividad comercial dejando de lado las actividades culinarias según el INEI "...preparar o cocinar alimentos, calentarlos o servirlos...", la manera en la que han organizado su actividad comercial impide que las mujeres tengan tiempo para la preparación de los alimentos o comer en

la mesa los alimentos junto a los miembros de la familia, ya que generalmente, todos llegan a casa comiendo para descansar. Como podemos apreciar la tabla nos detalla de manera clara que el tipo de actividad comercial influye en los espacios de interacción familiar.

Al respecto Anderson (2011), en su investigación “reorganizar o eliminar la cocina”, explica. La cocina y la preparación diaria de alimentos son temas críticos, debido a su alta exigencia de tiempo y presencia en el hogar. Se menciona varias estrategias al respecto. Algunos hogares son, efectivamente, “casa sin cocina”: no se realiza la preparación de comida alguna en el hogar ni se mantiene la práctica de sentarse alrededor de la mesa y compartir los alimentos. Es importante la comida familiar donde estén presentes los miembros del hogar lejos del celular, la televisión o algún distractor que interrumpa lo que más une a una familia y fomenta la comunicación e interacción, es una ocasión para ocuparse del bienestar de los miembros del hogar.

Por otro lado el 14.2% de mujeres afirman que el tipo de actividad a la que se dedican es el comercio mayorista e indican que los espacios de interacción familiar se da en la cena que es el momento en el que se reúnen con mayor frecuencia todos los integrantes del hogar, ya que cuentan con disponibilidad de tiempo para el intercambio de experiencia del día, dialogar sobre un tema en especial y dar nuestro punto de vista o compartir los problemas o alegrías.

En concordancia con Fishel (2015), en su libro “Home For Dinner” (en casa para la cena) indica que sentarse a compartir una comida al final del día es benéfico para el

cerebro, el cuerpo y el espíritu, asegura que las cenas son el evento de la rutina familiar “que más dividendos produce” “aquellas que cenar juntas padecen menos estrés y sus miembros se sienten mucho más unidos” Si no es posible cenar juntos, al menos desayunar o merendar es suficiente con que la familia cene junta cinco días a la semana. Sin embargo, si para una familia es difícil reunirse a la hora de la cena, les plantea que desayunen juntos, tomen la merienda o se reserven las comidas del fin de semana.

Al respecto en la situación actual es muy difícil que toda la familia este junta por lo menos para las tres comida del día, sentarse a compartir una comida sea desayuno, almuerzo o cena es un espacio ideal para conectarse y compartir experiencias del día y averiguar cómo le va a cada uno. Esta conexión diaria durante la comida permite planificar y resolver problemas (educativos, trabajo, la vida familiar y los amigos), es un momento de unión que nos permite disfrutar de tiempo de calidad, proporciona estabilidad, seguridad y estrechar lazos familiares esos pequeños instantes pueden fortalecer las relaciones familiares entre los miembros de la familia.

4.3. La actividad comercial según dinámica familiar

La actividad comercial de la mujer por un lado contribuye con el soporte a la sobrevivencia del hogar por otro descuida su papel de madre y responsable del cuidado diario del hogar y la educación de los hijos. El ritmo de trabajo intenso, las largas jornadas laborales, la falta de flexibilidad para atender demandas familiares afecta su calidad de vida y la dinámica de su familia dificultando la comunicación, la relaciones, afectivas y la posibilidad de compartir espacios de convivencia familiar lo que va

deteriorando la dinámica familiar. “la jornada laboral de tiempo completo continúa sustentándose en una división sexual del trabajo tradicional” Arriagada (2005).

A continuación, se presentan los resultados encontrados en base al objetivo establecido:

Analizar la influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca – 2017.

