

El Colegio de la Frontera Sur

**Poder de negociación de las mujeres campesinas, en el
municipio de Calakmul, Campeche**

TESIS

presentada como requisito parcial para optar al grado de
Maestría en Ciencias en Recursos Naturales y Desarrollo Rural

por

Elia Margarita del Socorro Chablé Can

2006

Agradecimientos

Al término de este trabajo me queda el agradable deber de expresar mi gratitud a todas aquellas instituciones y personas que hicieron posible el cumplimiento de esta meta.

Primeramente agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por la beca otorgada para la realización de mis estudios de maestría. De igual manera al apoyo financiero brindado por el Programa de Apoyo para Tesis de Maestría (PATM) de El Colegio de la Frontera Sur para la realización del trabajo de campo.

Mi proceso de aprendizaje no hubiera sido el mismo sin el asesoramiento de mi comité tutorial. De manera muy especial agradezco al Dr. Francisco Gurri por las largas discusiones que me ayudaron a comprender y hacer operativo una parte del empoderamiento femenino, además de ofrecerme muchas ideas y valiosas sugerencias para mejorar mi redacción. A la Maestra Dolores Molina por inspirarme a seguir adelante, centrar mi interés en los temas de género y por sus valiosas aportaciones. A la Dra. Birgit Schmook que nunca se cansó de leer el manuscrito en sus diferentes versiones, por todas sus sugerencias y observaciones oportunas que me ayudaron a enriquecer este trabajo.

Agradezco a la Dra. Esperanza Tuñón y a la Maestra María Consuelo Sánchez quienes leyeron y comentaron amablemente este trabajo.

Deseo expresar mi reconocimiento al Sistema de Información Bibliotecario de ECOSUR (SIBE) en particular a la Lic. María Elena Martínez por su profesionalismo y valiosa ayuda para la localización de buena parte de los artículos utilizados en este trabajo. En la etapa de recolección de los datos tuve el apoyo y la amistad de las traductoras comunitarias Magdalena López Ortiz, Cecilia Velazco Díaz y Eloria Velazco López, quienes fueron de gran utilidad para comunicarme con las informantes que hablaban chol. También tuve la fortuna de contar con la colaboración del Ing. en Sistemas Raúl Sarmiento quien diseñó las bases de datos con sus respectivas mascararas de captura facilitando el ingreso de la información.

También doy las gracias a la Dra. Laura Huicochea y a la Lic. Yamile Castillo, por su orientación en todos los trámites de posgrado. Igualmente a los contadores Jorge Estrada y Gabriela Guillen por su orientación en los trámites administrativos.

A mis profesores (as): Armando A., Austreberta N., Dolores M., Eduardo B., Erin E., Esperanza T., Francisco G., Griselda E., Hans V., Jorge M., Luciano P., Phillippe B. y Unai M. por sus valiosas enseñanzas, los momentos interesantes y amenos durante las clases y prácticas de campo. A mis compañeros (as) y amigos (as): Silvia y Gaby, con las que compartí mayor tiempo la aventura de estudiar el posgrado, a Linda, Favy, Fernando, Isabela, Rafa y Benito. A mis amigas: Mirna Vallejo, Gaby Ceja, Marisol Ramos, Ana Galindo, Vera Flores y Ana Alvarado, por su amistad, apoyo, estímulo y sobre todo por ayudarme a crecer en muchos aspectos que quizás ignoran.

Agradezco infinitamente la hospitalidad y apoyo de: Lorena Reyes durante mi estancia en Villahermosa, a Elenita Rosales en mi paso por San Cristóbal de las Casas. A las familias Pantoja Culebro de Cristóbal Colón, Martínez López en el Carmen y Velasco Gallegos en El Manantial que me recibieron en sus hogares durante mi estancia de trabajo de Campo.

Finalmente mi mayor agradecimiento a todas las mujeres campesinas que colaboraron en este trabajo y compartieron parte de sus problemas y satisfacciones en el manejo de sus ingresos.

Dedicado a:

*Las mujeres de mi familia, en especial a
mi madre por su fortaleza y amor
incondicional*

*Raúl mi compañero de alegrías, tristezas
y futuros retos...*

A mi padre por su cariño

Resumen

Se analizó la relación entre fuente de ingreso y empoderamiento asociando las decisiones que tomaron 92 mujeres campesinas de Calakmul, Campeche con el dinero que obtuvieron de cada fuente. El número de decisiones tomadas se estandarizó por cantidad de dinero disponible a cada mujer y por fuente para eliminar su efecto en la distribución de las decisiones de gasto que se tomaron. Se encontró que el dinero que obtuvieron las mujeres de trabajo, ventas y subsidios propios las empoderó, mientras que el que recibieron de su marido y otros familiares reforzaba los roles tradicionales de género.

Introducción

Algunos estudios han tratado a la unidad doméstica como un sistema homogéneo y armonioso donde los ingresos se agrupan y distribuyen por un jefe de familia que toma decisiones que reflejan los gustos e intereses del grupo¹. Economistas feministas, sin embargo, han reconocido que no todos los ingresos generados por los miembros del hogar se agrupan², que hombres y mujeres gastan sus ingresos de manera diferente y que el ingreso agrupado no necesariamente redundante en un consumo compartido o en porciones de consumo iguales para todos los miembros de la familia. Los hogares no son gobernados por el altruismo si no por el interés individual y están constituidos por individuos con preferencias e intereses distintos y a menudo opuestos³. Esta incompatibilidad de intereses entre los miembros de la familia puede generar situaciones de conflicto que requieran de negociación y cooperación al momento de tomar decisiones⁴. No todos los miembros de la familia, sin embargo, tienen el mismo poder para promover sus intereses personales⁵.

Por lo general, las desigualdades entre hombres y mujeres, la exclusión de estas del ámbito público y su acceso restringido a recursos como podría ser la tierra entre campesinos, suelen reducir la capacidad de negociación de la mujer durante la toma de decisiones dejándola en una posición vulnerable⁶. Esta desventaja suele expresarse dramáticamente en situaciones estresantes

¹ Gary Becker, *A treatise on the family*, Cambridge, Mass. U.S.A., Harvard University Press 1981.

² Carmen Diana Deere y Magdalena León, *La importancia del género y la propiedad*. En Carmen Diana Deere y Magdalena León, *Género, propiedad y empoderamiento: tierra, Estado y mercado en América Latina, Tercer mundo editores*, 2000, p. 18; Lourdes Benería y Martha Roldán, *Las encrucijadas de clase y género, trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*. Julio Colón Gómez (traductor). El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1992, p. 161 y Edith Vázquez, Esperanza Tuñón, Emma Zapata y Ramfís Ayus Ramfís, "Procesos de empoderamiento entre mujeres productoras en Tabasco". *Revista mexicana de sociología* Vol. 64 No. 4 2002, pp. 85-124; p. 110.

³ Bina Agarwal, "Negociación y relaciones de género: dentro y fuera de la unidad doméstica" *Historia Agraria* No. 17, 1999 pp. 13-58; p.16.

⁴ Amartya Sen, *Cooperation, Inequality, and the family*. En: Geoffrey McNicoll y Mead Cain (Eds.), *Rural Development Review. A supplement to Volume 15*, 1989 Nueva York: Oxford University Press 1990, pp. 61-76; p.62 y Bina Agarwal, *op. cit.*

⁵ Bina Agarwal, *op. cit.* y Carmen Diana Deere y Magdalena León, *op. cit.*

⁶ Ester Boserup, *Population, the status of women, and the rural development*, en Geoffrey McNicoll y Mead Cain (Eds.) *Rural Development Review. A supplement to Volume 15*, 1989 New York: Oxford University Press; Magdalena León, *El empoderamiento en la teoría y la práctica del feminismo*, en León M.

para la familia donde la mujer puede inclusive verse forzada a reducir su consumo de alimentos para que los demás miembros de la familia no tengan que reducirlo⁷, y a mantener cargas de trabajo mas pesadas que las de los varones para que los demás no tengan que reducir sus actividades recreativas o escolares⁸.

Ante tales desventajas y desigualdades para las mujeres, dentro de los estudios de género surgió el concepto de empoderamiento, que es examinado desde la noción del “poder”, su uso y distribución. Rowlands⁹ propone cuatro formas para entender el poder: el poder sobre, poder desde dentro, poder con y el poder para y realiza la distinción entre estas formas de poder. Sen y Batliwala¹⁰ definen al empoderamiento como el proceso por el cual las personas sin poder ganan control sobre diversas circunstancias de su vida. Los elementos en los que se basa el concepto del empoderamiento son: “la capacidad de tener acceso a toda una gama de capacidades y potencial humano, la habilidad de tener control sobre recursos tangibles (físicos) e intangibles (ideologías), la confianza en uno mismo, el poder interno, la independencia y la fuerza interior”.¹¹

El empoderamiento no es absoluto. Las mujeres pueden estar empoderadas en algunas áreas de su vida y en otras no. Wieringa¹² propone una matriz de empoderamiento de las mujeres, para resaltar las interrelaciones entre múltiples esferas en que actúa el desempoderamiento de las mujeres y los niveles en que tiene lugar. Las esferas propuestas son la física, la sociocultural, la religiosa, la política, la legal y la económica. Los niveles varían desde la escala personal hasta el nivel más global. Malhotra¹³ reorganiza estos niveles y propone que para hacer operativo el empoderamiento y poder medirlo hay que tener presentes los siguientes niveles de agregación: la unidad doméstica, la comunidad, la región y la nación. Agrega que en términos prácticos puede ser

(compiladora) Poder y empoderamiento de las mujeres, Tercer mundo editores, Colombia, 1997 p.1-26; Gayle Rubin, El tráfico de mujeres: notas sobre la “economía política” del sexo, en Marysa Navarro y Catherine R. Stimpson (compiladoras), ¿Qué son los estudios de mujeres? Fondo de Cultura Económica, 1998 pp. 15-74; Janet Townsend, Contenido del empoderamiento: cómo entender el poder, en Emma Zapata, Janet Townsend, Jo Rowlands, Pilar Alberti y Marta Mercado (eds.) Las mujeres y el poder, Colegio de Posgraduados-Ed. Plaza y Valdés, México 2002 y Carmen Deere y Magdalena León, “La brecha de género en la propiedad de la tierra en América Latina”, Estudios Sociológicos XXIII: 68 2005; Kirsten Appendini y Marcelo de Luca “Cambios agrarios, estrategias de sobrevivencia y género en zonas rurales del centro de México: Notas metodológicas”, Estudios sociológicos XIII 69, 2005, pp. 913-930.

