

Fuentes de ingreso y empoderamiento de las mujeres campesinas en el municipio de Calakmul, Campeche*

*Elia M. S. Chablé Can, Francisco D. Gurri García,
Dolores O. Molina Rosales**, Birgit Schmook****

Resumen

Se analizó la relación entre fuente de ingreso y gasto, asociando las decisiones que tomaron 92 mujeres campesinas de Calakmul, Campeche, sobre qué hacer con el dinero que obtuvieron de cada fuente. Se encontró que el dinero que obtuvieron las mujeres de trabajo, ventas y subsidios propios se gastó en bienes de capital, gasto de lujo y educación de los hijos en mayor proporción que el dinero proveniente de transferencias hechas por sus maridos y otros familiares, que se gastó en bienes de consumo. Esta relación nos permitió discutir la importancia de la fuente de ingreso de las mujeres y su empoderamiento.

Palabras clave: fuentes de ingreso, empoderamiento, género, toma de decisión, Calakmul

Abstract

This paper analyzes the relationship between source of income and type of expenditure through the decisions made by 92 peasant women from Calakmul, Campeche, Mexico during an entire agricultural cycle. Results show that even amongst women with little money, income generated or obtained independently by this gender is spent more on capital goods, children's education, and luxury goods than the money they obtain from their husbands and other relatives. We use these results to discuss that the empowerment of women and the source of income they represent are of major importance to family economy.

Keywords: source of income, empowerment, gender, decision-making, Calakmul

Recepción del original: 10-01-07

Recepción del artículo corregido: 29-10-07

* Esta investigación fue financiada con una beca del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (No. 185-7-17) y por el Programa de Apoyo para Tesis de Maestría de El Colegio de la Frontera Sur.

** Investigadores adscritos a El Colegio de la Frontera Sur, unidad Campeche. Direcciones electrónicas: echable@ecosur.mx, fgrurri@camp.ecosur.mx, dmolina@camp.ecosur.mx

*** Investigador adscrito a El Colegio de la Frontera Sur, unidad Chetumal. Dirección electrónica: bschmook@ecosur-groo.mx

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 grupo.¹ Sin embargo, el análisis de las dinámicas domésticas a partir de la existencia de un modelo de preferencia común no permite visualizar la desigualdad al interior de la unidad doméstica, ya que excluye situaciones de conflicto al ver al grupo en función de un objetivo compartido.

Las unidades domésticas, sin embargo, suelen ser grupos complejos, con sujetos diferenciados socialmente por normas establecidas culturalmente. El trabajo de economistas feministas demuestra que no todos los ingresos generados por los miembros del hogar se agrupan. Hombres y mujeres gastan sus ingresos de manera diferente y el ingreso agrupado no necesariamente redundá en un consumo compartido o en porciones de consumo iguales para todos los miembros de la familia.² Los hogares se componen por individuos con preferencias e intereses distintos y a menudo opuestos.³ Este modelo admite que puedan presentarse situaciones de conflicto que requieran de negociación y cooperación al momento de tomar decisiones y que no todos los miembros de la familia tienen el mismo poder para promover sus intereses personales.⁴

Las desigualdades entre hombres y mujeres, la exclusión de éstas del ámbito público y su acceso restringido a recursos como podría ser la tierra

¹ Gary Becker, *A treatise on the family*, Cambridge, 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*, (trad.) Julio Colón Gómez, El Colegio de México/FCE, 1992, p. 161; Edith Vázquez, Esperanza Tuñon, Emma Zapata y Ramfis Ayus Ramfis, "Procesos de empoderamiento entre mujeres productoras en Tabasco", en *Revista mexicana de sociología*, vol. 4, núm. 4, 2002, p. 110; y Verónica Vázquez, "Coffee production and households dynamics. The popolucas of Ocotl Grande, Veracruz", en *Agriculture and Human Values*, vol. 18, núm. 1, 2001, pp. 66 y 67.

³ Bina Agarwal, "Negociación y relaciones de género: dentro y fuera de la unidad doméstica", en *Historia Agraria*, núm. 17, 1999, p. 16.

⁴ Amartya Sen, "Cooperation, Inequality, and the family", en Geoffrey McNicoll y Mead Cain (eds.), *Rural Development Review*, suplemento al vol. 15, Nueva York, Oxford University Press, 1990, p. 62; y Bina Agarwal, *op. cit.*

entre campesinos, suelen reducir la capacidad de negociación de la mujer durante la toma de decisiones dejándola en una posición vulnerable.⁵ Esta desventaja suele expresarse dramáticamente en situaciones de estrés para la familia, donde la mujer puede sentirse forzada a disminuir su consumo de alimentos para que los demás miembros de la familia no tengan que hacerlo, y a mantener cargas de trabajo más pesadas que las de los varones para evitar que los demás reduzcan sus actividades recreativas o escolares.⁶

La tendencia de las comunidades rurales hacia economías de mercado también ha tenido diferentes implicaciones para los hombres y las mujeres. El acceso a nuevas oportunidades de trabajo se dirige principalmente a los varones; las mujeres, en cambio, se confinan a economías de subsistencia y a tareas no remuneradas de la unidad doméstica repercutiendo en su bienestar físico y económico.⁷

Con los ejemplos anteriores observamos que el poder al interior de las familias se experimenta de manera diferenciada por los distintos miembros de las unidades domésticas, pero afecta de manera particular el proceso de toma de decisiones de las mujeres. El poder y sus implicaciones en las relaciones sociales y de género ha sido analizado desde diferentes posturas teóricas.

⁵ Ester Boserup, "Population, the status of women, and the rural development", en Geoffrey McNicoll y Mead Cain (eds.), *op. cit.*; Magdalena León, "El empoderamiento en la teoría y la práctica del feminismo", en Magdalena León (comp.), *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 (comps.), *¿Qué son los estudios de mujeres?*, FCE, 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/Plaza y Valdés, México, 2002; Carmen Deere y Magdalena León, "La brecha de género en la propiedad de la tierra en América Latina", en *Estudios Sociológicos*, vol. 23, núm. 68, 2005; y Kirsten Appendini y Marcelo de Luca, "Cambios agrarios, estrategias de sobrevivencia y género en zonas rurales del centro de México: notas metodológicas", en *Estudios sociológicos*, vol. 23, núm. 69, 2005, pp. 913-930.