TABLA 7.
TIEMPO DE TRABAJO SEGÚN DINÁMICA FAMILIAR, CASO PLAZA SAN JOSÉ JULIACA.

tiempo de trabajo en la actividad comercial	Dinámica familiar							
	Buena		Regular		Mala		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Menos de un año	5	3.5	9	6.3	7	5.0	21	14.8
1 a 5 años	6	4.2	8	5.6	8	5.6	22	15.4
6 a 10 años	7	5.0	12	8.5	5	3.5	24	17.0
11 a 15 mas	4	2.8	13	9.2	8	5.6	25	17.6
16 a más años	4	2.8	32	22.5	14	9.9	50	35.2
TOTAL	26	18.3	74	52.1	42	29.6	142	100.0

FUENTE: Encuesta aplicada a los comerciantes de la plaza san José de Juliaca, por la tesista de la facultad de trabajo social, UNA PUNO – 2017

En la tabla N° 07. Se observa que el 22.5% de las mujeres comerciantes encuestadas manifiestan que el tiempo de trabajo en la actividad comercial es de 16 a más años y la dinámica familiar es regular, ya que los espacios de interacción familiar en lo cotidiano se van perdiendo, las madres dedican más tiempo a la actividad comercial salen de sus hogares a tempranas horas de la mañana y llegan a altas horas

de la noche exhaustas por el exceso de trabajo, la cual no les permiten estar cerca de sus hijos(as) muchas veces dejan a sus menores hijos a cargo de sus hermanos mayores descuidando de su pareja e hijos(as), no ponen reglas claras, no están presentes en los eventos importantes (cumpleaños, reuniones familiares), generando relaciones distantes dentro de la dinámica de su familia. Asimismo el tiempo en la actividad comercial de la mujer ha generado una comunicación pasiva en la dinámica de su familia por la ausencia de los padres en la vida familiar en donde los miembros de la familia no expresa sus opiniones, sentimientos y deseos con claridad (no sé, como tú quieras, tu elige) el desinterés entre los miembros de la familia, al no contar con el apoyo y atención entre ellos origina una inadecuada comunicación y los roles no son compartidos con los miembros del hogar.

En coincidencia con Ríos (2006) en su investigación “las relaciones afectivas distantes en la familia y su repercusión en el desempeño escolar del adolescente” manifiesta que es importante tomar en cuenta que el comercio, la principal actividad en el lugar, demanda mucho tiempo, complica la situación, debido a que los padres tienen que salir a ganar el sustento, pero esto repercute en muchas cosas, como se menciona en este trabajo, existe una ausencia de padres casi en un 50%, lo que provoca que los alumnos no muestren interés en su estudio y su desempeño escolar no esté al 100%, ya que no encuentra algún interés por parte de los padres, ya que ellos no asisten a la escuela, incluso en firmas de boletas (pág. 60).

En coincidencia con Fernández, I., & Amarís, M., & Camacho, R. (2000) indican que el exceso de trabajo se constituye en un factor que afecta notoriamente la dinámica

de la familia, lo cual hace que tanto hombres como mujeres permanezcan alejados del hogar y descuiden sus funciones al interior de éste.

Los resultados dan a conocer que el tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influye en la dinámica de su familia, donde los espacios de recreación y ocio familiar pasan a segundo lugar, como parte de su rutina diaria para obtener ingresos para el manteniendo de sus familias, trabajan arduamente todos los días de la semana, sin descansos, vacaciones, fines de semana, no mantienen un salario fijo, asimismo la sobre carga familiar, las tareas del hogar, la discusión conyugal, la falta de apoyo familiar, la inadecuada comunicación, el desequilibrio en el reparto de responsabilidades y funciones va acrecentándose aún más el distanciamiento entre los miembros de la familia a medida que pasa el tiempo, donde los miembros de la familia no son capaces de expresar sus sentimientos, necesidades, ideas, opiniones por la falta de confianza y la falta de disposición por parte de las mujeres comerciantes lo que genera sentimientos de abandono en los hijos y la pareja lo que es un dato claro de la situación persistente en las familias de las mujeres comerciantes que motivan formas de relación que tiene como resultado una serie de tensiones y resentimientos que terminan desestabilizando la dinámica familiar.

Por otro lado el 3.5% de las mujeres comerciantes encuestadas manifiestan que trabajan menos de un año y tienen una buena dinámica familiar estos a su vez comparten roles, se apoyan en los quehaceres del hogar como (limpieza del hogar, lavar, cuidar a los hijos) negocian las responsabilidades del cuidado de los hijos y las tareas domésticas.