⁷ Luzuriaga 1982, citado en Carmen Diana Deere y Magdalena León, *op. cit.*

⁸ Armando Alayón y Francisco Gurri “Impacto de la escasez calórico estacional en la composición corporal y el gasto energético de adolescentes campesinos de Calakmul, Campeche, México”, Estudios de Antropología Biológica; Vol. XII; 2005, pp. 335-356.

⁹ Jo Rowlands, Empoderamiento y mujeres rurales en Honduras: un modelo para el desarrollo. En Magdalena León (comp.). Poder y empoderamiento de las mujeres, Santa Fe de Bogotá, Colombia, UN/TM, 1997, pp. 213-245.

¹⁰ Citados en Bina Pradhan “Measuring empowerment: A methodological approach”, Development Vol. 46 No.2, 2003, pp.51-57.

¹¹ Ídem.

¹² Saskia Wieringa, Una reflexión sobre el poder: la medición del empoderamiento de género del PNUD. En Magdalena León (comp.), Poder y empoderamiento de las mujeres, Santa Fe de Bogotá, Colombia, UN/TM, 1997, pp. 147-171; p.159.

¹³ Anju Malhotra, Sidney Ruth Schuler y Carol Boender, Measuring Women’s Empowerment as a Variable in International Development. Background Paper Prepared for the World Bank Workshop on Poverty and Gender: New Perspectives, 2002 pp. 1-58; p. 14.

difícil separarlos ya que muchos aspectos del empoderamiento pueden estar afectados por dos o más dimensiones.

Bajo este enfoque Shuler y colegas¹⁴ usaron ocho indicadores para medir empoderamiento a nivel de la unidad doméstica en Bangladesh¹⁵. Elaboraron una escala que evaluaba el poder relativo de las mujeres y su grado de autonomía dentro la familia y la comunidad. Encontraron que las mujeres que recibieron ingresos de un programa de créditos bancarios y de un programa de desarrollo rural tendían a aumentar el uso de la anticoncepción y que su uso estaba asociado a la seguridad económica de las mujeres, a su contribución al soporte familiar, a su libertad de movimiento y a la libertad relativa de la dominación por la familia.

Los programas estudiados por Shuler y colegas no han sido los únicos programas de organizaciones no gubernamentales y de gobierno que, han otorgado dinero a las mujeres para empoderarlas¹⁶. En México, Meza, et al.¹⁷ analizaron un programa de gobierno llamado Programa de Educación Salud y Alimentación (Progresá), actualmente denominado Oportunidades, y su relación con las tres dimensiones de empoderamiento¹⁸ propuestas por Rowlands¹⁹. Estos autores descubrieron en los discursos de las beneficiarias que el dinero que recibían les otorgaba cierta autonomía y reflejaba un aumento en la capacidad de decisión, manejo y control de este ingreso. Vázquez et al.²⁰ bajo la misma propuesta de empoderamiento analizaron los efectos de proyectos productivos financiados por el Fondo Nacional de Apoyo a Empresas de Solidaridad (Fonaes) dirigidos a mujeres. Discutieron si la participación en este tipo de actividad permitía a las mujeres iniciar procesos de empoderamiento en dichas dimensiones. Se encontró que los proyectos habían permitido a las mujeres desarrollar capacidades y si bien éstos no combatían completamente la inequidad de género, ayudaban a crear condiciones para que se dieran procesos de empoderamiento en las participantes²¹.

Agarwal²² propone que el acceso a empleos permite a las mujeres acumular y controlar un fondo propio, ella señala que el acceso a empleos es un factor que contribuye a la capacidad de negociación de una persona al interior del hogar, a su capacidad de supervivencia fuera de la

¹⁴ Sydney Ruth Shuler, Syed Mesbahuddin Hashemi. and Ann P. Riley, "The influence of women's changing roles and status in Bangladesh's fertility transition: Evidence from a study of credit programs and contraceptive use", *World Development*, Vol. 25 No. 4 1997 pp. 563-575.

¹⁵ Libertad de movilidad, seguridad económica, habilidad de hacer compras pequeñas independientes, habilidad de hacer compras grandes independientes, participación en decisiones familiares importantes, libertad relativa de la dominación por la familia, conocimiento político y legal, participación en campañas políticas y las protestas públicas

¹⁶ Bina Agarwal, *op. cit.* p. 21.

¹⁷ Alejandro Meza, Esperanza Tuñón, Dora Ramos y Edith Kauffer, "Progresá y empoderamiento de las mujeres: Estudio de caso en Vista Hermosa Chiapas", *Papeles de población* enero-marzo. No. 31. Universidad Autónoma del Estado de México. Toluca, México. 2002, pp. 67-93.

¹⁸ La personal, la colectiva y la de relaciones cercanas.

¹⁹ Jo Rowlands, *op. cit.*

²⁰ Edith Vázquez, Esperanza Tuñón Esperanza, Emma Zapata y Ramfis Ayus, "Procesos de empoderamiento entre mujeres productoras en Tabasco. *Revista mexicana de sociología*, Vol 64, No. 4, 2002, pp. 85-124.

²¹ *Idem*, p. 119.

²² Bina Agarwal, *op. cit.* p. 21.

familia y también le otorga independencia económica que le permite ejercer su poder de negociación y modificar a largo plazo el patrón de distribución de riqueza al interior de la familia²³.

No todas las fuentes de ingreso, sin embargo, empoderan. Muchas mujeres reciben dinero de sus esposos u otros miembros de la familia como los hijos e hijas. Benería y Roldán²⁴ en un estudio sobre trabajo industrial a domicilio con mujeres urbanas descubrieron que un punto de control de los esposos era asegurarse que el dinero transferido se gastara en las necesidades familiares. Las mujeres utilizan el dinero recibido por sus esposos y otros familiares para satisfacer principalmente las necesidades de consumo de la unidad doméstica. Con este dinero la estabilidad de los valores familiares se mantiene y la administración de éstos se ve como una conducta socialmente aceptada. Sin embargo, las transferencias de dinero de su esposo no las empodera porque, su capacidad de negociar o decidir no representa un conflicto en la valoración de lo que debe hacerse con este dinero. En otras palabras la apreciación que las mujeres dan a este dinero está afectada, según Sen²⁵, por lo que Marx llamó “falsa conciencia²⁶”. Las mujeres no se consideran dueñas de este dinero, ni merecedoras de una parte de él porque esta fuente no se visualiza como una retribución al trabajo doméstico que realizan, y su administración es para garantizar el bienestar de la familia.

Así como las autoras mencionadas ven diferencias de empoderamiento en el uso que dan las mujeres a los recursos que obtienen, Wilk²⁷ y Gurri²⁸, hacen inferencias sobre empoderamiento de diferentes miembros de la unidad doméstica a través de sus gastos. Ambos autores sugieren que el empoderamiento de otros miembros además del jefe de familia, puede observarse en su capacidad de decidir sobre qué se hace con el dinero que generan. Este control se refleja en la cantidad que cada miembro invierte en bienes de capital y de consumo. Wilk²⁹ en su estudio ecológico de la unidad doméstica Kekchi descubrió que las familias menos autoritarias, es decir, las familias donde otros miembros además del jefe de familia podían decidir sobre el destino de su ingreso, tendían a invertir su fondo mancomunado en bienes de inversión, mientras que las familias en donde las decisiones eran verticales el dinero se destinaba a bienes de consumo. En Calakmul, Gurri³⁰ descubrió que las estrategias adaptativas³¹ que más invertían en bienes de capital eran

²³ Nancy Folbre, “Exploitation comes home: a critique of the Marxian theory of family labour”, Cambridge Journal of Economics, 6: 1982, pp. 317 -329.

²⁴ Lourdes Benería y Martha Roldán, *op. cit.*

²⁵ Amartya Sen, *op.cit.*

²⁶ En este contexto la falsa conciencia se refiere a que la opción cooperativa puede ser desfavorable a un grupo -por ejemplo las mujeres- sin que sea percibida como explotación, dada la naturaleza de su percepción de autointerés y las concepciones de lo que es legítimo y de lo que no lo es. Sen *op. cit.* p.68.