⁶ C. Luzuriaga, "Situación de la mujer en Ecuador", en *Quito*, Maurilia Mendoza, 1982, citado en Carmen Diana Deere y Magdalena León, *op. cit.*; Armando Alayón y Francisco Hurí, "Impacto de la escasez calórica estacional en la composición corporal y el gasto energético de adolescentes campesinos de Calakmul, Campeche, México", en *Estudios de Antropología Biológica*, vol. 12, 2005, pp. 335-356.

⁷ R. Matthews and V. Nee, "Gender inequality and economic growth in rural China", en *Social Science Research*, vol. 29, pp. 606-632; y Regina Scheyvens and Leonard Lagisa, "Women, disempowerment and resistance: an analysis of logging and mining activities in the Pacific", en *Singapore Journal of Tropical Geography*, vol. 19, núm. 1, 1998, pp. 51-70.

En especial, la propuesta de empoderamiento, considera al poder como un proceso por el cual las personas con mayores desventajas ganan control sobre diversas circunstancias de sus vidas. Las definiciones de empoderamiento proporcionadas por científicos sociales y feministas coinciden en “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”.⁸

Autores como Wieringa y Malhora proponen que el poder no es absoluto, por lo que es necesaria la identificación de distintos espacios en los que se pretende analizar el “empoderamiento”. Ámbitos como el físico, el sociocultural, el religioso, el político, el legal, el psicológico y el económico. Malhora sugiere además que los niveles de análisis dentro de dichos campos pueden observarse desde la escala personal hasta la global: individual, familiar, comunitaria, regional, nacional o internacional. Sin embargo, consideran también que en términos prácticos puede ser difícil separar varios aspectos del empoderamiento ya que éstos pueden estar afectados por dos o más dimensiones.⁹

Existen investigaciones que han analizado alguna dimensión del empoderamiento. Por ejemplo, Shuler y colegas usaron ocho indicadores para medir empoderamiento a nivel de la unidad doméstica en Bangladesh.¹⁰ Con la elaboración de 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 crédito

⁸ G. Sen y S. Batliwala, “Empowering women for reproductive rights”, en B. Harriet Pressure y G. Sen (eds.), *Women's Empowerment and Demographic Processes*, Nueva York, Oxford University Press, citado en Bina Pradhan, “Measuring empowerment: A methodological approach”, en *Development*, vol. 46, núm. 2, 2003, p. 52.

⁹ Saskia Wieringa, “Una reflexión sobre el poder: la medición del empoderamiento de género del PNUD”, en Magdalena León (comp.), *op. cit.*, pp.159 y 161; Anju Malhotra, Sidney Ruth Schuler y Carol Boender, “Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development”, en *background paper prepared for the World Bank Workshop on Poverty and Gender*, New Perspectives, 2002, pp. 11 y 12.

¹⁰ Estos indicadores son: 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. (Sydney Ruth Shuler, Syed Mesbahuddin Hashemi y 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”, en *World Development*, vol. 25, núm. 4, 1997, pp. 563-575.

bancario 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.

En México, unos estudios¹¹ analizaron un programa de gobierno llamado Programa de Educación Salud y Alimentación (Progresita) y su relación con las tres dimensiones de empoderamiento propuestas por Rowlands.¹² Estos autores descubrieron, en los discursos de las beneficiarias, que el dinero que recibían les otorgaba cierta autonomía y reflejaba un aumento en su capacidad de decisión, manejo y control de este ingreso. Otros estudios, 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.¹³ Discutieron si la participación en este tipo de actividad permitía a las mujeres iniciar procesos de empoderamiento en dichas dimensiones. Encontraron 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 participantes.

Agarwal propuso que el acceso a empleos permite a las mujeres acumular y controlar un fondo propio.¹⁴ 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 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 unidad doméstica.¹⁵

Benería y Roldán 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 fa-

¹¹ Alejandro Meza, Esperanza Tuñon, Dora Ramos y Edith Kauffer, "Progreso y empoderamiento de las mujeres: Estudio de caso en Vista Hermosa Chiapas", en *Papeles de población*, núm. 31, UAEPEX, México, enero-marzo 2002, pp. 67-93.

¹² Son: la personal, la colectiva y la de relaciones cercanas. Jo Rowlands, "Empoderamiento y mujeres rurales en Honduras: un modelo para el desarrollo", en Magdalena León (comp.), *op. cit.*, pp. 213-245.

¹³ Edith Vázquez, Esperanza Tuñon, Emma Zapata y Ramfis Ayus, *op. cit.*

¹⁴ Bina Agarwal, *op. cit.*

¹⁵ Nancy Folbre, "Exploitation comes home: a critique of the Marxian theory of family labour", en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, 1982, pp. 317-329.

miliares.¹⁶ Las mujeres utilizan el dinero recibido por sus esposos y otros familiares para satisfacer principalmente las necesidades de consumo de la unidad doméstica. De esta manera la estabilidad de los roles de género no se trastoca y la administración de ese recurso se presenta como una conducta socialmente aceptada. Aún cuando ellas decidan en qué gastos familiares se destina el recurso, el conflicto se desvanece pues no hay negociación sobre el destino general del efectivo. La apreciación que las mujeres dan a este dinero está afectada, según Sen, por lo que Marx llamó "falsa conciencia".¹⁷ Las mujeres no se consideran dueñas de este dinero, ni merecedoras de una parte de él porque no se visualiza como una retribución al trabajo doméstico que realizan, y su administración es para garantizar el bienestar de la familia. Así pues, como el poder no es absoluto, no todas las fuentes de ingreso empoderan, ni se puede esperar que el proceso de empoderamiento se manifieste de la misma manera en todos los casos.