Según el Anderson (2006), en su investigación “la organización de las familias y la organización de los cuidados”, expone que el lugar por excelencia para los cuidados son las familias donde se resuelven las necesidades prácticas de la vida diaria: comida, limpieza, descanso, la escucha afectuosa, el apoyo emocional, la ayuda en el momento preciso. El autor indica que la familia es un espacio donde cada uno de los miembros debe sentir seguros, protegidos, queridos, sin embargo las mujeres comerciantes por su carga laboral van desprendiéndose de sus responsabilidades a medida que los años van avanzando y los miembros de su familia van creciendo con resentimiento resolviendo sus propias necesidades como una rutina diaria.

En concordancia con el autor las dificultades para compaginar la actividad comercial de mujer con la familia, tiene consecuencias importantes en la dinámica familiar. La falta de equilibrio entre estos dos ámbitos conduce a mayores niveles de insatisfacción familiar. Es necesario encontrar un balance que satisfaga a ambas partes sin que ninguna se vea perjudicada. Esto propiciará tranquilidad en el ámbito familiar y permitirá a la mujer comerciante cumplir sus obligaciones diarias en diferentes ámbitos de su vida cotidiana.

Al respecto Carrillo & Desiree (2008), manifiestan que “la mujer ha tenido a lo largo de los últimos años la necesidad de inserción en el mercado laboral no solo por una necesidad económica en términos de aportar al hogar, sino también, por una transformación de roles de conductas presentadas en su organización familiar y laboral cuando las mujeres pertenecen a hogares biparentales con hijos puede que la probabilidad de ocupación resulte menor , ya que el estar casada y ser responsable de

un hijo implica mayor carga para las mujeres, lo que podría dificultar su inserción en el mercado”.

Una buena forma de balancear el trabajo con la familia es saber distribuir y organizar el tiempo que se tiene disponible dentro de una jornada diaria y asignarle a cada actividad un determinado tiempo. Otra medida es no ser exigente con uno mismo y saturarse con mucho trabajo. Por último, se deben establecer prioridades, ya que es más importante pasar tiempo de calidad y compartir espacios de comunicación, recreación, acompañamiento en actividades escolares, festejos con los miembros de la familia.

PRUEBAS DE CHI-CUADRADO

	VALOR	GL	SIG. ASINTÓTICA
Chi-cuadrado de Pearson	28,328 ^a	10	.002
Razón de verosimilitud	26.741	10	.003
Asociación lineal por lineal	.037	1	.847
N de casos válidos	142		

Fuente elaborada. SPSS (versión 22). A partir de los datos obtenidos.

Desde que $\chi^2_{calculada} = 28,0$ es mayor que $\chi^2_{tabla} = 18,4$ donde rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, concluyendo que existe influencia significativa entre VI; La actividad comercial de la mujer y VD Dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca - 2017 con un margen de error del 5% y nivel de confianza de 95%.

V. CONCLUSIONES

Primera: La investigación nos refleja que el tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influye en el tipo de comunicación en su dinámica familiar en un 26.1% de las mujeres, quienes indican que sus horas de trabajo son de 12 a 16 horas al día, lo cual condiciona a recortar el espacio de tiempo dedicado a su familia y mantener una comunicación pasiva; en este contexto los miembros de la familia tienen dificultad de expresar abiertamente sus opiniones, ideas, sentimientos o preocupaciones; considerando los resultados queda demostrado que el tiempo dedicado a la actividad comercial de la mujer influye en el tipo de comunicación en la dinámica de su familia, la prueba de chi cuadrada tiene un valor de 0.004 con un margen de error o significancia de $0.05 = 5\%$.

Segunda: El tipo de actividad comercial a la que se dedica la mujer influye en las relaciones familiares, según los datos obtenidos, el 39.4% de las mujeres comerciantes afirman que el tipo de actividad a la que se dedican es el comercio minorista lo cual les demanda tiempo y energía, situación que genera relaciones distantes dentro de la dinámica de su familia, este tipo de relación provoca que los miembros de la familia se sientan alejados e indiferentes, lo que genera la falta de confianza y un vacío afectivo causado por el desinterés y falta de disposición de los miembros de la familia; considerando el grado de significancia de la investigación queda demostrado que el tipo de actividad comercial a la que se dedica la mujer influye en las relaciones familiares dentro de la dinámica de su familia, la prueba de chi cuadrada tiene un valor de 0.004 con un margen de error o significancia de $0.05 = 5\%$.