²⁷ Richard R. Wilk. Household ecology; economic change and domestic life among the Kekchi Maya in Belize. Illinois University Press, Dekalb Illinois, Northen, 1997, p. 340-341.

²⁸ Francisco Gurri, Armando Alayón y Dolores Molina, Adaptabilidad en poblaciones mayas y poblaciones migrantes de Calakmul, Campeche. ECOSUR. 2002.

²⁹ Richard R. Wilk, *op. cit.*

³⁰ Francisco Gurri *et. al., op. cit.*

³¹ La estrategia adaptativa se refiere al conjunto de decisiones en el uso y manejo de los recursos naturales, económicos y humanos para asegurar su supervivencia de una familia o unidad doméstica y que a su vez

aquellas donde los hijos casados eran más independientes de los jefes de familia y por tanto más empoderados.

Otros gastos que reflejan el empoderamiento de las mujeres son la inversión en capital humano y las compras de bienes suntuarios o bienes de uso personal. Cain³² determinó que en ambientes con alta incidencia de riesgos naturales, viudez y acceso restringido a empleos femeninos, las mujeres se interesan en que sus hijos varones estudien pues los consideran como una inversión en su futuro. Vázquez y colegas³³ resaltan la importancia del dinero que poseen las mujeres, pues les permite decidir en que gastar su dinero, resaltan la importancia de invertir en ellas mismas y sus intereses, como el cuidado de su salud, lo cual también refleja indicios de empoderamiento.

Este trabajo explora las actividades que realizan mujeres campesinas de Calakmul, Campeche para hacerse de recursos económicos y analiza su relación con su empoderamiento al interior de la unidad doméstica. Se parte de la hipótesis que el origen de los ingresos de las mujeres campesinas influye en su capacidad de decisión y que algunas fuentes reforzarán la toma de decisiones asignadas al rol de las mujeres y otras les permitirán acceder a esferas que culturalmente son exclusivas de los varones.

En general las mujeres campesinas se encuentran en desventaja con respecto a las mujeres urbanas en términos de educación, empleo, uso del tiempo y acceso a puestos de representación³⁴. Las mujeres campesinas de Calakmul, además carecen de empleos que les generen ingresos constantes durante todo el año, sus hijas abandonan la escuela antes que sus hijos³⁵ para incorporarse al trabajo doméstico, y la intensidad de éste en algunas familias reduce las horas de esparcimiento de las adolescentes generando impactos negativos en su composición corporal³⁶.

Área de estudio

El municipio de Calakmul se localiza entre los paralelos 19° 12'00'' de latitud norte y 17° 48'39'' de latitud sur y entre los meridianos 89° 09'04'' de longitud este y 90° 29'05'' de longitud oeste, abarcando una superficie de 16, 805. 80 kilómetros cuadrados. Colinda al norte con los

están afectadas por la morfología de la familia, el conjunto de actividades que realizan y los aspectos culturales.

³² M. Cain, 1982 Perspectives on family and fertility in developing countries. *Populations Studies* 36 (2): 159-175.

³³ Edith Vázquez *et. al. op. cit.* p.111

³⁴ Pilar Alberti, Contexto socioeconómico de las mujeres campesinas indígenas y Metodología de trabajo con mujeres indígenas desde la perspectiva de género. En Lourdes García Acevedo (coord.) *El desarrollo rural. Un camino desde las mujeres*, Red Nacional de Asesoras y Promotoras Rurales, México, 2001, pp. 21-67.

³⁵ Clara Balderrama, *Trabajo Familiar y Abandono Escolar*. Tesis de licenciatura. Facultad de Humanidades. Universidad Autónoma de Campeche 2005.

³⁶ Armando Alayón y Francisco Gurri, *op. cit.*

municipios de Champotón y Hopelchén; al sur con la república de Guatemala; al este con el estado de Quintana Roo y Belice y al oeste con los municipios de Candelaria y Escárcega³⁷.

En el año 2000 la población de la región ascendió a 23,115 habitantes que correspondió al 3.34 por ciento del total para el estado de Campeche³⁸. En este municipio se han dado varios procesos de colonización que ha originado que en el área conviva gente de varios estados del país dotando al municipio de una amplia variedad étnica y cultural³⁹.

Las familias son campesinas y viven en una selva mediana caducifolia con una gran diversidad biológica y han tenido que adaptarse a un ambiente donde los suelos son delgados, el agua para consumo humano es escasa, hay sequías estacionales que generan temporadas de escasez, y huracanes que azotan la región por lo menos una vez cada siete años, aproximadamente.

Material y Métodos

En este estudio se trabajó con algunas mujeres de unidades domésticas campesinas estudiadas en proyectos regionales realizados en Calakmul previamente por la línea de Antropología Ecológica de El Colegio de la Frontera Sur unidad Campeche. El primer proyecto se realizó en 1999 cuando se realizó un muestreo aleatorio de familias diseñado para conocer las estrategias domésticas campesinas desarrolladas en la región en los últimos 20 años⁴⁰. Las familias del segundo proyecto, también regional, son familias con hijos menores de 10 años y se seleccionaron con el fin de estudiar el impacto del huracán Isidore en 2003⁴¹. Los detalles de cada muestreo pueden consultarse en Gurri y Gurri y Vallejo⁴².

Para este trabajo, se eligieron todas las familias con mujeres adultas, casadas y con hijos de tres de las comunidades estudiadas por Gurri y colegas (Figura 1). Estas comunidades se escogieron porque, eran relativamente accesibles y porque contaban con un número similar de familias campesinas tradicionales y convencionales⁴³, que son las estrategias identificadas por ellos. Se trabajó con mujeres casadas con hijos de cada familia por tener la característica de ser

³⁷ Gobierno del Estado de Campeche. Marco legal ecológico del Estado de Campeche, Campeche. 1997.

³⁸ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. 2000 Base de datos CONTAR 2000.

³⁹ Jenny Erikson. y Reyna Mass, La dinámica poblacional en los ejidos alrededor de la Reserva de la Biosfera de Calakmul. Pronatura Península de Yucatán, World Wildlife Fund. University of Michigan. México, 1998, p. 7-8; Gabriela Rodríguez, Historias de migración: un estudio con colonos de Calakmul, Campeche. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM, 2003.

⁴⁰ Francisco Gurri, Armando Alayón y Dolores Molina, Ecología de poblaciones mayas y poblaciones migrantes de Calakmul, Campeche: Proyecto CONACYT 29264-H Reporte final Campeche, México: El Colegio de la Frontera Sur, 2002.

⁴¹ Francisco Gurri y Mirna Vallejo, Vulnerabilidad en campesinos tradicionales y convencionales de Calakmul, Campeche, México. Secuelas del Huracán Isidoro, (en prensa).

⁴² Ídem.

⁴³ La familia campesina tradicional es una estrategia de subsistencia similar a las practicadas por agricultores de ambientes tropicales con baja densidad de población alrededor del mundo. En la segunda estrategia los campesinos han empezado a transformar sus prácticas tradicionales y han transformado a la agricultura como un negocio. Francisco Gurri, "25 años de colonización: sobreviviendo y garantizando el futuro en Calakmul", Ecofronteras No. 28 2006, p.3-4.

responsables del cuidado de otros miembros de la familia y tener más probabilidades de tener algún tipo de fuente de ingreso.

Se realizaron cuatro salidas de campo, en la primera visita los objetivos fueron: verificar que las familias continuaran viviendo en las comunidades, invitarlas a participar en el estudio y actualizar los censos de composición del hogar de cada unidad doméstica (Anexo 1). En las tres salidas posteriores el objetivo fue generar la información sobre los ingresos de las mujeres. En cada salida se preguntó sobre los ingresos que ellas obtuvieron y gastaron durante los tres meses anteriores a la visita.

