

MUJERES TRABAJADORAS

Experiencias en 14 grupos productivos de Yucatán

Celmy Teresa Noh Poot
Jorge Piña Quijano

Programa Editorial *Reflexión: Género y Sociedad*

**INSTITUTO PARA LA EQUIDAD DE GÉNERO
EN YUCATÁN**

Programa Editorial
Reflexión: Género y Sociedad

Directora General
Georgina del Carmen Rosado Rosado

Celmy Teresa Noh Poot
Jorge Piña Quijano

MUJERES TRABAJADORAS
Experiencias en 14 grupos productivos de Yucatán

Programa Editorial
Reflexión: Género y Sociedad



Primera edición, 2009

HD	Noh Poot, Celmy Teresa
6131	Mujeres trabajadoras. Experiencias en 14 grupos productivos de Yucatán / Celmy
.N64	Noo Poot, Jorge Piña Quijano – México: Instituto Nacional de las Mujeres: Gobierno Federal: Vivir Mejor: Instituto para la Equidad de Género en Yucatán, 2009
	1. Trabajo – Grupo de mujeres – Mérida, Yucatán (México) 2. Mujeres rurales 3. Desarrollo social y políticas públicas

Consejo Editorial del Instituto para la Equidad de Género en Yucatán

Dr. Melchor José Campos García

Dra. Judith Ortega Canto

Lic. Yalti Guadalupe González Carrillo

Corrección y estilo: Rodrigo Chacón Torres

Diseño de portada: Cruz Manuel Chávez Manzanero

Comentarios y sugerencias: reflexióngeneroysociedad@yahoo.com.mx

D.R. (c) 2008, INSTITUTO PARA LA EQUIDAD DE GÉNERO EN YUCATÁN
Calle 86 No. 499-C altos por 59 Ex-Penitenciaría Juárez, Centro, Mérida, Yucatán, México

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida, por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito, del editor.

Impreso en México

ÍNDICE

Agradecimientos	7
Introducción	9
1. Consideraciones sobre la participación económica de las mujeres	17
2. Descripción de los grupos productivos de mujeres	25
2.1. Ixil	28
2.1.1. “Las tres cruces” (granja de pavos)	30
2.1.1.1. Inicios del grupo	31
2.1.1.2. Recursos	31
2.1.1.3. Caminando	33
2.1.2. “La esperanza” (granja de pollos)	35
2.1.2.1. Inicios del grupo	36
2.1.2.2. Recursos	37
2.1.2.3. Caminando	38
2.2. Dzan	39
2.2.1. “Quesos María Alejandra” (Lácteos San Gregorio)	42
2.2.1.1. Inicios del grupo	42
2.2.1.2. Trabajo en la elaboración de quesos	44
2.2.1.3. Preinversión	45
2.2.2. “Las margaritas” (grupo de artesanas)	47
2.2.2.1. Inicios del grupo	47
2.2.2.2. Organización del trabajo	49
2.3. Muna, “Kan lol” (bordado a maquina, a mano y diferentes tipos de manualidades)	52
2.3.1. Inicios del grupo	54
2.3.2. Inversión	55
2.3.3. Operación	56
2.4. Tixkokob	60
2.4.1. Cooperativa “La riqueza de nuestras manos”	62
2.4.1.1. Antecedentes del grupo	62
2.4.1.2. Inversión	65
2.4.1.3. Operación	65
2.4.2. Productoras de hamacas “Anahí”	66
2.4.2.1. Preinversión	67
2.4.2.2. Inversión y operación	69