Tercera: El tiempo de trabajo en la actividad comercial de la mujer influye en la dinámica de su familia; así se observó que el 22.5% de las mujeres presentan una dinámica familiar regular en la que algunas veces los miembros de la familia asumen responsabilidades, participan y toman decisiones así mismo sus relaciones son distantes, ya que realizan actividades comerciales de 12 a 16 horas diarias lo cual afecta que su dinámica familiar sea regular; en este contexto familiar se da la falta de disposición de la mujer en la vida familiar lo cual genera aislamiento entre los miembros de su familia; la comunicación se rige por la presencia de espacios vacíos que generan un desequilibrio entre los miembros de su familia donde cada quien hace lo que quiere sin tomar en cuenta a los demás, la interacción entre los miembros de su familia son alejadas, débiles, frías generando un vacío afectivo, descuidando su papel de madre responsable en el acompañamiento de los hijos; considerando el grado de significancia de la investigación queda demostrado que el tiempo de trabajo en la actividad comercial de la mujer influye en la dinámica de su familia, la prueba de chi cuadrada tiene un valor de 0.002 con un margen de error o significancia de $0.05 = 5\%$.

VI. RECOMENDACIONES

Primera: A la asociación de comerciantes de la plaza san José, específicamente al coordinador y a los presidentes de las bases, para que gestione e implemente programas, proyectos fortaleciendo la vida familiar y trabajo desarrollando proyectos de capacitación, talleres y charlas dirigidos a las mujeres comerciantes y a los miembros de su familia con la finalidad de conciliar las labores domésticas y laborales, la importancia de organizar y distribuir su tiempo, así mismo el acompañamiento educativo de sus hijos y la manifestación de afecto hacia ellos es fundamental para preservar y garantizar la unión familiar, de igual manera el compartir actividades que fomenten la convivencia familiar para fortalecer los vínculos afectivos a través de la comunicación y las relaciones familiares.

Segunda: A las mujeres comerciantes que asuman sus responsabilidades familiares de manera conjunta con la pareja, así mismo el acompañamiento educativo de sus hijos y la manifestación de afecto hacia ellos es fundamental para preservar y garantizar la unión familiar, de igual manera el compartir actividades que fomenten la convivencia familiar para fortalecer los vínculos afectivos y mejora la autoestima de cada uno de los miembros.

Tercera: A la facultad de trabajo social, que a partir de los resultados obtenidos de esta investigación se promueva alternativas de solución desde las funciones que compete al trabajo social como en la formulación de programas y proyectos que respondan a la problemática detectado mediante la intervención con un equipo multidisciplinario de profesionales, para diseñar y ejecutar proyectos de capacitación de manera conjunta con la asociación de comerciantes, con la finalidad de sensibilizar

a las mujeres ocupadas en la actividad comercial, para que comprendan la importancia de la familia, la comunicación familiar y las relaciones dentro de ella y los efectos que pueden causar si esto no se previene.

VII. REFERENCIAS

- Aguirre, R. (2009). *Las bases invisibles del bienestar social. El trabajo no remunerado en Uruguay*. Doble clic. Montevideo. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/280098848_Los_tiempos_del_bienestar_social_Genero_trabajo_no_remunerado_y_cuidados_en_Uruguay
- Ancasi B. (2016). “*relaciones familiares en el desempeño laboral de los trabajadores (obreros) de la corporación minera Ananea s.a. Puno - Perú 2016*” Universidad Nacional del Altiplano Puno. Tesis para optar Licenciado en Trabajo Social.
- Anderson J. (2006). “*invertir en familia*”. *Estudio sobre factores preventivos y de la vulnerabilidad al trabajo infantil doméstico en familiares rurales y urbanos del Perú – Lima*. Oficina regional de la organización internacional del trabajo.
- Aragón J., Cruces, J., Martínez A. & Rocha F. (2012). *Estudio realizado en colaboración con el Ministerio de Empleo y Seguridad Social sobre el tiempo de trabajo y la jornada laboral en España*.
- Arriagada, I. (2001). *Familias vulnerables o vulnerabilidad de las familias*, CEPAL.
- Arriagada, Irma. 2005. “Los límites del uso del tiempo: dificultades para las políticas de conciliación familia y trabajo”. En *Políticas hacia las familias, protección e inclusión sociales*, 131-148. Santiago de Chile: CEPAL.
- Banco Mundial (2011). El informe del Grupo del Banco Mundial: “*Mujer, Empresa y el Derecho*”.
- <http://pubdocs.worldbank.org/en/663971532380756932/WBL-2018-Key-Findings-Spanish.pdf>