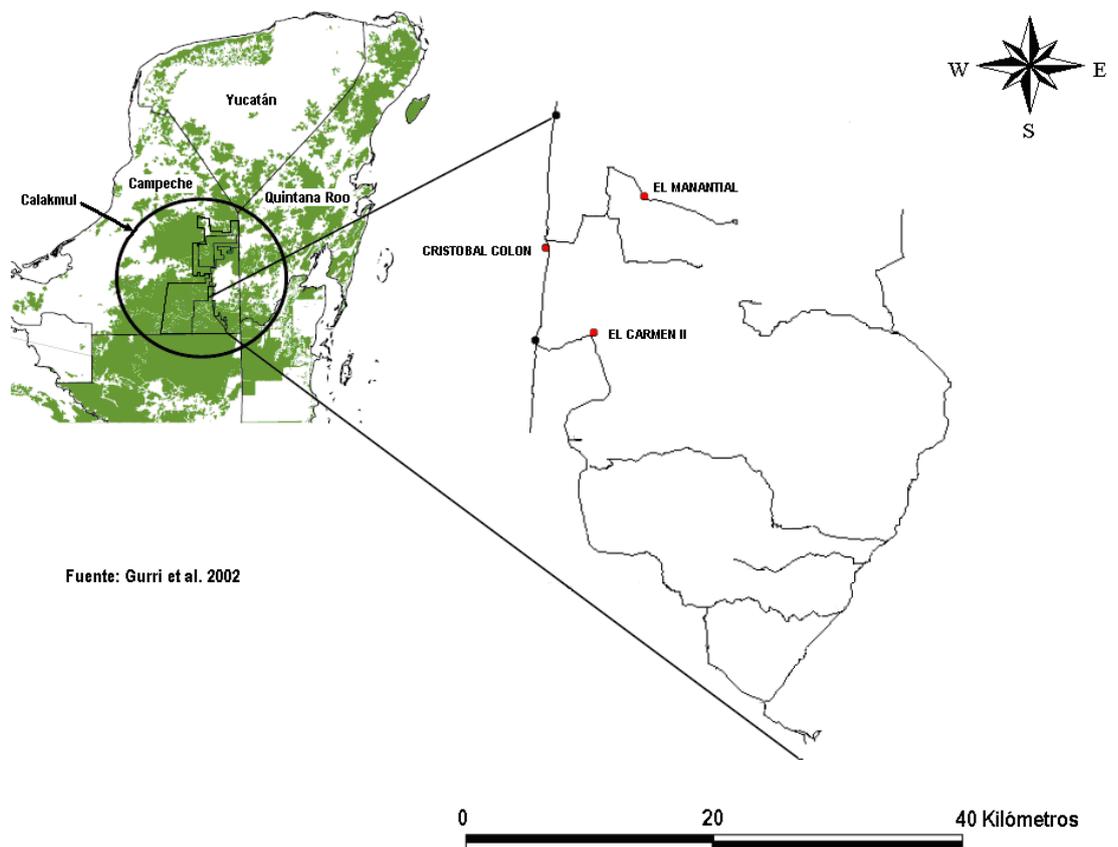


Figura 1. Localización de las comunidades de estudio

Para ayudar a las mujeres a hacer memoria durante las entrevistas, se utilizó la estrategia de ubicar a las informantes en el tiempo con sucesos claves de su vida cotidiana como por ejemplo, eventos escolares, actividades específicas relacionadas con la milpa, festejos familiares y

comunitarios, celebraciones religiosas y actividades comunitarias⁴⁴. También fue útil la observación para identificar nuevas adquisiciones en el inmobiliario o modificaciones en las casas de las familias. Se contó con la ayuda de traductoras para las informantes que no hablaban español. Se aplicó una encuesta de ingreso-gasto (Anexo 2), ésta se diseñó en forma de calendario y conseguía información sobre las cantidades de dinero obtenidas en cada fuente, una lista de las posibles compras realizadas con el dinero de cada una, la cantidad gastada en cada compra y quién había tomado la decisión.

El origen del dinero se clasificó en: transferencias correspondió al dinero que las mujeres recibieron del esposo y de otros miembros de la familia; trabajos fueron los pagos en dinero que recibieron las mujeres por intercambiar su fuerza de trabajo; apoyos y proyectos fue el dinero que recibieron las mujeres por ser beneficiarias de apoyos, proyectos y créditos ya sea de instituciones de gobierno o de organismos no gubernamentales; ventas fueron los ingresos que las mujeres recibieron por la venta de productos; préstamos fue el dinero que las mujeres solicitaron y tuvieron que devolver a familiares, amigos (as), tiendas comunitarias, prestamistas, asociaciones de préstamos y otras fuentes de préstamos y finalmente otros ingresos que se refiere al dinero de otros familiares sobre el que deciden las mujeres, pero que no está en sus manos. A pesar de que el dinero que está en manos de otros familiares no representa una entrada de dinero al fondo de las mujeres se incluyó debido a que reflejaba la influencia de las mujeres en el dinero de otros miembros de la familia.

La información sobre el tipo de gasto se clasificó en: bienes de consumo fueron las compras realizadas para la adquisición de bienes y servicios con el fin de cubrir las necesidades directas e indirectas de la unidad doméstica; bienes de consumo de lujo se consideraron aquellos bienes que en el contexto de Calakmul se consideran suntuosos, por ejemplo televisores, muebles; bienes de capital fue la inversión que se realizó en maquinaria, herramientas, equipo y estructuras empleadas para la elaboración de bienes y servicios⁴⁵; inversión en capital humano fueron los gastos destinados a propiciar las condiciones para lograr y obtener conocimientos y habilidades⁴⁶, un ejemplo de esta inversión es la educación de los hijos y ahorro que fue la parte del ingreso que no se utilizó y fue reservado como previsión para necesidades futuras.

El empoderamiento en relación al tipo de gasto se estableció de la siguiente manera: Las decisiones que las mujeres tomaron para adquirir bienes de consumo se clasificaron como

⁴⁴ Jesús Galindo Cáceres, *Técnicas de Investigación en Sociedad Cultura y Comunicación*. México. Conaculta/Addison Wesley Longman 1998.

⁴⁵ John Taylor, *Economía*, traducción Julio Cano Pando. México: Compañía Editorial Continental, 1999, pp. 987.

⁴⁶ *Idem*.

decisiones que no empoderan, por ser gastos que corresponden a la lógica atributiva y distributiva⁴⁷ de las mujeres “*el ser para otros*” llevan en sí una clara posición subordinada asignada a su género⁴⁸. Las decisiones que condujeron a la inversión en bienes de capital, capital humano, bienes suntuarios y ahorro se consideraron como decisiones que empoderan, porque permiten a las mujeres campesinas incursionar en esferas que no son asignadas culturalmente a su género: “*el poder racional y económico*”. Los tomadores de decisiones se agruparon en dos categorías: ella y otros miembros de la familia.

Se crearon mascararas de captura vinculadas a bases de datos en el programa Microsoft Access versión 2003. En estas bases las unidades domésticas se identificaron con una cedula y las mujeres casadas por medio de un código único. La estructura de la base de ingresos y egresos de la mujer se diseñó de tal forma que una mujer podía repetirse tantas veces como el número de compras que había realizado.

Antes de iniciar el análisis estadístico se estandarizaron los datos para eliminar los efectos de Ingreso total y de cantidad de dinero por concepto de fuente⁴⁹. Esto se hizo para eliminar la correlación que existe entre cantidad de dinero disponible y número de decisiones tomadas. El primer efecto de confusión se refiere a la relación entre el ingreso total de cada mujer sobre el número de decisiones que toma, puesto que una mujer con un ingreso mayor tiene oportunidad de tomar más decisiones que una mujer pobre. La segunda estandarización se hizo para eliminar la variabilidad en la cantidad de dinero obtenida de cada fuente de ingreso antes de poder comparar las decisiones que se tomaron.

Una vez estandarizados los datos se creó una nueva base que contenían los nuevos valores generados. Para conocer la asociación de las variables de fuente de ingreso y empoderamiento de las mujeres se empleó la prueba de χ^2 Pearson. Para el análisis sólo se tomaron en cuenta las decisiones que tomaron las mujeres. Se construyeron dos variables categóricas la primera variable contenía las diferentes fuentes de ingreso de las mujeres y la segunda contenía dos posibles valores: 1 si se trataba de una decisión que no empoderaba a las

⁴⁷ A partir de una lógica de diferencia sexual a los varones se les jerarquiza como más fuertes, más inteligentes, más valientes, más responsables socialmente, más creativos en la cultura, más racionales. A las mujeres bajo esta lógica se le asignan los atributos de la feminidad asociados a los cuidados de otros, la sensibilidad y la identificación con las necesidades de otros. Al percibir la diferencia bajo principios dicotómicos: más/menos, mejor/peor, mucho/poco, permite que los que ostentan los atributos jerárquicamente superiores obtengan mejores posiciones de poder y autoridad. De esta manera los atributos que culturalmente se le asignan asignados a las mujeres le condicionan una distribución de poder inferior. Mabel Burin, Construcción de la subjetividad masculina. En Mabel Burin e Irene Meler (coord.) Varones. Género y subjetividad masculina, Paidós, México, 2000, p. 125-126.

⁴⁸ *Idem.*

⁴⁹ H. Shryock, y J. Siegel, The methods and materials of demography. San Diego Academia, 1976, p. 164-165.

mujeres y 2 si era una decisión que si lo hacía. Con esta prueba se comparó el número y tipo de decisiones para cada fuente.

Se analizaron las tablas de contingencia para obtener las fuentes que empoderan a las mujeres. Para conocer la validez de la prueba a través de su capacidad de predicción de las variables analizadas se obtuvo la prueba de τ de Goodman y Kruskal. La generación de nuevas variables, su clasificación, el cálculo de la estandarización, y los análisis estadísticos se realizaron en el programa estadístico de SPSS para Windows versión 12.00.

Resultados

Cuadro 1. Número de hogares y mujeres visitadas por salida y comunidad

Salida	No. de hogares				No. de mujeres			
	Cristóbal Colón	El	El	Total	Cristóbal Colón	El	El	Total
		Carmen II	Mananti al			Carmen II	Mananti al	
1	38	36	31	105	42	35	36	113
2	35	30	25	90	38	30	33	101
3	35	30	25	90	38	30	33	101
4	34	28	24	86	37	28	27	92

En el cuadro 1 se muestra el número de unidades domésticas y el número de mujeres contactadas en la primera salida y el número de mujeres encuestadas en las tres salidas restantes. Debido a que se trató de un estudio longitudinal el tamaño de muestra disminuyó de 113 mujeres distribuidas en 105 unidades domésticas a 92 mujeres y 85 unidades domésticas para la última salida. Las causas de esta disminución fueron: la falta de tiempo y el cambio de residencia de las informantes. Para la realización del análisis sólo se incluyeron los datos de las 92 mujeres que se entrevistaron en las cuatro salidas. El período estudiado fue de marzo a noviembre del 2005. La mayor parte de la muestra estuvo integrada por mujeres de Cristóbal Colón (39.53%) y en menor medida por mujeres de El Manantial (27.91%).