Autores como Wilk y Gurri, hacen inferencias sobre empoderamiento de diferentes miembros de la unidad doméstica a través de sus gastos.¹⁸ 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. Wilk 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.¹⁹ En Calakmul, Gurri descubrió que las estrategias adaptativas²⁰ que más invertían en bienes de capital eran aquellas

¹⁶ Lourdes Benería y Martha Roldán, *op. cit.*

¹⁷ En este contexto la falsa conciencia se refiere a que la opción cooperativa puede ser desfavorable a un grupo -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. (Amartya Sen, *op. cit.*, p. 68).

¹⁸ Richard R. Wilk, *Household ecology; economic change and domestic life among the Kekchi Maya in Belize*, Illinois University Press, Dekalb Illinois, Northen, 1997, pp. 340-341; y Francisco Gurri, Armando Alayón y Dolores Molina, *Adaptabilidad en poblaciones mayas y poblaciones migrantes de Calakmul, Campeche*, ECOSUR, 2002.

¹⁹ *Idem.*

²⁰ 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

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

Otros tipos de gasto que también reflejan el nivel de empoderamiento de las mujeres son: la inversión en capital humano y las compras de bienes suntuarios o bienes de uso personal. Cain 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 lo consideran una inversión para su futuro.²¹ Finalmente, Vázquez y colegas señalan que el dinero que las mujeres utilizan para invertir en ellas mismas o satisfacer sus intereses, como el cuidado de su salud, también refleja indicios de empoderamiento.²²

En este artículo se exploran las actividades que realizan mujeres campesinas de Calakmul, Campeche, para hacerse de recursos económicos y se 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 representación.²³ 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 hijos para incorporarse al trabajo doméstico²⁴ y la intensidad de éste en algunas familias reduce las horas de esparcimiento de las adolescentes generando impactos negativos en su composición corporal.²⁵

familia o unidad doméstica y que a su vez están afectadas por la morfología de la familia, el conjunto de actividades que realizan y los aspectos culturales. (Francisco Gurri, *et al.*, *op. cit.*, pp. 33 y 34).

²¹ Mead Cain, "Perspectives on family and fertility in developing countries", en *Population Studies*, vol. 36, núm. 2, 1982, pp. 159-175.

²² Edith Vázquez, *et al.*, *op. cit.*, p. 111.

²³ 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.

²⁴ Clara Balderrama, *Trabajo Familiar y Abandono Escolar*, tesis de licenciatura, Facultad de Humanidades, Universidad Autónoma de Campeche, 2005.

²⁵ Armando Alayón y Francisco Gurri, *op. cit.*, pp. 346 y 347.

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 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 Escárcega.²⁶ En el año 2000 la población de la región ascendió a 23,115 habitantes que correspondió al 3.3 por ciento del total para el estado de Campeche.²⁷ En este municipio se han dado varios procesos de colonización originando que en el área convivan personas de varios estados del país dotando al municipio de una amplia variedad étnica y cultural.²⁸ La población del municipio de Calakmul es principalmente campesina. Las comunidades se establecieron 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 esta investigación se trabajó con mujeres de unidades domésticas campesinas en Calakmul. Éstas han sido estudiadas previamente en proyectos regionales por la línea de Antropología Ecológica de El Colegio de la Frontera Sur, unidad Campeche. El primer proyecto inició en 1999 con una encuesta para identificar las estrategias domésticas campesinas desarrolladas en la región en los últimos 20 años.²⁹ El segundo estudio se restringió

²⁶ Gobierno del Estado de Campeche, *Marco legal ecológico del Estado de Campeche*, Campeche, 1997.

²⁷ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Base de datos CONTAR 2000*, 2000.

²⁸ Jenny Erikson y Reyna Mass, *La dinámica poblacional en los ejidos alrededor de la Reserva de la Biosfera de Calakmul*, Probatura, Península de Yucatán, World Wildlife Fund, Universidad de Michigan, México, 1998, pp. 7-8; Gabriela Rodríguez, *Historias de migración: un estudio con colonos de Calakmul, Campeche*, tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM, 2003.

²⁹ 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.

a familias con hijos menores de 10 años y se seleccionaron con el fin de analizar el impacto del huracán Isidore en 2003.³⁰

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. Estas comunidades se escogieron porque eran relativamente accesibles y contaban con un número similar de familias campesinas tradicionales, que son las estrategias identificadas en la región de estudio.³¹ Se trabajó con mujeres casadas con hijos debido a que poseen la característica de ser responsables del cuidado de otros miembros de la familia y, por lo mismo, con mayor probabilidad de tener algún tipo de fuente de ingreso (FIGURA 1).

Se realizaron cuatro temporadas de campo. Los objetivos de la primera visita 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. En las ocasiones posteriores se cuestionó sobre los ingresos y gastos de las mujeres en los tres meses anteriores a la visita.

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 comunitarias.³² 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 choles para las informantes que no hablaban español.