- Carcelén G. (2017). Informe de investigación sobre: “*Relaciones intrafamiliares y su influencia en el bienestar psicológico de los adultos mayores*” Universidad técnica de Ambato de la facultad de ciencias de la salud, carrera de psicología clínica.
- Carrillo A. & Desireé (2008). “*análisis de la ocupación femenina en Venezuela y aproximación del balance entre familia y trabajo*”. Caracas Venezuela 2008. Universidad católica Andrés Bello. Trabajo de grado en ciencias sociales.
- CEPAL (2001). *Cambios y desigualdades en las familias latinoamericanas*. Santiago de Chile.
- Chant, S. & Pedwell, C. (2008). *Las mujeres, el género y la economía informal: evaluación de los estudios de la OIT y orientaciones sobre el trabajo futuro*.
- Chen M. (2006) *Informality, Gender and Poverty, a Global Picture, Economic and Political Weekly*. Published by: Cambridge. Vol 27.
- Cole, Ray. 2002. Diferencias entre mayoristas, distribuidores y minoristas. La voz de Houston. Disponible en: <http://pyme.lavoztx.com/diferencias-entre-mayoristasdistribuidores-y-minoristas-6202.html>
- Cuti Y. (2016) “*Relaciones familiares y el desempeño laboral de los trabajadores (obreros), del consorcio vial Negromayo distrito de Pallpata – Espinar 2016*” Universidad Nacional del Altiplano Puno. Tesis para optar Licenciado en Trabajo Social.
- Damián, A. (2014). *El tiempo, la dimensión olvidada en los estudios de pobreza y bienestar*, Mexico, El Colegio de México. Estudios Demográficos y Urbanos. [En línea] 2015, 30 (Mayo-Agosto): [Fecha de consulta: 30 de octubre de 2018] Disponible en:

<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31242739009>> ISSN 0186-7210

Espinosa J. (2015) *descripción de la dinámica familiar en familias monoparentales y fugas del hogar en adolescentes de 14 a 17 años que asisten a consulta externa en la DINAPE, compuestas en Quito*, Informe final del trabajo de titulación de psicólogo clínico.

Eguiluz, L. (2003). *Dinámica de la familia Un enfoque psicológico sistémico*. . México: Librería Carlos Cesarman S.A.

Fernández Soto, I., & Amarís, M., & Camacho Puentes, R. (2000). *El rol del padre en las familias con madres que trabajan fuera del hogar*. Psicología desde el Caribe, (5), 157-175.

Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/213/21300507.pdf>

Fishel A. (2015). En su libro "*En casa para la cena: combina comida, ocio y conversación para que tu familia sea más feliz y tus hijos estén más sanos*". Psicología clínica en la Harvard Medical School Anne Fishel, autora del libro 'Home for Dinner'

Fonseca, M. (2013). *Comunicación oral: fundamentos y práctica estratégica* (2da Edición). México.

Gallego Henao, A. (2012). *Recuperación crítica de los conceptos de familia, dinámica familiar y sus características*. Revista virtual universidad católica del norte, (35), 326-345.

García, G. (2009). *Informalidad y mercados laborales urbanos: Un análisis empírico para Colombia*. Cali: Universidad del Valle

Gerardo C. (2013). "*La familia ante el fracaso escolar*". Ediciones Narcea s.a. Madrid España.