De las 92 mujeres encuestadas 89 estaban casadas. La relación de las mujeres casadas con el jefe de familia fue la siguiente: la mayoría (85 mujeres) fueron su cónyuge, tres fueron sus nueras y la restante fue su hija. De las mujeres que no tenían pareja dos fueron viudas y una correspondió a una madre soltera, estas mujeres fueron hijas del jefe de familia.

Al momento de realizar el estudio, el 82 por ciento de los esposos se encontraba viviendo en la unidad doméstica y el 18 por ciento se encontraba trabajando fuera de la unidad. De los que estaban fuera (16 esposos), la mitad trabajaba en Estados Unidos y el resto en otros estados o partes del municipio de Calakmul.

En la figura 2 se observa que la mayor proporción de mujeres y hombres se encuentran en la edad de 30 a 49 años, sin embargo el 33.69 por ciento de las mujeres se encontraron en la categoría de edad de 17 a 29 años en comparación de los varones que sólo representaron el 16.85 por ciento en esta categoría. En los grupos de mayor edad (50 años a más) la población disminuye pero, los hombres representan el 19.1 por ciento en comparación del 8.69 por ciento de las mujeres.

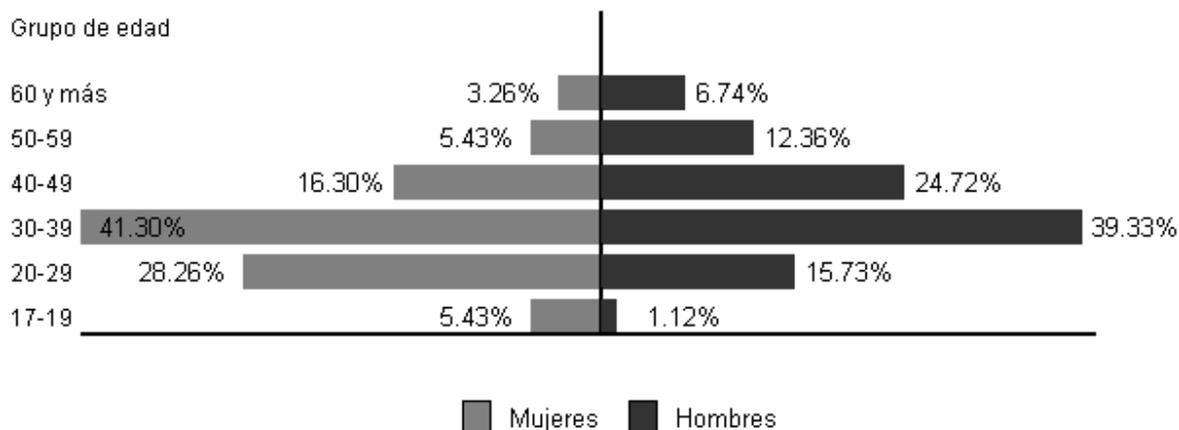


Figura 2. Pirámide de edades de las mujeres y hombres

Del total de parejas (89), el 85.39 por ciento perteneció a parejas donde el esposo tuvo una edad mayor a la mujer, sólo el 10.11 por ciento de las mujeres tuvo una edad mayor a la de sus esposos y el resto fueron parejas con la misma edad. La distancia promedio en la edad del matrimonio de las mujeres con respecto a sus parejas fue de cinco años.

Al comparar la escolaridad de las parejas, el mayor porcentaje (44.94%) correspondió a aquellas donde el esposo tuvo una escolaridad mayor en comparación de sus esposas, la situación contraria sólo representó el 29.21 por ciento, el 12.36 por ciento correspondió a parejas con el mismo grado de escolaridad y el resto fueron parejas en donde ambos cónyuges fueron analfabetas.

El promedio de miembros por unidad doméstica fue de seis. Se encontraron familias que van desde las integradas por dos personas hasta las de 12 miembros. Sólo el 14.11 por ciento de las familias fueron extensas y el resto (85.88%) fueron familias nucleares⁵⁰. El número promedio de hijos de las mujeres fue de cuatro, el mínimo de cero⁵¹ y el máximo de nueve.

Se identificaron cinco fuentes de ingreso de las mujeres y se consideró el dinero de otros familiares (Cuadro 2), sin embargo no todas las mujeres recibieron ingresos de todas las fuentes. La mayoría de las mujeres (94.56%) recibió dinero de apoyos y proyectos. El 92.39 por ciento de las mujeres recibió por lo menos algún tipo de transferencias de sus familiares, el 73.91 por ciento pidió dinero prestado, el 52.17 por ciento se dedicó a algún tipo de venta y la mitad realizó por lo menos un trabajo remunerado. El 93.47 por ciento de las mujeres que participaron en el estudio

⁵⁰ Se clasificación como unidades domésticas nucleares a aquellas familias comprendidas por la pareja o a un elemento de la pareja, por ejemplo la mujer, con o sin descendientes solteros. Por su parte las familias extensas abarcaron a la familia nuclear original, más otros consanguíneos casados con o sin descendientes y otras personas casadas o solteras, consanguíneas o no.

⁵¹ Correspondió a una mujer embarazada que esperaba a su primer hijo.

manifestaron estar enteradas de algunas compras realizadas por su esposo u otros miembros de la unidad doméstica

Cuadro 2. Dinero recibido por las mujeres de la muestra dividido por fuente y el número de decisiones que se tomó con ese dinero.

Fuente	Número de mujeres que recibieron dinero	Total de dinero recibido por las mujeres	Total del dinero sobre el que tomaron decisiones.	Número de decisiones tomadas	Valor estandarizado de número de decisiones tomadas*.
Transferencias del esposo y otros familiares	85	563,433.73	449,817.73	1792	2561
Apoyos y proyectos	87	337,292.8	280,686.8	918	756
Ventas	48	160,771.5	128,609.5	329	211
Préstamos	68	63,915.5	53,735.5	223	28
Trabajos remunerados	46	62,155.5	41,865.5	222	21
Dinero en manos de otros familiares	86	582,722	24,177	99	5
Total	92	1,770,291.03	978,892.03	3,583	3583

Formulas utilizadas*

sti = int/ti	e1= f1/sf	stf1= d1*sti*e1	se= stf1+stf2+stf3+stf4+stf5+stf6	p1= stf1/se	de1=p1*3583
	e2= f2/sf	stf2= d2*sti*e2		p2= stf2/se	de2=p2*3583
	e3= f3/sf	stf3= d3*sti*e3		p3= stf3/se	de3=p3*3583
	e4= f4/sf	stf4= d4*sti*e4		p4= stf4/se	de4=p4*3583
	e5= f5/sf	stf5= d5*sti*e5		p5= stf5/se	de5=p5*3583
	e6= f6/sf	stf6= d6*sti*e6		p6= stf6/se	de6=p6*3583

Descripción de variables:

sti= estandarización por cantidad de ingresos

int=ingreso total de cada mujer

ti= suma de los ingresos de todas las mujeres de la muestra

e1,e2, e3, e4, e5,e6= estandarización por cantidad de dinero por cada fuente

f1, f2, f3, f4, f5, f6= ingreso total por fuente

sf= suma total de las seis fuentes

stf1, stf2, stf3, stf4, stf5, stf6= Decisiones estandarizadas por ingreso total e ingreso por fuente

d1, d2, d3, d4,d5,d6=numero de decisión sin estandarizar para cada fuente

se= suma total de las decisiones estandarizadas

p1, p2, p3,p4,p5,p6= porcentaje de la decisión estandarizada

de1, de2, de3, de4, de5, de6= decisión esperada

La suma de los ingresos totales de las seis fuentes de ingreso fue de 1, 770,291.03 pesos (Cuadro 2). De estos ingresos la mayor cantidad de dinero correspondió a los ingresos en manos de otros familiares (32.91%) seguido del dinero que las mujeres reciben de sus familiares (31.82%), el 19.05 por ciento del total de los ingresos viene del dinero que reciben las mujeres de los apoyos y proyectos productivos, tan sólo el 9.08 por ciento corresponde al dinero que las mujeres ganan de sus ventas, en menor medida se encuentra el dinero de trabajos remunerados que realizan las mujeres (3.51%) y el dinero que piden prestado(3.61%).

El origen de los ingresos para cada fuente fue el siguiente: Del dinero que reciben de sus familiares el, 77.21 por ciento lo aportaron sus maridos, el 18 por ciento sus hijos o hijas y el resto lo recibieron de padres de familia o nueras.

Hay pocas oportunidades de empleo, el 44.57 por ciento de todos los ingresos generados en esta categoría corresponde a atender la tienda de la familia, en segundo lugar se encuentra el dinero que las mujeres ganaron durante la temporada del corte de chile (25.28%), en tercer lugar el salario de las promotoras de salud (19.70%) y en menor medida el dinero que le pagaron a las que realizaron trabajos domésticos como limpiar casas, lavar ropa (6.485) y costurar (3.99%).