2.5. Izamal, “Artesanas del Mayab”	72
2.5.1. Inicios del grupo	73
2.5.2. Despegue del grupo	74
2.5.3. Operación	77
2.6. Kanasín, “Ciber café Kanasín”	78
2.6.1. Inicios del grupo	80
2.6.2. Preinversión	80
2.6.3. Inversión	81
2.6.4. Operación	82
2.7. Mérida	83
2.7.1. “Flor de Guayacán” (artesanía de madera torneada)	84
2.7.1.1. Situación del grupo	85
2.7.2. Ākashá Spa	89
2.7.2.1. Preinversión	89
2.7.2.2. Inversión	91
2.7.2.3. Operación	92
2.7.3. “Distribuidora de Amenidades Químicas del Sureste” (DAQS)	93
2.7.3.1. Inicios del grupo	93
2.7.3.2. Inversión	94
2.7.3.3. Operación	94
3. Características organizacionales de las mujeres de los grupos productivos	99
3.1. Los grupos y sus principales características	99
3.2. Sobre las socias	116
4. Conclusiones	123
5. Propuestas	129
Anexo	133
Bibliografía	143
Índice de cuadros	147
Índice de gráficas	149
Índice de fotografías	151

AGRADECIMIENTOS

Después de un arduo trabajo de investigación sólo resta agradecer a quienes hicieron posible la realización del mismo. Tratándose de una obra donde las mujeres son las principales protagonistas, son ellas las primeras en recibir nuestra gratitud por haber participado en las entrevistas, por confiar sus vivencias y expresar sus anhelos, temores y las adversidades que pasaron, esto con el afán de mejorar su situación en la sociedad.

Agradecemos igualmente las facilidades otorgadas por las dependencias que nos proporcionaron las listas de los grupos productivos de mujeres: al Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG), a la Secretaría de Política Comunitaria y Social, a la Secretaría de Economía, al Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES), a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y a la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI).

También agradecemos el financiamiento recibido del Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) a través del “Fondo para la transversalidad de la perspectiva de género”, así como el acompañamiento del Instituto para la Equidad de Género en Yucatán (IEGY), en especial, de la Licda. Aidee Rodríguez Vega, que nos facilitaron la realización de este trabajo.

Finalmente, extendemos nuestra gratitud a todas aquellas personas que nos apoyaron directa o indirectamente durante estos meses de trabajo, esperamos seguir colaborando para alcanzar la equidad de género en nuestra sociedad.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación pretende dar un panorama general de la realidad que experimentan algunos grupos productivos¹ de mujeres del estado de Yucatán, esto con la finalidad de recomendar el desarrollo de políticas públicas apegadas a las condiciones sociales y culturales de cada contexto municipal, asegurando así su éxito y una mejor aplicación de las mismas, en vez que si partieran de supuestos universalistas y poco vinculados a las condiciones actuales que experimentan las mujeres del interior del estado.

En este sentido, se pretende caracterizar la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo mediante los grupos productivos y la manera en que su posición influye en el éxito o fracaso de los mismos. Para finalmente ubicar desventajas sociales, políticas, económicas y estructurales que condicionan su actuar tanto en la familia como en la sociedad.

Las sociedades elaboran una construcción simbólica y cultural de la diferencia sexual entre mujeres y hombres; esta asignación se encuentra caracterizada por la antítesis entre lo femenino y lo masculino; por tanto, lo femenino y lo masculino se convierten en categorías binarias pues tienen que explicarse por contraste.

Ante este hecho las investigaciones han dado cuenta de la existencia de una lógica de poder subyacente que adjudica a las mujeres una condición subordinada respecto de los hombres. Dicha lógica genérica repercute en su relación con el contexto social más amplio y muestra cómo éstas experimentan condiciones desventajosas basadas en su apariencia físico-anatómica de “mujer” (Lamas, 1996).