- Gonzales A. (2015). *“Participación laboral de la mujer y los problemas familiares de las trabajadoras administrativas de la universidad nacional del altiplano - puno 2015”* Tesis para optar Licenciado en Trabajo Social.
- Hernández, A. (1998). *Familia, Ciclo Vital y Psicoterapia Sistémica Breve*. Santafé de Bogotá: El Buho.
- Hernández, S. (2003). *“Metodología de la investigación”* recuperado de <https://es.scribd.com/doc/38757804/metodologia-de-la-investigacion-fernandez-fernandez-batista-4ta-edicion>.
- Hernández s. (2010). *Metodología de la Investigación*. 2ª. Ed. McGraw-Hill. México, D.F., 2010.
- Hernández R., Fernández C, Baptista M del P. (2010) *Metodología de la investigación*. Quinta edición, editorial McGRAW-HILL México
- Hernández R., Fernández C, Baptista M del P. (2014) *Metodología de la investigación*. Sexta edición, editorial McGRAW-HILL México
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2010). *Encuesta nacional de uso del tiempo*. Dirección Técnica de Demografía e Indicadores Sociales.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2012). Resultados de la encuesta nacional de hogares *“la población económicamente activa”*, ENAHO 2012, Lima - Perú, 2012
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2013). *Evolución de los Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamento, 2004-2013*, elaborado en base a la información recopilada en la Encuesta Nacional de Hogares Lima - Perú, 2012

- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2014). *Producción y empleo informal en el Perú: Cuenta satélite de la economía informal 2007- 2012*. Lima, Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Iranzo, T. C., & Huggins C. M. (2007). *Mujer y la economía informal*. En Temas de formación sociopolíticas. Caracas, Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Principios de Marketing*. Pearson Prentice Hall. Madrid.
- López, F. (2013). *El ABC de la Revolución Metodológica Primera Edición*, JHL. Caracas República Bolivariana de Venezuela: Express.
- Mendoza J. (2016). “*Influencia de la actividad laboral de los padres de familia en la relación con sus hijos, del 5to grado en el colegio politécnico regional los andes Juliaca 2016*” Universidad Nacional del Altiplano Puno. Tesis para optar Licenciado en Trabajo Social.
- Mendoza M., López D. & Vite M. (2008). “*La intervención de la mujer en el ámbito laboral con enfoque de género*” Pachuca México 2008. Universidad Autónoma del Estado Hidalgo. Tesis para obtener el título de trabajador social.
- Minuchin S. (1982). *Familias y terapia familiar*, Gedisa: Barcelona.
- Navas, R. (2010). *Modificación conductual y disciplina asertiva*. (1ra Edición) Ed. San Juan. Puerto Rico
- Nuño, (2008) “*La incorporación de las mujeres al espacio público y la ruptura parcial de la división sexual del trabajo: el tratamiento de la conciliación de la vida familiar y laboral y sus consecuencias en la igualdad de género*”. Tesis de Doctorado, Universidad Complutense De Madrid, España.

- Lahoz, J. (2013). *Solo hijos*. COM. Obtenido de <http://www.solohijos.com/web/la-influencia-del-ambiente-familiar-2/>.
- Lamaute N. (2011), "*Redistribuir el cuidado para un nexo de políticas públicas. Un marco conceptual*".
- Llanos I. (2017). "*Relaciones familiares y su influencia en la salud emocional del adulto mayor en el centro poblado de Salcedo - Puno*". Universidad Nacional del Altiplano Puno. Tesis para optar Licenciada en Trabajo Social.
- OIT (2008). *Medición del trabajo decente*, documento de debate para la Reunión tripartita de expertos sobre la medición del trabajo decente, Ginebra, septiembre.
- OIT (2011). *El tiempo de trabajo en el siglo XXI*, Informe para el debate de la reunión tripartita de expertos sobre ordenación del tiempo de trabajo. Ginebra. OIT.
- OIT (2008). *Informe II, Medición del tiempo de trabajo. 18ª Conferencia Internacional de Estadísticos del trabajo*. Ginebra. OIT.
- Papalia, D. E., Duskin Fridman, R. G., & Davila, J. F. (2012). *Desarrollo Humano*. Mexico: D.F. Mc Graw Hill/ Interamericana.
- Quiza N. (2013). "*Actividad comercial y la reestructuración del rol de la mujer en la familia de las asociadas a la feria sabatina, puno 2013*". Universidad Nacional del Altiplano Puno. Tesis para optar Licenciada en Trabajo Social.
- Ríos B. (2006). "Las relaciones afectivas distantes en la familia y su repercusión en el desempeño escolar del adolescente". Universidad Pedagogía Nacional. Tesina para obtener el título de licenciada en pedagogía.
- Salcedo M. (2017). "*la dinámica familiar y su influencia en el estado emocional de los estudiantes de la Institución Educativa Secundaria Agropecuario Phara*,

Sandia” Universidad Nacional del Altiplano Puno. Tesis para optar
Licenciado en Trabajo Social.