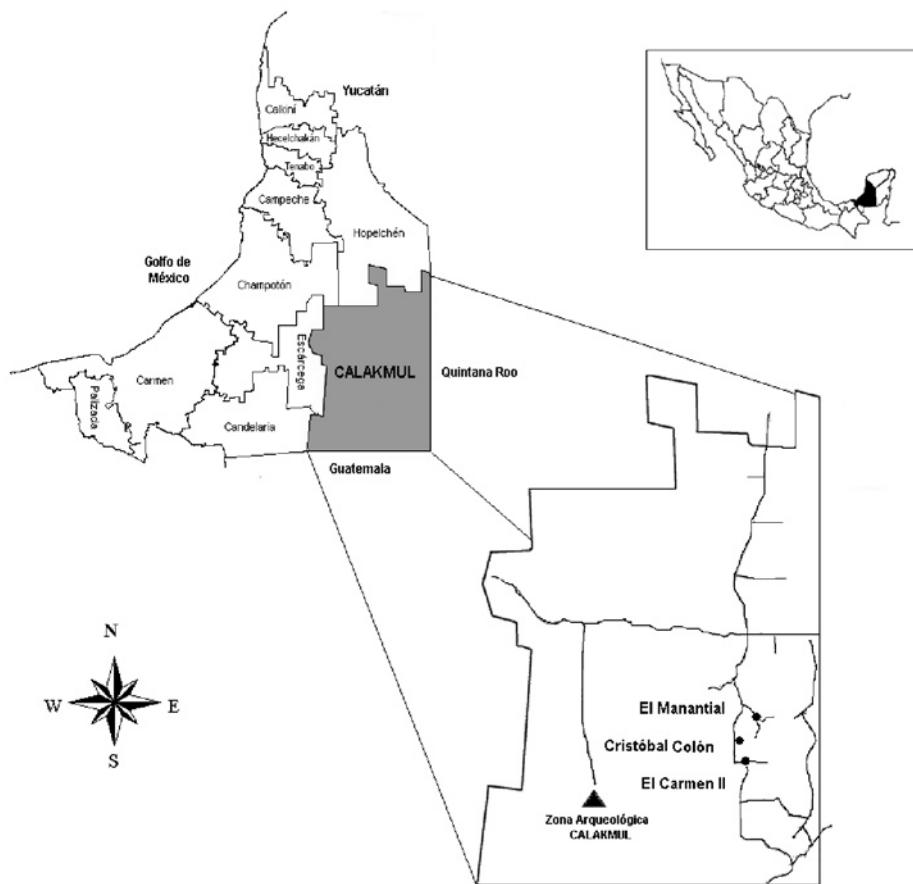
Se aplicó una encuesta de ingreso-gasto que se diseñó en forma de calendario y conseguía información sobre las cantidades de dinero obtenidas en cada fuente, una lista de las posibles compras realizadas con el dinero de cada una, la cantidad gastada en cada compra y quién había tomado la decisión.

³⁰ Francisco Gurri y Mirna Vallejo, "Vulnerabilidad en campesinos tradicionales y convencionales de Calakmul, Campeche, México. Secuelas del Huracán Isidoro", (en prensa).

³¹ 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", en *Ecofronteras*, núm. 28, 2006, pp. 3-4).

³² Jesús Galindo Cáceres, *Técnicas de Investigación en Sociedad Cultura y Comunicación*, Conaculta/Addison Wesley Longman, México, 1998.

FIGURA 1
Localización de las comunidades de estudio*



* Mapa modificado por los autores a partir de: Carlos Reyes, "Mapa de Calakmul", en *Dirección de Desarrollo Urbano y Obras Públicas*, H. Ayuntamiento de Calakmul, 1999; e INEGI, "Marco geoestadístico Municipal", 2005, consultado en <http://cuentame.inegi.gob.mx>

El origen del dinero se clasificó en: "transferencias", que correspondió al dinero que las mujeres recibieron del esposo y de otros miembros de la familia; "trabajos", que fueron los pagos en dinero que recibieron las mujeres por intercambiar su fuerza de trabajo; "apoyos y proyectos", que 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”, que fueron los ingresos que las mujeres recibieron por la venta de productos; “préstamos”, que 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”, que 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”, que se consideraron aquellos bienes que en el contexto de Calakmul se consideran suntuosos, por ejemplo televisores, muebles; “bienes de capital”, que fue la inversión que se realizó en maquinaria, herramientas, equipo y estructuras empleadas para la elaboración de bienes y servicios³³; “inversión en capital humano”, que fueron los gastos destinados a propiciar las condiciones para lograr y obtener conocimientos y habilidades³⁴, 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 *decisiones que no empoderan*, por ser gastos que corresponden a la lógica atributiva y distributiva de las mujeres.³⁵ ‘El ser para otros’ lleva en sí una clara posición subordina-

³³ John Taylor, *Economía*, (trad.) Julio Cano Pando, Compañía Editorial Continental, México, 1999, pp. 987.

³⁴ *Idem*.

³⁵ 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 a las mujeres le condicionan una distribución de poder inferior. (Mabel Burin, “Construcción de la subjetividad masculina”, en Mabel Burin e Irene Meler (coords.), *Varones Género y subjetividad masculina*, Paidós, México, 2000, pp. 125-126).

da asignada a su género.³⁶ Las decisiones que condujeron a otros gastos 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 mascaras 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 fuente*.³⁷ 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 normalizados 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 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 utilizó la 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 12.0.

³⁶ *Idem*.

³⁷ H. Shryock y J. Siegel, *The methods and materials of demography*, San Diego Academia, 1976, pp. 164-165.

RESULTADOS

En el CUADRO 1 se muestra el número de unidades domésticas y el número de mujeres contactadas en la primera salida, así como 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 visita. Las causas de esta disminución fueron: falta de tiempo y cambio de residencia de las informantes. Para la realización del análisis sólo se incluyeron los datos de las 92 mujeres que se entrevisitaron 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 (39.5%) y en menor medida por mujeres de El Manantial (27.9%).

Características de las mujeres campesinas y sus familias

De las 92 mujeres encuestadas 89 tenían pareja. El 92.4 por ciento declaró estar casada con el jefe de familia, el 3.3 por ciento correspondió a nueras y el 1.1 por cierto a hijas del jefe de familia –reconocido por ellas–. El porcentaje restante de mujeres incluye a dos viudas y una madre soltera que vivían en la casa del padre.

CUADRO 1
Número de hogares y mujeres visitadas por salida y comunidad

Salida	Número de hogares				Número de mujeres			
	Cristóbal	El Colón	El Carmen II	Total	Cristóbal	El Colón	El Carmen II	Total
	Manantial				Manantial			
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

FUENTE: elaboración propia.