En este sentido, la participación económica de las mujeres está mediada por sistemas de jerarquización que las ubica en ámbitos no productivos y las condena al trabajo invisible o en su defecto a dobles o triples jornadas de trabajo (Gálvez, 2001). Sin embargo, las mujeres de diferentes contextos sociales y culturales han participado activamente en la obtención del bienestar de sus familias, de su comunidad y de la de su sociedad, ya desde épocas

¹ Formas de organización implementadas por los tres órdenes de gobierno con la finalidad de incorporar al proceso de desarrollo económico a los grupos humanos más vulnerables. Su fin mayormente es la obtención de ingresos y la generación de empleo mediante el apoyo de programas oficiales. Hay otros grupos que se erigen de manera independiente y subsisten con ingresos privados.

prehispánicas las mujeres han trabajado arduamente en varios espacios además del doméstico y el familiar.

Pese a esta participación de las mujeres, las condiciones de dicha intervención son desventajosas con respecto a los varones, quienes reciben todo el reconocimiento de la sociedad ya que son valorados en función de sus aportes económicos y tienen un papel protagónico en la economía de la misma; mientras que las mujeres pocas veces son valoradas como agentes activos en dicho contexto, simplemente se les relegan responsabilidades domésticas y son consideradas improductivas.

Por otra parte, cuando hablamos de desarrollo siempre pensamos que es un avance hacia un mejoramiento sustancial de las condiciones actuales de existencia, básicamente refiriéndonos al contexto material y social de los sujetos (o países) que se encuentran en situación desventajosa con respecto a otros grupos y sociedades que experimentan ventajas o beneficios sociales, económicos y políticos más amplios.

Los sujetos involucrados en dicho desarrollo deben ser definidos en función de sus condiciones reales de existencia. Las mujeres, por su parte, han sido consideradas como las principales víctimas de los procesos macroestructurales que subordinan, limitan y obstruyen el avance social. Por dicha razón los programas intervencionistas tienen como sujeto de interés a este grupo humano, pero pocas veces han especificado de qué grupo de mujeres hablan; pues estos programas parten de una noción esencialista de “la mujer” como una cualidad inmutable, ligada a los ámbitos tradicionales, cosificando al sujeto.

Sin embargo, la experiencia ha mostrado que son “mujeres” las que existen y no una esencia, por tanto, las políticas de desarrollo han empezado a retomar la diversidad de sujetos que deberían participar en el desarrollo de sus comunidades y de su sociedad. A las mujeres se les proveyó de los elementos necesarios para implementar grupos de trabajo que produjeran ingresos y que fortalecieran la participación económica que las mujeres venían realizando desde tiempos ancestrales.

En este sentido se reconoció la participación activa de las mujeres en la economía, pues desde tiempos prehispánicos las mujeres, por ejemplo, han participado activamente en la manutención y supervivencia de los grupos humanos de los cuales formaban parte. Ellas han sido pilar del sustento de los grupos domésticos y sus actividades no se han limitado al ámbito de la reproducción biológica (Hernández Álvarez, 2006).

Conocer la participación de las mujeres en el proceso de desarrollo es pieza fundamental para el mejoramiento de las condiciones de su sociedad, sus municipios y familias; pues como partícipes de su realidad están involucradas en las actividades económicas implementadas por el gobierno federal o estatal, y mediante su participación en grupos productivos han generado nuevas perspectivas en la visión del desarrollo rural.

Es necesario adaptar las políticas públicas a los contextos particulares de los grupos de mujeres y de los países, por este motivo es que se pretendió realizar en este trabajo un acercamiento a la realidad de algunos grupos productivos conformados por mujeres, buscando conocer las circunstancias que rodean la participación económica de algunas yucatecas en el ámbito rural y urbano.

En el caso de Yucatán la *Ley General para la Igualdad entre Mujeres y Hombres* ha inspirado el Plan Estatal de Desarrollo 2007-2012; mismo en el que se establecen los siguientes aspectos de la participación económica de las mujeres de Yucatán.