Saltzmann L. (2017). *Trabajo autónomo en la ciudad de Quito: Sentidos y trayectorias de trabajo de las comerciantes minoristas organizadas en la Asociación Martha Bucaram*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador Departamento de Sociología y Estudios de Género. Tesis para obtener el título de maestría en Sociología.

Santesmases, M. (2012). *Marketing. Conceptos y estrategias*. Pirámide, Madrid.

Sucasaca P. & Mamani B. (2016). *“Influencia de las estrategias de marketing, en el diseño de marcas comerciales en los pequeños productores textiles de la plaza san José de la ciudad de Juliaca, año 2015”*.

Tenazoa M. (2013). Informe de investigación: plan estratégico de marketing para un producto de la industria alimentaria “San Armando”. Disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/basic/terazoa_hm/cap3.pdf

Torres, C. (2005). *“Dualidad formal informal, el modelo de producción de la ciudad colombiana”*.

Torres, L., & Reyes, A., & Ortega, P., & Garrido, A. (2015). *Dinámica familiar: formación de identidad e integración sociocultural*. Enseñanza e Investigación en Psicología.

Toyoma J. (2013). Derecho individual del trabajo. Gaceta Jurídica S.A. Lima.

Yábar C. (2016). *“Características de la dinámica familiar de los pacientes con diagnóstico de depresión atendidos en consulta externa de un hospital de salud mental”*. Lima 2016. Universidad nacional mayor de san marcos. Tesis para optar el título profesional de licenciada en enfermería.

VIII. ANEXOS

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	CATEGORIAS	INDICADORES	INDICE
SOCIO DEMOGRAFICAS	EDAD	Edad
	ESTADO CIVIL	Estado civil	- Soltero - Casado - Conviviente - Divorciado - Viuda
	EDUCACION	Grado de instrucción	- Primaria incompleta - Primaria completa - Secundaria completa - Secundaria incompleta - Superior completa - Superior incompleta.
	FAMILIA	Tipo de familia	- Nuclear - Extensa - Monoparental - Reconstruida
VARIABLE “X” ACTIVIDAD COMERCIAL	ACTIVIDAD ECONOMICO	Tipo de actividad económica principal	- Comercio de comida - Comercio de ropas al por mayor y menor - Comercio de zapatos - Comercio de abarrotos - Otros
		Propiedad del puesto comercial	- Propio - Alquilado - Anticrisis
	TIEMPO DE ACTIVIDAD COMERCIAL	Horas de trabajo al día	-08 horas de trabajo -09 a 11 horas de trabajo -12 a 16 horas de trabajo
		Días de trabajo	- Lunes a domingo - Lunes a sábado - Lunes y jueves
		Antigüedad de la actividad comercial	- Menos de 1 año. - De 1 a 5 - De 6 a 10 - De 11 a 15 - De 16 a mas

	INGRESOS	Ingreso mensual percibido por la actividad comercial	<ul style="list-style-type: none"> - Menos de 30 soles - De 31 a 40 soles - De 41 a 50 soles - De 51 a 60 soles - De 61 a 70 soles - De 70 soles a mas
VARIABLE “Y” DINAMICA FAMILIAR	COMUNICACIÓN FAMILIAR	Tipo de comunicación familiar	<ul style="list-style-type: none"> - Pasivo - Agresivo - Asertivo
		Tipo de comunicación conyugal	<ul style="list-style-type: none"> - Pasivo - Agresivo - Asertivo
		Tipo de comunicación entre padres e hijos	<ul style="list-style-type: none"> - Pasivo - Agresivo - Asertivo
		Espacios de comunicación familiar	<ul style="list-style-type: none"> - En el desayuno - En el almuerzo - En la cena - No dispone de tiempo
	DISTRIBUCION DEL TIEMPO FAMILIAR	Actividades compartidas con la familia (paseo familiar)	<ul style="list-style-type: none"> - 1 vez al mes - 2 veces al mes - 3 veces al mes - Ninguno
		Horas al día con la familia	<ul style="list-style-type: none"> - 1 hora - 2 horas - 3 horas a mas - Ninguno
	RELACIONES FAMILIARES	Actividades familiares	<ol style="list-style-type: none"> 4. Dedicar tiempo a los hijos 5. Comparten los quehacer del hogar 6. Fomentan la comunicación 7. Ninguna
		Tipo de relación familiar	<ul style="list-style-type: none"> - Armoniosa - Conflictiva - Distantes