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

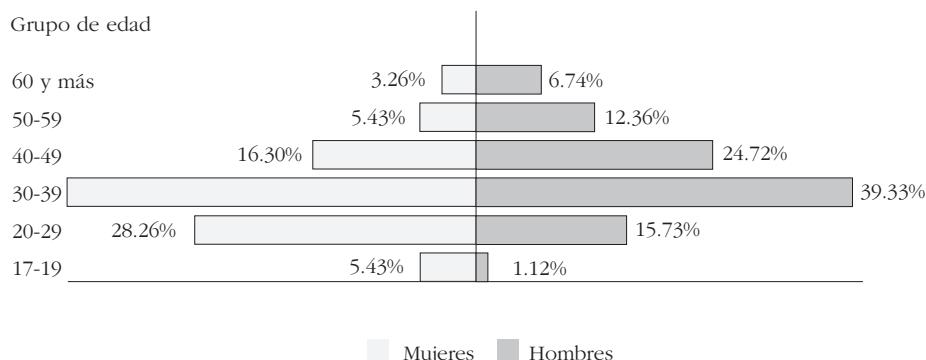
En la FIGURA 2 se observa que la mayor proporción de mujeres y hombres se encuentran en la edad de 30 a 49 años, sin embargo, el 33.7 por ciento de las mujeres se encontraron en la categoría de edad de 17 a 29 años en comparación de los varones que sólo representaron el 16.9 por ciento en esta categoría. 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 8.7 por ciento de las mujeres.

Del total de parejas (89), el 85.4 por ciento perteneció a parejas donde el esposo tuvo una edad mayor a la mujer, sólo el 10.1% 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 (44.9%) correspondió a aquellas donde el esposo tuvo una escolaridad mayor en comparación de sus esposas, la situación contraria sólo representó el 29.2 por ciento; el 12.4 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 integradas desde dos hasta doce miembros. Sólo el 14.1 por ciento de las familias fueron extensas y el resto (85.9%) fueron familias

FIGURA 2
Pirámide de edades de las mujeres y hombres



FUENTE: elaboración propia.

nucleares.³⁸ El número promedio de hijos de las mujeres fue de cuatro, el mínimo de cero³⁹ y el máximo de nueve.

Fuentes de ingreso de las mujeres campesinas

Se identificaron cinco fuentes de ingreso de las mujeres, y se consideró el dinero de otros familiares, para un total de seis (CUADRO 2); sin embargo no todas las mujeres recibieron ingresos de todas las fuentes. La mayoría de las mujeres (94.6%) recibió dinero de apoyos y proyectos. El 92.4 por ciento de las mujeres recibió por lo menos algún tipo de transferencias de sus familiares, el 73.9 por ciento pidió dinero prestado, el 52.2 por ciento se dedicó a algún tipo de venta y la mitad realizó por lo menos un trabajo remunerado. El 93.5 por ciento de las mujeres que participaron en el estudio manifestaron estar enteradas de algunas compras realizadas por su esposo u otros miembros de la unidad doméstica.

³⁸ 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.

³⁹ Correspondió a una mujer embarazada que esperaba a su primer hijo.

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 (32.9%) seguido del dinero que las mujeres reciben de sus familiares (31.8%). El 19.1 por ciento del total de los ingresos viene del dinero que reciben las mujeres de los apoyos y proyectos productivos. Tan sólo el 9.1 por ciento corresponde a ingresos que las mujeres tienen de ventas, en menor medida se encuentra el dinero de trabajos remunerados (3.5%) y el dinero que piden prestado (3.6%).

Origen de los ingresos por fuente

Del dinero que las mujeres reciben de sus familiares el 77.2 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. En Calakmul existen pocas oportunidades de empleo y el total del dinero que recibieron las mujeres en este rubro fue por: atender la tienda familiar (44.6%), ganancias de la temporada del corte de chile (25.3%), el salario de las promotoras de salud (19.7%), pago por servicios domésticos como limpiar casas, lavar ropa (6.5%) y costurar (4%).

Las mujeres encuestadas recibieron dinero de apoyos gubernamentales, principalmente del programa OPORTUNIDADES. Ese ingreso lo destinaron a la educación de sus hijos (54.8%) y a alimentación (25.7%). Los otros apoyos gubernamentales fueron para participar en cursos de costura por parte del Sistema de Desarrollo Integral de la Familia (DIF) (11.3%), apoyos directos al campo provenientes de Alianza para el Campo y PROCAMPO (6.2%) y para proyectos productivos por parte de la Comisión Nacional Forestal (CONAFOR) (2.1%).

Las mujeres que se dedican al comercio recibieron dinero principalmente por la venta de cervezas, agua purificada, refrescos, ropa y zapatos (66.6%); comida (26.3%); y la venta de gallinas, puercos y frutos del solar (7.2%). El dinero de los préstamos corresponde en mayor medida a mercancía fiada por algún negocio (92.1%); dinero dado en préstamo por familiares y amigos (5.5%); y de prestamistas locales u organizaciones de préstamos (2.4%). El dinero de otros miembros de la unidad doméstica que reportaron las mujeres de Calakmul fue el del esposo (85.6%), de sus hijos e hijas (8.2%) y de sus padres, suegros y yernos (6.2%).

CUADRO 2
Dinero recibido por las mujeres de la muestra dividido por fuente
y el número de decisiones que se tomaron 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	1,792	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
<i>Fórmulas utilizadas*:</i>					
sti = int/ti	e1= f1/sf e2= f2/sf e3 =f3/sf e4= f4/sf e5= f5/sf e6= f6/sf	stf1= d1*sti*e1 stf2= d2*sti*e2 stf3= d3*sti*e3 stf4= d4*sti*e4 stf5= d5*sti*e5 stf6= d6*sti*e6	se= stf1+stf2+stf3+ stf4+stf5+stf6	p1= stf1/se p2= stf2/se p3= stf3/se p4= stf4/se p5= stf5/se p6= stf6/se	de1=p1*3583 de2=p2*3583 de3=p3*3583 de4=p4*3583 de5=p5*3583 de6=p6*3583
<i>Descripción de variables:</i>					
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=número 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.					