Y en este tenor es que se desarrolló la presente investigación con la finalidad de coadyuvar al desarrollo de políticas públicas más realistas y concretas como el establecimiento de condiciones para la participación de la mujer en la vida económica, especialmente en el medio rural:

1. Fomentar la participación de las mujeres en actividades productivas, en condiciones de equidad.
2. Desarrollar iniciativas productivas para las mujeres, tanto para las emprendedoras de la capital del estado como las artesanas y campesinas de las regiones más apartadas, que les permitan contribuir al sustento del hogar familiar.
3. Realizar acciones que promuevan y garanticen el respeto a los derechos humanos y laborales de las mujeres, a través de campañas de difusión masiva, con el apoyo de instituciones públicas y privadas.
4. Capacitar a las mujeres para educar a todos los miembros de la familia en la distribución equitativa del trabajo doméstico, para que puedan laborar fuera del hogar y así contribuir al presupuesto familiar.

5. Promover el reconocimiento del trabajo doméstico para las mujeres que le dedican tiempo completo.
6. Propiciar la más amplia participación de las mujeres en el aprovechamiento sustentable de la flora y la fauna silvestres, desde la elaboración de los programas de manejo de los recursos hasta la operación de proyectos como el ecoturismo, la cría y adecuada comercialización de especies en vías de extinción y el aprovechamiento cinegético.
7. Llevar a cabo programas dirigidos a madres solteras de escasos recursos económicos para mejorar sus ingresos familiares.

El objetivo de la presente investigación es **analizar las ventajas y dificultades que experimentan 14 grupos productivos de mujeres, pertenecientes a distintos municipios del estado de Yucatán.** Esto con el fin de conocer la situación que viven aquellos sujetos pertenecientes al género con menores “ventajas estructurales”, cuya condición inequitativa sólo tiene relación con dicha categoría social, sino también con la clase, la etnia, la filiación política, el nivel de instrucción escolarizada y el contexto de la comunidad donde cada grupo se desenvuelve. Todo para finalmente, recomendar acciones para la incorporación de la perspectiva de género en la elaboración de las políticas públicas vinculadas con los grupos productivos de mujeres en el ámbito rural.

La manera de aproximarnos a dicha realidad fue mediante dos vías, una trazada por el método cuantitativo y otra por el cualitativo, el primer camino sirvió para determinar cuáles municipios de Yucatán serían seleccionados para realizar las entrevistas grupales, mientras que el segundo método nos brindó la riqueza de las experiencias y las subjetividades de las mujeres que conforman los 14 grupos productivos. Este ejercicio permitió comprender las distintas circunstancias que rodean su actuar como agentes económicos tanto en su familia como en la comunidad de origen.

El primer paso fue el procedimiento estadístico mediante el cual se seleccionó el número de municipios y de grupos productivos, la muestra fue aleatoria estratificada. El segundo paso fue un estudio cualitativo que implicó la realización de entrevistas semiestructuradas que tuvieron como propósito analizar los sentidos y significaciones de los discursos de las mujeres.

La población de esta investigación la constituyeron 384 grupos productivos de mujeres cuyos datos estaban en las listas de las dependencias y que nos fueron proporcionados (ver el listado en el Anexo). Escogimos esta población con la finalidad de circunscribirla exclusivamente a grupos productivos “oficiales” de mujeres, es decir, que están registrados como tales y que tienen un seguimiento en el desarrollo de sus actividades, lo cual nos permite abordar aquellos grupos productivos que están activos y permanecen vigentes. Sus características son las siguientes:

1. De municipios diversos.
2. Pertenecientes a cualquiera de los 3 sectores de actividad económica: primario, secundario y terciario.
3. Con número de integrantes variable.
4. Exclusivos de mujeres.
5. Están en las listas proporcionadas por las dependencias consultadas.

De esta población seleccionamos catorce grupos² tomando como parámetro el muestreo probabilístico estratificado mediante el programa *Numbers*, posteriormente se determinaron los municipios a través de una aleatorización. Debido a que trabajamos con áreas geográficas diversas y grupos heterogéneos de mujeres, se estableció un tamaño de muestra de 14 agrupaciones, de las cuales 2 pertenecen al sector primario, 10 al sector secundario y 2 al sector terciario. Dicha muestra tuvo un nivel de certeza del 85% y un margen de error del 19%.