Las mujeres estudiadas principalmente reciben dinero del programa de Oportunidades destinado a la educación de sus hijos (54.79%) y a la alimentación (25.66%). En menor medida se encuentra el dinero que recibieron por parte del Centro de Desarrollo Integral de la Familia (DIF) de Calakmul para participar en un curso de costura (11.28%), apoyos directos al campo (6.23%) y proyectos productivos (2.05%). Las mujeres que se dedicaron a las ventas recibieron dinero principalmente por la venta de cervezas, agua purificada, refrescos, venta de ropa y zapatos (66.58%); comida (26.26%) y la venta de gallinas, puercos y frutos del solar (7.16%). El 92.07 por ciento del dinero de préstamos proviene de pedir fiado en la tienda; el 5.51 por ciento pide dinero a sus familiares y amigos; y es poco frecuente recurrir a prestamistas locales u organizaciones de préstamos (2.43%). El dinero de otros miembros de la unidad doméstica que reportaron las mujeres fue el de su esposo (85.60%), de sus hijos e hijas (8.22%) y de sus padres, suegros y yernos (6.19%).

En la cuarta columna del cuadro 2 se muestra que las mujeres campesinas entrevistadas no deciden sobre todo el dinero que reciben. Del 1,770,291.03 pesos sólo decidieron sobre el 55.29 por ciento de esta cantidad. Al comparar la cantidad de ingreso sobre la que deciden las mujeres en cada fuente y el número total de decisiones que se toman en cada una se observa que fuentes con mayores ingresos tienen un mayor número de decisiones, siendo el dinero de las transferencias el que les permite tomar un mayor número de decisiones, en comparación del dinero de otros familiares que es el que menos decisiones les permite tomar.

Además de diferencias por fuente de ingreso también hubo diferencias en la cantidad de dinero que recibe cada mujer y el número de decisiones que toma. En la figura 3 se muestra que el

número de decisiones tiende a incrementarse a mayor cantidad de ingreso. Sin embargo también se observa que algunas mujeres con mayores ingresos toman menos decisiones que otras, lo cual se explica debido a que sus decisiones se relacionan a bienes de capital que requieren una mayor cantidad de dinero invertido y por el contrario una mujer pudo tomar muchas decisiones que representarían decisiones de consumo de poca cantidad invertida.

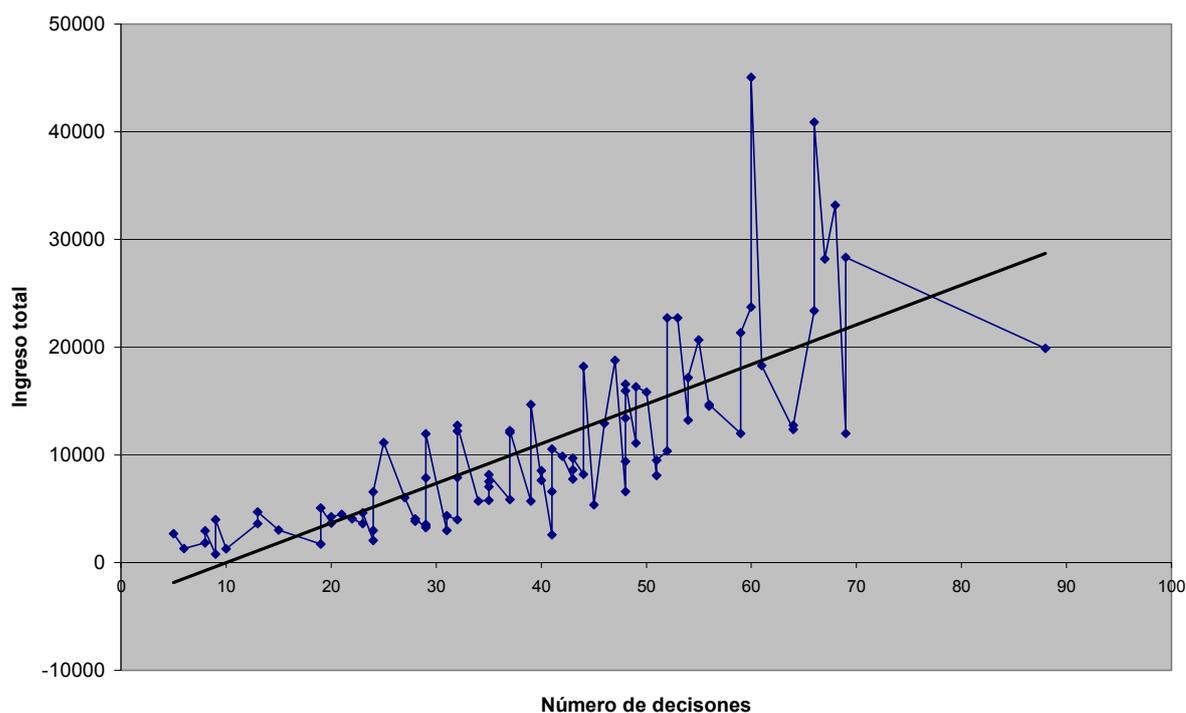


Figura 3. Relación entre Ingreso y número de decisiones

Para comparar las preferencias de inversión por fuente y por cantidad de ingreso total de las mujeres y eliminar el impacto que pueda tener en la distribución de las decisiones la cantidad de dinero disponible por fuente y el total de dinero disponible a cada mujer, se estandarizó por cantidad de dinero por fuente e ingreso total de cada mujer. El cambio en la distribución de las decisiones tomadas después de la estandarización puede verse en la última columna del cuadro 2.

Con este nuevo ordenamiento los datos estandarizados para transferencias representan el 71.5 por ciento de las decisiones, mientras que sin estandarizar sólo el 50 por ciento. Las decisiones tomadas con las demás fuentes disminuyeron. Por ejemplo, las decisiones estandarizadas para apoyos pasaron de 25.6 a 21.1 por ciento, las ventas de 9.2 a 5.9 por ciento. Las mayores disminuciones las tuvieron los préstamos (6.2 a 0.8%), trabajos (6.2 a 0.6%), y los ingresos de otros familiares (2.8 a 0.1%).

Cuando se comparan (Figura 4) los datos sin estandarizar y los estandarizados y su relación con la clasificación de decisiones que empoderan y no empoderan se obtiene una mejor distribución en relación al empoderamiento, debido a que todas las fuentes muestran un incremento en los gastos que empoderan. Por ejemplo las decisiones realizadas con las ventas pasaron de 46 a 52 por ciento.

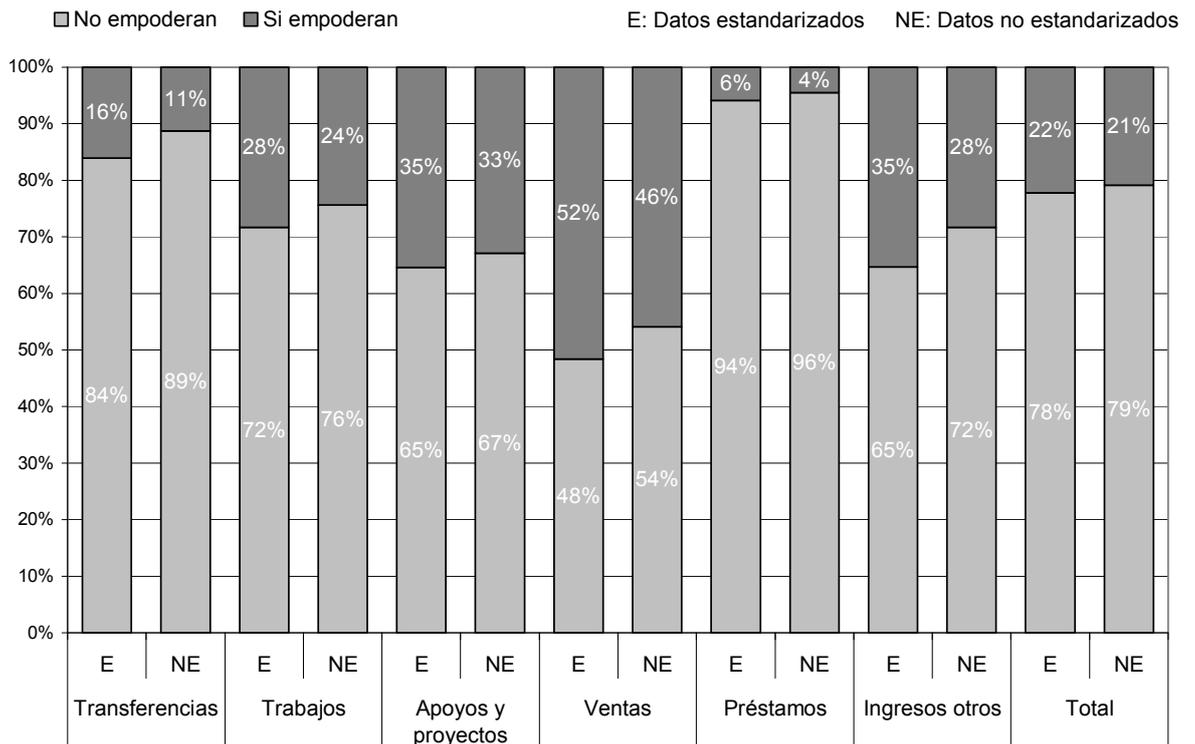


Figura 4. Comparación de las decisiones que empoderan entre datos sin estandarizar y estandarizados

En el cuadro 3 se presenta la relación entre y fuente de ingreso y decisiones que empoderan o no con los valores estandarizados y las pruebas de χ^2 y τ . Con la finalidad de que las fuentes de ingresos contaran con las condiciones mínimas requeridas⁵² para realizar la prueba estadística de χ^2 la fuente de trabajos y ventas se fusionaron en una categoría llamada trabajos. Otros ingresos y préstamos también se juntaron en una categoría llamada otros ingresos. El mayor

⁵² Menos de un 20% de las celdas de la tabla de contingencia con frecuencia esperada menor que 5. Ninguna celda cuenta con una frecuencia esperada menor que 1.

número de decisiones que tomaron las mujeres independientemente de la fuente no las empodera. Sin embargo, existen diferencias significativas (χ^2 235 3df α 0001), en la proporción de decisiones que empoderan y que no empoderan entre cada fuente. La gran mayoría de las decisiones que se toman con el dinero de transferencias y de fuentes aquí agrupadas en otros ingresos (prestamos y dinero en manos de otros familiares) no empoderan a las mujeres (84 y 88.2% respectivamente). Casi la mitad de las decisiones de gasto que se tomaron con el dinero de trabajos y apoyos, sin embargo, sí empoderan a las mujeres. Hasta un 49.6% del dinero proveniente de trabajos se emplea en gastos que empoderan y hasta un 35.4% de los gastos del dinero que viene de apoyos que se invierte en la educación de los hijos y en bienes de capital.