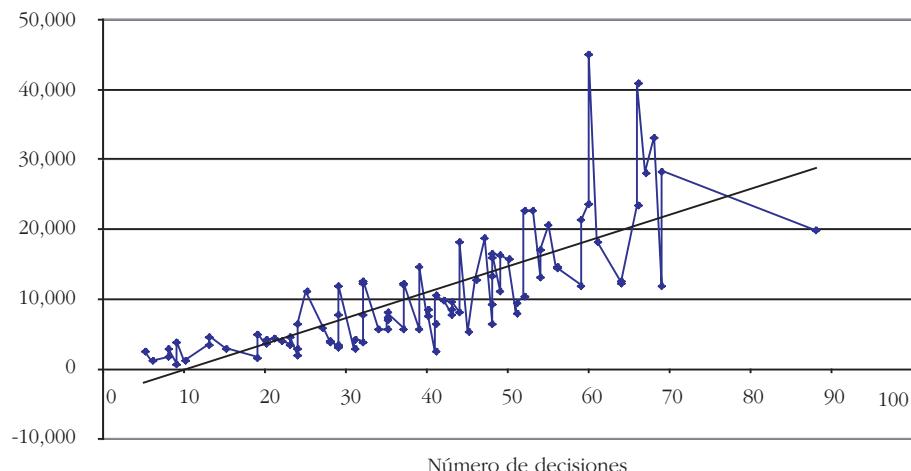
FUENTE: elaboración propia.

Toma de decisiones

En la cuarta columna del CUADRO 2 se muestra que las mujeres campesinas no deciden sobre todo el dinero que reciben. De 1,770,291.03 pesos sólo decidieron sobre el 55.3 por ciento de esta cantidad. Al comparar la cantidad de ingreso sobre el 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 realizadas. En la FIGURA 3 se muestra que el número de decisiones tiende a incrementarse a mayor cantidad de ingreso. Sin embargo, también se aprecia que algunas mujeres con mayores ingresos toman menos decisiones que otras, lo cual se explica debido a que sus decisiones se relacionan con bienes de capital que requieren una mayor cantidad de dinero invertido y por el contrario una mujer pudo haber realizado muchas decisiones que representaran gastos de consumo de poca cantidad invertida.

FIGURA 3
Relación entre Ingreso y número de decisiones



FUENTE: elaboración propia.

Para comparar las preferencias de inversión por fuente y por cantidad de ingreso total de las mujeres y eliminar el posible impacto en la distribución de las decisiones, la cantidad de dinero disponible por fuente y el total de dinero disponible de 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 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 de la variable (FIGURA 4). Por ejemplo las decisiones realizadas con las ventas pasaron de 46 a 52 por ciento.

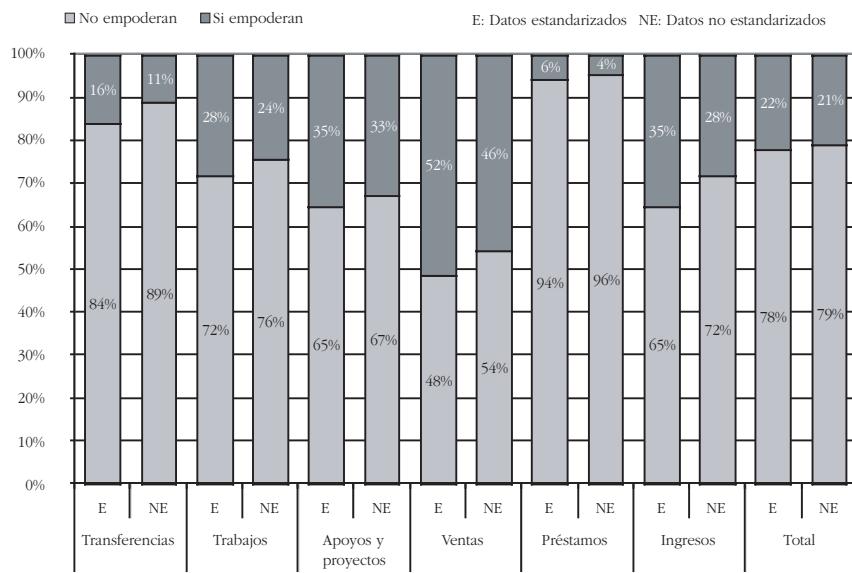
En el CUADRO 3 se presenta la relación entre fuente de ingreso y decisiones que empoderan o no con los valores estandarizados y las pruebas de χ^2 . Con la finalidad de que las fuentes de ingresos contaran con las condiciones mínimas requeridas para realizar la prueba estadística, y que la fuente de trabajos y ventas se fusionaran en una categoría llamada trabajos.⁴⁰ Otros ingresos y préstamos también se unieron en una categoría llamada otros ingresos.

El mayor número de decisiones que tomaron las mujeres independientemente de la fuente no las empodera. Sin embargo, existen diferencias significativas ($2.235 \text{ } 3df \alpha 0.001$), en la proporción de decisiones que empoderan y que no entre cada fuente.

La mayoría de las decisiones que se toman con el dinero de transferencias y de fuentes aquí agrupadas en otros ingresos (préstamos y dinero en manos de otros familiares) no empoderan a las mujeres (84 y 88.2% respectivamente). Esto significa que las mujeres deciden principalmente gastarlo en bienes de consumo. El dinero que las mujeres recibieron por concepto de remesas de sus esposos o hijos tampoco las empodera, por-

⁴⁰ 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.

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



FUENTE: elaboración propia.

que las principales decisiones de capital que se hicieron con este dinero las tomaron el cónyuge u otros varones de la familia.

Casi la mitad de las decisiones de gasto que se tomaron con el dinero de trabajos y apoyos, sí empoderan a las mujeres de Calakmul. 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 se invierte en la educación de los hijos y en bienes de capital.