² Es importante señalar que 2 organizaciones pertenecen a una cooperativa compuesta de más de dos grupos, por lo cual, propiamente, de manera exacta entrevistamos a 16 grupos, 2 de los cuales no estaban contemplados en la muestra puesto que no sabíamos de la constitución de las cooperativas; sin embargo los incluimos y se ubican en el sector secundario. El nivel de confiabilidad y de error para la muestra de 16 grupos fue de 85% y 17.6% respectivamente.

Cuadro 1. Relación de los grupos seleccionados para ser entrevistados

	Nombre del grupo	Municipio
1	“Distribuidora de amenidades químicas del sureste” (DAQS)	Mérida
2	“Artesanas del Mayab” (bordado a máquina)	Kimbilá e Izamal
3	“Quesos María Alejandra” (Lácteos San Gregorio)	Dzan
4	“Las margaritas” (bordado a máquina)	Dzan
5	“Kanlol” (bordado a máquina, a mano y diferentes tipos de manualidades), cooperativa compuesta de 5 grupos, entre los cuales está el #6	Muna
6	“Kanlol 2” (bordado a máquina, a mano y diferentes tipos de manualidades)	Muna
7	“Flor de Guayacán”	Dzityá y Mérida
8	“Ciber café Kanasín”	Kanasín
9	Cooperativa “La riqueza de nuestras manos”, integrada por 3 grupos	San Antonio y Tixkokob
10	Grupo filigrana de cooperativa “La riqueza de nuestras manos”	San Antonio y Tixkokob
11	Productoras de hamacas “Anahí”	Nolo y Tixkokob
12	“La esperanza” (granja de pollos) , Ixil-Conkal	Ixil
13	“Las tres cruces” (granja de pavos)	Ixil
14	“Äkashá Spa”	Mérida

El trabajo se compone de 3 capítulos, el primero se llama “Consideraciones sobre la participación económica de las mujeres”; cuyo objetivo es aclarar los principales aportes de las Ciencias Sociales en la comprensión de la dinámica de la participación de las mujeres en el ámbito laboral, las repercusiones del trabajo doméstico y la opresión de género que experimentan. Así como conocer las autodeterminaciones de las mismas, pues a pesar de pagar altos costos al incorporarse al mercado de trabajo, continúan creciendo las filas de mujeres trabajadoras.

El capítulo 2, “Descripción de los grupos productivos de mujeres”, nos presenta una caracterización de los catorce grupos de mujeres yucatecas entrevistados, situados en los 7 municipios correspondientes. Este capítulo tiene como objetivo ubicar el contexto de cada

grupo para comprender su dinámica particular y posteriormente establecer comparaciones y diferencias.

El capítulo 3, “Características organizacionales de las mujeres de los grupos productivos”, señala las ventajas y desventajas de las organizaciones de mujeres, ya sea en el acceso a los recursos, en el desarrollo de sus actividades como socias hasta el éxito o fracaso que experimentan en el mercado de trabajo, o las repercusiones en su vida personal, familiar y social. Asimismo mostramos las problemáticas recurrentes y particulares de cada grupo, así como sus aciertos y debilidades, esto con el objetivo de aprender de los errores y retomar experiencias exitosas de otros grupos.

Finalmente, en las conclusiones damos una serie de recomendaciones surgidas de la investigación y de las peticiones de las mujeres entrevistadas, así como de los principales problemas que detectamos en el establecimiento, desarrollo y trabajo de los grupos productivos de mujeres en Yucatán. Buscando aportarles beneficios inmediatos y a largo plazo para fortalecer su participación económica a nivel personal, municipal y estatal.