Cuadro 3. Relación entre fuente de ingreso y tipo de decisión

Fuente:	Tipo de decisiones tomadas:		N
	% No	% Si	
Transferencias	84	16	2561
Trabajos	50.4	49.6	232
Apoyos	64.6	35.4	756
Otros	88.2	11.8	34
Total	77.7	22.3	3583

χ^2 235 3df α 0001.

Tipo de gasto: empoderamiento τ : 0.066 α 0001

Fuente de ingreso τ : 0.040 α 0001

Para medir la fuerza de la asociación se utilizó la prueba de τ de Goodman y Kruskal⁵³. Se tomó primero la fuente de ingreso como variable independiente y al tipo de gasto como variable dependiente para valorar en qué medida la primera variable predice a la segunda, y posteriormente se tomó el tipo de gasto como variable independiente y fuente de ingreso como dependiente. Los resultados nos dicen que conocer el tipo de gasto reduce en un 4 por ciento la probabilidad de cometer error al predecir el tipo de fuente. Por otra parte si tomamos la fuente como variable independiente se reduce en un 6.6 por ciento la probabilidad de cometer error al predecir el tipo de gasto. Esto significa que las variables de fuente y tipo de gasto tienen una capacidad predictiva débil una sobre la otra pero afirma la influencia que la fuente de ingreso puede tener en la decisión de tipo de gasto que se puede tener.

⁵³ R. R. Sokal y F.J. Rohlf, Biometry 3 W.H. Freeman & Company. Nueva York, 1995.

Discusión y conclusiones

La relación entre fuente de ingreso y tipo de gasto, así como el empoderamiento puede verse afectada por la etapa de desarrollo de la familia. Esta afecta la edad de las mujeres, la diferencia de edades entre las parejas, y las necesidades generales de la unidad doméstica. La edad de las mujeres, en esta investigación, oscila entre los 17 y los 60 años. La gran mayoría, el 85.86 por ciento son mujeres, de 20 a 49 años. En esta muestra por lo tanto existen pocas madres adolescentes, las mujeres menos empoderadas⁵⁴, y pocas mujeres mayores de 50 años. Estas últimas suelen ser las más empoderadas; encabezan familias maduras, suelen recibir transferencias de sus hijos, y ejercen autoridad sobre otras mujeres adultas de la unidad doméstica⁵⁵. Casi todas las mujeres de nuestra muestra por lo tanto, encabezan hogares jóvenes o en desarrollo, tienen hijos pequeños y en la escuela por lo que reciben dinero de oportunidades para la educación de sus hijos y la categoría mas grande, el 41.30% son mujeres de 30 a 39 años, que aunque no tienen autoridad sobre otras mujeres, tienen mayor presencia ante sus esposos que las mujeres de entre 20 y 29 años.

En nuestro estudio existe un bajo porcentaje (23%) de mujeres con una escolaridad igual o mayor de seis años, a pesar de que los empleos son limitados en la zona de estudio, la baja escolaridad hace todavía más difícil el acceso de las mujeres a fuentes con ingresos constantes como por ejemplo el emplearse como promotoras de salud. Por otro lado Koenig observo en su estudio que una mayor escolaridad de las mujeres las hacia menos vulnerables de padecer violencia doméstica⁵⁶. También se ha encontrado que la escolaridad de las mujeres influye en la elección de servicios para el cuidado de su salud y la de sus hijos diferentes a los tradicionales⁵⁷.

Vázquez y colegas⁵⁸ señalan que las mujeres con una mínima escolaridad, aunque pueden dificultar su proceso de empoderamiento, no significa que no puedan alcanzarlo. Ante la baja escolaridad que presentan las mujeres estudiadas es importante promover en los programas gubernamentales la escolaridad de sus hijas e incluir a las mujeres en proyectos que les permitan adquirir conocimientos y nuevas experiencias.

La diferencia en la edad y escolaridad de las mujeres con respecto a sus cónyuges son factores que pueden reflejar y causar desigualdad e inequidad entre los miembros de la pareja e influir en la toma de decisión. La mayoría de las mujeres de este estudio (85.69%) cuentan con un esposo con una edad mayor y el 44.94 por ciento de los esposos tiene una mayor escolaridad en

⁵⁴ Nicole Haberland, Erica Chong y Hillary Bracken. El matrimonio a edad temprana y las adolescentes, [en línea], *Lente joven* No. 15, Disponible en internet:

<http://www.fhi.org/en/Youth/YouthNet/Publications/YouthLens+English.htm#LenteJoven>

⁵⁵ Idem

⁵⁶ Koenig *op. cit.* p. 279.

⁵⁷ Robert A. LeVine, Sarah E. LeVine, Amy Richman, F. Medardo Tapia Uribe, Clara Sunderland Correa y Patrice M. Miller, *Women's Schooling and Child Care in the Demographic Transition: A Mexican Case Study*, *Population and Development Review*, Vol. 17, No. 3, 1991, pp. 459-496.

⁵⁸ Edith Vázquez *et al. op.cit.* p. 100.

relación a sus esposas. Estos resultados sugieren que pueden afectar el papel de las mujeres al interior de la unidad doméstica y su bienestar debido a que las mujeres pueden tener menos autonomía al ser dependientes de la voluntad del esposo para tomar decisiones aún cuando se trata de su propio dinero. Sin embargo una alta escolaridad de los esposos también, puede beneficiar a las mujeres al tener menos riesgos de padecer violencia doméstica⁵⁹.

Koenig observó que la autonomía ganada por el acceso de las mujeres a fuentes de préstamos o créditos puede tener diferentes resultados dependiendo de la fuerza de la ideología de género. En ambientes en donde son más rígidos los roles tradicionales de género pueden desestabilizar las relaciones familiares y maritales y provocar más conflictos sobre el manejo del dinero y así incrementar la incidencia de violencia doméstica. Por el contrario en ambientes con normas de género más flexibles las mujeres dejan de tener un comportamiento raro o provocativo y les permite reconocer individual y colectivamente su autonomía y disminuir la presencia de violencia doméstica. En nuestro caso las normas tradicionales de género presentes en el área de estudio continúan dictando el comportamiento de las mujeres, esto se observa en el acceso de las mujeres campesinas a espacios públicos.

Las mujeres campesinas de nuestro estudio manifestaron que su participación en cursos de capacitación o proyectos productivos esta condicionada al cumplimiento de sus actividades asignadas al interior del hogar, lo cual lo logran aumentando sus horas de trabajo o repartiendo sus actividades con sus hijas u otras mujeres de la familia.

Por otra parte en las comunidades estudiadas existe una fuerte división sexual del trabajo, a pesar de que las mujeres de Calakmul tienen un papel importante en las actividades productivas de la familia, su fuerza de trabajo en el campo se considera marginal y sólo en temporadas de mayor demanda de mano de obra, por ejemplo en el corte de chile, se presenta una mayor participación e incursión de mujeres en estas actividades, lo cual no implica que los varones dejen de ser considerados como los principales proveedores.

La ausencia o presencia del esposo en la unidad doméstica también tiene un impacto en la toma de decisión o empoderamiento de las mujeres. Weinstein⁶⁰ al comparar a mujeres con esposos migrantes encontró que los roles de estas mujeres se estaban replanteando, pero la ideología tradicional de género no se modificaba, sino que era defendida por hombres y mujeres. En este estudio sólo el 18 por ciento de las mujeres tienen a su cónyuge fuera de la unidad doméstica. Sería arriesgado señalar que los roles tradicionales de género de estas mujeres están cambiando, pues en los datos sobre las transferencias que recibieron estas mujeres las principales decisiones de capital fueron hechas por el cónyuge o por otros varones de la familia. Si bien el dinero de las remesas que las mujeres reciben no las hace tomar decisiones que las empoderen, es

⁵⁹ Michaela Koenig *et al. op.cit.* p. 279.