Para medir la fuerza de la asociación se utilizó la prueba de τ de Goodman y Kruskal.⁴¹ 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.

⁴¹ R. R. Sokal y F.J. Rohlf, *Biometry*, W.H. Freeman & Company, 3a edición, Nueva York, 1995.

CUADRO 3
Relación entre fuente de ingreso y tipo de decisión

Fuente	<i>Tipo de decisiones tomadas</i>		
	% No	% Si	#
Transferencias	84	16	12561
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

FUENTE: elaboración propia.

Los resultados indican que conocer el tipo de gasto reduce en un 4% 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% la probabilidad de cometer error al predecir el tipo de gasto. Esto implica 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 realizar.

DISCUSIÓN

La relación entre fuente de ingreso, gasto y empoderamiento ha sido puesta en entredicho por los resultados de estudios empíricos con mujeres urbanas y de bajos ingresos. De acuerdo con Lont, quien analizó la relación entre cantidad de ingresos y autonomía femenina en una comunidad urbana en Java, la autonomía y por tanto el empoderamiento se evidenciaba más en mujeres con la capacidad de cubrir el gasto generado por las necesidades de consumo de la familia, que en el uso que le daban al dinero.⁴² Lont propuso, por lo tanto, que en una situación de pobreza,

⁴² Hotze Lont, "More Money, more autonomy?: Women and credit in a Javanese urban community", en *Indonesia*, núm. 70, Academic Research Library, 2000, pp. 83-101

una mayor cantidad de dinero independientemente de la fuente, aumenta la autonomía financiera de las mujeres más que cualquier otra variable.⁴³ Esta opinión la comparte Weinstein quién estudió, en una comunidad del sur de México, el papel de la riqueza de las mujeres que reciben remesas en su capacidad de tomar decisiones.⁴⁴ Ella encontró que las mujeres ricas tenían una mayor autoridad en la toma de decisiones sobre sus ingresos en relación a las pobres que no tenían opción de gastar el dinero en otras cosas que no fueran las necesidades de consumo de la unidad doméstica.

El estudio de Weinstein inclusive muestra que en situaciones de pobreza, decisiones tomadas por mujeres empoderadas pueden reforzar condiciones que empeoran a futuro la independencia de sus hijas. Como Lont, Weinstein encuentra que las mujeres pobres utilizan la mayor parte del dinero de las remesas en gastos de consumo.⁴⁵ Gran parte de las remesas, sin embargo, se gasta en la educación de sus hijos varones por lo que pensaríamos que sí contribuye a su proceso de empoderamiento. Cain, sin embargo, propone que 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” que empodera a las tomadoras de decisiones, refuerza condiciones sociales fuera de la familia que reducen las oportunidades de sus hijas.⁴⁶

Como en los estudios de Lont y Weinstein, también las mujeres de Calakmul con mayores ingresos tomaron más decisiones sobre qué comprar que las mujeres más pobres y su abanico de opciones de gasto, es decir, gasto en bienes de consumo o bienes de capital fueron mayores. Como era de esperarse a mayor ingreso mayor número de decisiones que empoderan. Lo mismo sucedió con la fuente del ingreso. La mayor fuente de ingreso de todas las mujeres de Calakmul fueron las transferencias que recibieron de sus esposos y otros familiares y este dinero, por lo tanto, generó un mayor número de decisiones y opciones que el dinero de cualquier otra fuente.

Aún así y aunque la relación entre ingreso y tipo de gasto fue positiva, ésta no explicó todas las diferencias en nuestra muestra. En este estudio por ejemplo, las mujeres no pueden tomar decisiones sobre todo el dine-

⁴³ *Ibid.*, p. 98-99

⁴⁴ Sandra Weinstein, “Migration and the transformation of gender roles and hierarchies in Yucatan”, en *Urban anthropology and Studies of Culture*, vol. 31, núm. 2, 2002, pp. 1-14

⁴⁵ *Ibid.*, pp 7 y 8

⁴⁶ Mead Cain, *op. cit.*

ro que reciben en transferencias. Mientras que las mujeres podían decidir sobre las transferencias de sus esposos la mayoría de las transferencias de otros miembros de la familia estaban etiquetadas por lo que las mujeres, aunque ejercían el gasto, no decidían en qué se gastaba. Puesto que el patrón de inversión de mujeres es distinto al de los hombres⁴⁷ podríamos encontrar diferencias en el patrón de gastos de mujeres que reciben remesas, por ejemplo, no sólo como consecuencia de la magnitud de los envíos, como sugiere Weinstein, si no también del parentesco del que manda las remesas con la mujer que los recibe.

El impacto de magnitud, sin embargo, es tan grande que es tentador culpar a la pobreza por la falta de empoderamiento de las mujeres. Ignorando así, variables que dependen de la estructura interna de la unidad doméstica que pueden producir diferencias y generar desigualdad independientemente de la cantidad de dinero que tengan o la clase social a la que pertenezcan. Iniciamos este trabajo, por tanto, con la finalidad de poner a prueba la propuesta de encontrar qué fuentes le permiten a las mujeres acumular y controlar un fondo propio que las lleve a empoderarse⁴⁸, mientras que las transferencias de familiares y esposos suelen ser utilizadas en gastos de consumo del hogar que refuerzan los roles tradicionales de género.⁴⁹ Para probar esta hipótesis concordamos con Vázquez y colegas, y con Gurri y Wilk que el empoderamiento puede verse en gastos que mejoran la educación de sus hijos, que aumentan los bienes de capital bajo su control para aumentar su capacidad de generar ingresos y en consumo de lujo que muestra su capacidad de invertir en su bienestar individual.⁵⁰

Para poder mostrar que la fuente de ingreso tiene un impacto independiente sobre empoderamiento en mujeres de bajos ingresos, estudiamos la relación entre fuente de ingreso y tipo de gasto en mujeres del sur de Calakmul que pertenecen a una economía de subsistencia. Como las mujeres estudiadas por Lont y Weinstein, las mujeres de nuestra muestra, son pobres, tienen pocas opciones para generar ingresos y la mayor parte de ellos se gastan en bienes de consumo. Son esposas de campesinos pero ellas no son dueñas de la tierra. Por tanto, los ingresos generados por su actividad agrícola se consideran parte del ingreso de sus esposos y a ellas