1. CONSIDERACIONES SOBRE LA PARTICIPACIÓN ECONÓMICA DE LAS MUJERES

En este capítulo abordamos las principales características de la inserción de las mujeres en actividades remuneradas y valoradas como trabajo según el orden de género vigente, pues recordemos que tradicionalmente realizan innumerables actividades que son desvalorizadas, como labores del hogar, y las reducen a simples “amas de casa” cuando en realidad muchas mujeres aportan ingresos a sus familias y comunidades (Noh Poot, 2003). Sin embargo, los ejes de significación que la sociedad usa para valorarlas no las reconocen como agentes económicos de igual importancia que los hombres, sino como “complemento” o “ayuda”, con la idea de que “trabajan por necesidad”.

Las mujeres de ámbitos rurales experimentan, además, otras condiciones al momento de participar en grupos productivos, pues su lejanía o cercanía para con los centros urbanos les permiten conocer y acceder a los créditos; al tiempo que su pertenencia étnica, nivel de escolaridad y su estrato socioeconómico influyen en las desventajas que pueden encontrar al momento que solicitar un crédito. Ya que existen otros sistemas de jerarquización que afectan a las mujeres.

El feminismo posmoderno ha criticado las “metanarrativas universalistas” que pretenden hablar de “La Mujer” y su papel en el desarrollo del llamado “Tercer Mundo”. Dichas narrativas dominantes ignoran el papel de las mujeres como agentes de cambios, y por tanto, de sujetos económicos partícipes en la obtención del bienestar de sus familias y de sus comunidades (Parpart, 1996). El enfoque liberal sobre el desarrollo data de los años cuarenta “cuando los pensadores y formuladores de políticas occidentales asumieron que los pueblos del Tercer Mundo podían de manera gradual, pero constante, ser ayudados para alcanzar sistemas políticos y económicos similares a los del mundo industrializado” (Parpart, 1996, p. 336).

En esta visión las mujeres fueron vistas como obstáculos para alcanzar el desarrollo y fueron ignoradas en las políticas desarrollistas de los años cincuenta y sesenta (Parpart, 1996). Sin embargo, el movimiento feminista internacional cuestionó esta visión androcéntrica y

eurocéntrica y promovió un subcampo llamado “la mujer en el desarrollo” (MED) cuyo objetivo fue integrar a las mujeres en el proceso del desarrollo mediante la igualdad jurídica, económica, educativa y política con respecto a los hombres.

Pero como dice Jane Parpart “los formuladores de políticas y planificadores del MED se concentraron en la modernización de las mujeres del Tercer Mundo, no en tratar de comprender sus vidas y experiencias” (Parpat, 1996, p. 340). Posteriormente, la formulación de la categoría analítica de origen anglosajón “género” vino a introducir una nueva discusión y surgió la investigación y capacitación en el tema de género y desarrollo (GED), cuyo objetivo es dilucidar la construcción social que posiciona a las mujeres en desventaja con respecto a los varones, mirar la desigualdad social de las mujeres.

Sin embargo, la deficiencia más grande fue la falta de orientación hacia el conocimiento y experiencia de las mujeres, es decir, pese a la perspectiva de género las mujeres siguieron siendo observadas desde un enfoque occidental carente de referencias locales, que no permitía contextualizar la realidad de las mismas en comunidades rurales del Tercer Mundo. A partir de este punto es que las feministas iniciaron una renovación y crítica académica a las políticas desarrollistas que no observaban a los sujetos como agentes activos en su propia realidad y co-constructores de su futuro.

Actualmente, la investigación participativa ha dado margen a que las nuevas políticas públicas sobre mujeres y desarrollo incorporen las experiencias de éstas y sus perspectivas a futuro. Es en este sentido que esta investigación hace ahínco en las experiencias particulares, subjetivas y sociales de las mujeres mayas de Yucatán, específicamente las de aquellas mujeres que han conformado o están conformando grupos productivos con miras a buscar su bienestar social y familiar.