⁶⁰ Sandra Weinstein Bever, "Migration and the transformation of gender roles and hierarchies in Yucatán", *Urban Anthropology and Studies of Cultura*, Vol. 31 i2p 199(32) 2002, pp. 1-14.

interesante analizar qué sucede con el papel que estas mujeres adquieren al tener que representar a sus esposos en los espacios comunitarios.

El disponer de un ingreso puede considerarse una variable que permite a las mujeres empoderarse. Lont⁶¹, en su estudio realizado en una comunidad urbana de Java, al analizar la autonomía femenina y su relación con los ingresos de que disponían las mujeres, concluyó que la autonomía femenina estaba dada por la capacidad de las mujeres de balancear y agrandar el presupuesto de que disponían para el gasto de la familia, más que en tener el derecho de decidir qué se hace con el dinero que gastan. Para Lont una mayor cantidad de dinero, independientemente de la fuente, aumenta su autonomía financiera más que cualquier otra variable⁶². Esta opinión la comparte Weinstein⁶³ quién estudió el papel de la riqueza de las mujeres de una comunidad del sur de México en su capacidad de tomar decisiones. Ella encontró que las mujeres ricas tenían una mayor autoridad en la toma de decisión sobre sus ingresos que las pobres que no tenían opción de gastar el dinero en otras cosas que no fueran las necesidades de consumo de la unidad doméstica. Para este estudio al utilizar los datos estandarizados eliminamos este efecto de confusión de la cantidad de dinero que posee la mujer para poder clarificar la relación entre la fuente de ingreso y el tipo de gasto. Por otro lado no todas las mujeres obtienen dinero de todas las fuentes de ingreso disponibles en Calakmul, lo que nos llevo a obtener, por ejemplo, más ingresos en transferencias que en trabajos remunerados, al eliminar el efecto de cantidad de dinero en cada fuente podemos señalar que existen fuentes que empoderan más a las mujeres que otras y que esto no es el resultado de que determinadas fuentes por tener más dinero tomaran un mayor número de decisiones.

Si bien la cantidad de dinero del que dispone una mujer le da más opciones, no necesariamente implica que la fuente de sus ingresos no juegue un papel importante en su empoderamiento. Como en los estudios de Lont y Weinstein⁶⁴, también en Calakmul encontramos que las mujeres con mayor ingreso tomaban más decisiones en comparación a las mujeres pobres y que las fuentes con más dinero generaban un abanico más amplio de decisiones. Sin embargo al estandarizar los datos por cantidad de dinero disponible, se elimina la confusión generada por el monto total del que dispone la mujer y encontramos que en efecto no todo el dinero se gasta de la misma forma y que hay fuentes de ingreso que le dan autonomía a las mujeres independientemente de la cantidad de que dispongan.

Como sugieren Agarwal, Folbre, Benería y Roldán y Sen⁶⁵ hay fuentes de ingreso que empoderan y otras que refuerzan los roles tradicionales de género. El dinero que las mujeres

⁶¹ Hotze Lont, "More Money, more autonomy?: Women and credit in a Javanese urban community", Indonesia, 70. Academic Research Library, 2000, pp. 83-101

⁶² Idem. p. 98-99.

⁶³ Sandra Weinstein, *op. cit.*

⁶⁴ Hotze Lont, *op. cit.* y Sandra Weinstein, *op. cit.*

⁶⁵ Bina Agarwal *op. cit.*, Nancy Folbre *op. cit.*, Lourdes Benería y Martha Roldán *op. cit.* y Amartya Sen *op. cit.*

puedan obtener de salarios, ventas y apoyos gubernamentales se gastará en la educación de sus hijos, capital, y consumo de lujo, por lo que programas que den empleo a las mujeres como el de FONAES⁶⁶ o le den dinero a la mujer directamente como el de PROGRESA⁶⁷ promoverán el empoderamiento de las mujeres. Por el contrario, el dinero que las mujeres recibieron de transferencias o préstamos se usaron para cubrir gastos de consumo y como menciona Sen⁶⁸ las mujeres no se consideran dueñas de este dinero, ni merecedoras de una parte de él porque esta fuente no se visualiza como una retribución al trabajo doméstico que realizan, y su administración es para garantizar el bienestar de la familia, por lo que programas que incrementen el ingreso familiar a través del jefe de familia seguramente solo reforzarán las estructuras tradicionales de poder.

El caso de las remesas estudiado por Weinstein⁶⁹ merece una mención especial. En general, el dinero de remesas manejado por las mujeres suele ser invertido en gastos de consumo como esperaríamos de dinero obtenido por transferencias⁷⁰. Gran parte de las remesas, sin embargo, se gasta en la educación de los hijos por lo que pensaríamos que sí contribuye a su proceso de empoderamiento. Como menciona Cain⁷¹, sin embargo, esta inversión puede estar reflejando un ambiente de alto riesgo con acceso restringido a empleos femeninos, donde las mujeres se interesan en que sus hijos varones estudien por considerarlos como una inversión en su futuro. Siendo así, la “inversión en educación de los hijos” no siempre puede considerarse como un gasto que empodera y en el caso de las remesas es muy probable que en muchas ocasiones no solo no las empodere si no que inclusive refuerce los roles tradicionales y brinde menos oportunidades a las hijas.

A partir de este estudio surgen nuevas preguntas en relación al empoderamiento de las mujeres a través de sus fuentes de ingresos y tipos de gasto. Por un lado es importante mejorar el entendimiento de la relación entre fuente e ingreso, incluyendo otras variables que están afectando las decisiones de las mujeres en el uso de las diferentes fuentes de ingreso que obtienen. Además de que es interesante conocer si existen variaciones en las preferencias de inversión entre estratos socioeconómicos de las mujeres campesinas y por último conocer qué fuentes dan una mayor autonomía en la decisión a las mujeres.

⁶⁶ Edith Vázquez, *et. al. op cit.*

⁶⁷ Alejandro Meza, *et. al. op cit.*

⁶⁸ Amartya Sen, *op cit.*

⁶⁹ Sandra Weinstein, *op. cit.*

⁷⁰ Pablo Serrano, “Remesas familiares y colectivas de los emigrantes centroamericanos en Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, Vol. 50, No. 4, 2000, pp.305-310.

⁷¹ M. Cain, *op. cit.*

Anexo 1. Formato de composición del hogar

Comunidad: _____

Fecha de actualización: _____

Nombre del encuestador: _____

cedula	código	codlong	nombre	edad	rela	sexo	estciv	nompad	vaesc	esco	donviv	porfue	reli

Variable	Significado	Valores
cedula	Cedula de la familia	
codigo	Código individual	
codlong	Código longitudinal	
dondviv	Dónde vive	1= En la casa, 2= En el pueblo, 3= Fuera del Pueblo
edad	Edad del integrante	
esco	Escolaridad del miembro de la familia	
estciv	Estado civil del miembro de la familia	1= Soltero, 2= Unión libre, 3= Casado, 4= Madre o Padre soltero, 5= Viudo (a)
nombre	Nombre del integrante	
nompad	Nombre del padre del miembro de la familia	
porfue	Por qué se fue	1: Nacimiento, 2= Matrimonio, 3= Buscar empleo, 4= Estudiar, 5= Reintegrarse, 6= Entenado, 7= Encomendado, 8= Finado, 9= Otro, 10= Colono, 11= Casa Nueva
rela	Relación con el jefe de familia	1= jefe de familia, 2= cónyuge, 3= hijo (a), 4= hijastro (a), 5= sobrino, entenado, ahijado, 6= nuera, yerno 7= nuera o yerno político 8= nieto (a), 9= nieto(a) político, 10= padre, madre o pariente viejo de jefe, 11= suegro o pariente viejo de esposa, 12= hermano o primo de jefe, 13= cuñado o primo político 14= amigo u otro
reli	Religión	1= Católico, 2= Protestante, 3= Otro
sexo	Sexo del integrante	1= Hombre, 2= Mujer
vaesc	Asiste a la escuela	1= Sí, 2= No



Cédula: _____ Nombre de la informante: _____
 Código: _____ Relación con el jefe de familia: _____
 Fecha de la encuesta: _____ Entrevistador: _____ Comunidad _____

4 VENTAS						
MES	¿Vendió usted algo? ¿Qué fue lo que vendió?	De dónde lo obtuvo	¿Cuánto le pagaron?	¿Qué cosas compró?	Gasto aproximado. Por cada compra	Quién decidió que se compraran
Quién decidió	¿Qué cosas compró?				Ventas	
1. Ella 2 Esposo 3 Hijo 4 Hija 5 Suegro 6 Suegra 7 Nuera 8 Yerno 9 Otro familiar 77. No sabe	10. Alimentos 11. Aseo personal 12. Limpieza del hogar 13. Fiesta 14. Ropa 15. Transporte 16. Estancia de los hijos fuera de la comunidad 17. Útiles 18. Uniformes de los hijos 19. Pago de deudas	20 Gastos médicos 21. Luz eléctrica 22. Gasolina 23. Fertilizantes 24. Plaguicidas 25. Semillas 26. Herramientas para la producción 27. Vehículos 28. Pago de jornaleros 29. Insumos de las ventas 30. Fletes	31. 32. Refrigerador 33. Bicicletas 34. Estufa 35. Máquina de coser 36. Ahorro 37 Bebidas Alcohólicas 77. No sabe	55. Venta de animales del solar 56. Venta de vegetales y frutales del solar 57. Venta de miel 58. Otra venta 77. No sabe		