⁴⁷ P. Fleuret y A. Fleuret, "Nutrition, consumption and agricultural change", en *Human Organization*, vol. 39, núm. 3, 1980, pp. 250-260; y Veronica Vázquez, *op. cit.*, pp. 65 y 66

⁴⁸ Bina Agarwal, *op. cit.*, p. 21

⁴⁹ Lourdes Benería y Martha Roldán, *op. cit.*; y Amartya Sen, *op. cit.*

⁵⁰ Edith Vázquez, *et al.*, *op. cit.*; Francisco Gurri, *op. cit.*; y Richard Wilk, *op. cit.*

les llegan como una transferencia a pesar de haber participado activamente en el proceso productivo.

Su situación en el hogar enlista casi todas las características consideradas como “desventajas” en la literatura de empoderamiento. Las mujeres son más jóvenes y tienen una menor escolaridad que sus esposos, factores ambos que incrementan la desigualdad e inequidad entre los miembros de la pareja.⁵¹ La diferencia de género en escolaridad se repite en la siguiente generación. En ésta, las niñas, que tienen muchos mas años de escolaridad que sus padres, abandonan la escuela por lo menos dos años antes que sus hermanos para incorporarse a las labores domésticas y productivas del hogar.

Sus únicas “ventajas”, son aquellas que les permiten algunos ingresos que podríamos denominar como un fondo propio. La mayoría está casada con el jefe de familia por lo que no tienen que obedecer a una suegra.⁵² Casi todas pertenecen a un grupo de edad (entre 30 y 49 años de edad), en el que la violencia intrafamiliar hacia ellas disminuye, y pueden contar con el apoyo de sus hijas y en algunos casos con el de sus nueras, lo que les da suficiente autonomía para cambiar mano de obra por dinero en el interior de la comunidad, en actividades como lavar ajeno e inclusive algunas pueden salir de su comunidad para vender productos y participar en talleres donde pueden vender los productos que generan.⁵³ Finalmente, todas tienen más de un hijo en la escuela por lo que cuentan con el apoyo de OPOTUNIDADES que les otorga un ingreso que pueden manejar con autonomía.⁵⁴

Para poder observar la importancia del origen de la fuente de ingreso de que dispone, sin embargo, fue necesario eliminar el impacto de la cantidad que en los estudios antes mencionados oscureció otro tipo de posibles relaciones. Afortunadamente la estandarización por tamaño de “población” es un procedimiento común en demografía y en este caso pudo ser aplicado de manera análoga a “cantidad del ingreso”. La comparación entre la distribución de los datos estandarizados con los no estandarizados mostró que las diferencias de magnitud minimizan la importancia de las decisio-

⁵¹ Michaela Koenig, Saifuddin Ahmed, Mian Bazle Hossain, y A.B.M. Khorshed Alam Mozumder, “Women’s status and domestic violence in rural Bangladesh: Individual and community level effects”, en *Demography*, vol. 40, núm. 2, mayo 2003, pp. 269-288; y Clara Balderrama, *op. cit.*

⁵² Nicole Haberland, Erica Chong y Hillary Bracken, “El matrimonio a edad temprana y las adolescentes”, en *Lente joven*, núm. 15, consultado en <http://www.fhi.org/en>Youth/YouthNet/Publications/YouthLens+English.htm#LenteJoven>

⁵³ Michaela Koenig, *op. cit.*, p. 269

⁵⁴ Alejandro Meza, *et al.*, *op. cit.*, p. 81

nes menos frecuentes. Estas decisiones en poblaciones de bajos ingresos son precisamente las decisiones que Vázquez y colegas, Gurri y Wilk sugieren que empoderan por lo que trabajos con datos no estandarizados sobrefatazarán el papel de los gastos de consumo conforme el ingreso disminuye.⁵⁵

Al estandarizar los datos y eliminar el efecto de la magnitud quedó claro que aún en una población de muy bajos ingresos como la de Calakmul, el origen de la fuente de ingreso tendrá un impacto en la forma en que se gasta. Los resultados de la χ^2 en los datos estandarizados sugieren que, en efecto, el dinero que las mujeres reciben de sus esposos y familiares se distribuye de manera diferente al que ellas obtienen de forma independiente. Por otro lado, observamos que el ingreso por transferencias está destinado a gastos de consumo del hogar, mientras que una mayor proporción del dinero que obtienen de apoyos gubernamentales como PROGRESA, su trabajo y ventas se invierte en la educación de sus hijos, en bienes de capital que aumentan su capacidad de generar ingresos y en consumo de lujo.

Estos resultados sugieren que si bien es cierto que la pobreza limita la posibilidad de empoderamiento, no la impide. Por otro lado nos permiten identificar aspectos que pueden ayudar a mejorar la posición de las mujeres al interior del hogar, aún sin modificar del todo su condición de pobreza. Podemos esperar, por tanto, que programas como PROGRESA, proyectos que favorezcan la aceptación de trabajo asalariado en las mujeres o que fomenten la creación de mercados para productos artesanales producidos y controlados por ellas, mejorarán su situación al interior de la unidad doméstica. Este tipo de acciones promoverá mayores ventajas en el bienestar de las mujeres que programas generales de apoyo a los ingresos de la familia manejados por varones o las remesas de hijos y esposos migrantes. Aún cuando los ingresos por remesas o asignados a los varones pueden aumentar temporalmente el nivel económico de la familia e incrementar su gasto de consumo, no necesariamente redundan en un aumento del empoderamiento de las mujeres.

⁵⁵ Edith Vázquez, *et al.*, *op. cit.*; Francisco Gurri, *op. cit.*; y Richard Wilk, *op. cit.*