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO – PUNO
FACULTAD DE TRABAJO SOCIAL
ENCUESTA

La presente encuesta está orientado a recolectar información; con la finalidad de Analizar la influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia, caso plaza san José de Juliaca. Para lo cual es de suma importancia su colaboración. Sus respuestas se mantendrán confidenciales y solo se utilizara para fines de este estudio

DATOS GENERALES

1. Edad.....
2. ¿Cuál es el nivel de instrucción?

a) Primaria incompleta	d) Secundaria incompleta
b) Primaria completa	e) Superior completa
c) Secundaria completa	f) Superior incompleta.
3. Estado Civil

a) Soltera	d) Divorciado
b) Casado	e) Viuda
c) Conviviente	
4. Tipo de familia

a) Nuclear	c) Monoparental
b) Extensa	d) Reconstruida

ACTIVIDAD COMERCIAL

5. ¿Cuál fue la principal causa para que usted trabaje en el comercio?
 - a) Por la falta de ingreso económico en la familia
 - b) Por la poca oportunidad de trabajo
 - c) Por ser la única forma o medio que no se requiere de estudios superiores.
 - d) Por la fácil inserción laboral
 - e) Se necesita poco capital
6. ¿Actividad principal a la que se dedica usted?
 - a) Comercio de ropa
 - b) Comercio de zapatos
 - c) Comercio de abarrotes
 - d) Otros especifique.....
7. ¿Tipo de actividad a la que se dedica usted?
 - a) Comercio mayorista
 - b) Comercio minorista

8. ¿Cuánto tiempo viene trabajando como comerciante?
 - a) Menos de 1 año.
 - b) De 1 a 5
 - c) De 6 a 10
 - d) De 11 a 15
 - e) De 16 a mas

9. ¿Cuántas horas trabaja en el día?
 - a) 08 horas de trabajo
 - b) 09 a 11 horas de trabajo
 - c) 12 a 16 horas de trabajo

10. ¿Trabaja todos los días?
 - a) Lunes a domingo
 - b) Lunes a sábado
 - c) Lunes y jueves

11. ¿Cuánto es el ingreso que percibe al día?
 - a) Menos de 30 soles
 - b) De 31 a 40 soles
 - c) De 41 a 50 soles
 - d) De 51 a 60 soles
 - e) De 61 a 70 soles
 - f) De 70 soles a mas
 - g) Otros especifique.....

DINAMICA FAMILIAR

12. ¿Cómo es la dinámica interna en su familia?
 - a) Buena
 - b) Regular
 - c) Mala

13. ¿Cómo es la comunicación en su familia?
 - d) pasivo
 - e) Agresivo
 - f) Asertivo

14. ¿Cuál es el tipo de comunicación con la pareja?
 - a) pasivo
 - b) Agresivo
 - c) Asertivo

15. ¿Cuál es el tipo de comunicación entre padres e hijos?
 - a) pasivo
 - b) Agresivo
 - c) Asertivo

16. ¿Cuál es el espacio de comunicación familiar?
- a) En el desayuno
 - b) En el almuerzo
 - c) En la cena
 - d) No dispone de tiempo
17. ¿Cuánto tiempo al día pasa con su familia?
- a) 1 hora
 - b) 2 horas
 - c) 3 horas a mas
 - d) Ninguno
18. ¿Cuántas veces al mes sale de paseo con su familia?
- a) 1 vez al mes
 - b) 2 vez al mes
 - c) 3 a más veces al mes
 - d) Ninguno
19. ¿Cuáles son las actividades familiares que realizan?
- a) Dedicar tiempo a los hijos
 - b) Comparten roles familiares (quehaceres domésticos)
 - c) Fomentan la comunicación
 - d) Ninguna
20. ¿Qué tipo de relación se practica en su familia?
- a) Conflictiva
 - b) Armoniosa
 - c) Distante