Es así que las mujeres serán concebidas como agentes activos en el desarrollo de sus comunidades, de sus familias y de ellas mismas. Serán observadas como sujetos con distintas posiciones del entramado social, y por tanto determinadas por el orden de género, clase, etnia y demás sistemas de diferenciación social; sin embargo no las reduciremos a seres pasivos, sino más bien serán analizadas como mujeres capaces de autodeterminarse, de realizar actos autónomos y de resistencia que les hacen modificar su situación de desventaja.

Los ejes teóricos de la presente investigación son la “Teoría alternativa del sujeto”, la perspectiva de género, y la visión sobre el desarrollo como un proceso complejo que involucra

una serie de diferenciaciones que tienen que ver no solo con el género, sino también con la etnia, la situación económica del contexto geográfico, y las relaciones políticas y sociales existentes en dicho lugar, entre otros aspectos (Labrecque, 1995).

La primera es una propuesta metodológica y teórica derivada del feminismo conocida como “Teoría alternativa del sujeto” que Linda Alcoff propone. Esta teoría tiene por objetivo definir la categoría mujer a partir de “una exploración de la experiencia de la subjetividad, en oposición a una descripción de los atributos actuales” (Alcoff, 2001, p. 87).

Las mujeres, de acuerdo con la perspectiva posicional, son definidas como sujetos activos en la reelaboración de su identidad y no a partir de sus atributos físico-biológicos, lo que implicaría considerarlas en esencia en un “cuerpo de mujer”, quedando su identidad determinada por las características propias de las actividades asignadas socialmente por tener “cuerpo de mujer” (Noh Poot, 2004).

En la propuesta de Alcoff la mujer es definida como “una posición particular” ubicada en un contexto externo, el cual “[...] determina la posición relativa de la persona, como la posición de un peón en un tablero de ajedrez se evalúa segura o peligrosa, poderosa o débil, según sea su relación con las otras piezas” (Alcoff, 2001, p. 103).

La segunda visión teórica es la que establece la existencia de un orden jerárquico, mismo que ubica a mujeres y hombres en posiciones de subordinación/dominación según la interpretación sociocultural sobre el “cuerpo”. En este sentido, existen sistemas de diferenciación social que se basan en la manera particular de significar el cuerpo humano como portador de características físicas, culturales, sociales, económicas y políticas, es decir:

La teoría de género conlleva el análisis de la eficacia real y simbólica de las capacidades de conservación, innovación y cambio que presentan las diversas dimensiones de mundo en cuanto a sus contenidos de género [...] permite analizar a las mujeres y a los hombres no como seres dados, eternos e inmutables, sino como sujetos históricos, contruidos socialmente, productos del tipo de organización social de género prevaleciente en su sociedad (Lagarde, 1997, p. 31).

La tercera guía teórica se basa en las ideas desarrolladas por varias autoras que han criticado la visión unidimensional del desarrollo y han mostrado la diversidad de mujeres que existen en los contextos de los grupos productivos (Ramírez Carrillo, 1995), que lejos de ser víctimas, salen a las filas del trabajo asalariado en equipo, para provocar cambios en sus familias y comunidades de pertenencia pese a los costos sociales que deben pagar por transgredir varias normas sociales del ser “femenino”; estando dispuestas a seguir en la lucha por el derecho a tener acceso a los beneficios de los programas de desarrollo rural implementados por el gobierno federal y estatal (Rosado Rosado, 1995 y Pinto González, 1995).

Una manera de incorporar a las mujeres pobres al desarrollo fue la creación de grupos donde pudieran obtener ingresos y empleo para lograr un mejor nivel de vida. Asimismo, estos programas de microcrédito están orientados a los grupos más vulnerables y cuando son mujeres pretenden alcanzar la equidad de género al proporcionarles a las mismas los medios para obtener ingresos, independencia y autonomía, aspectos que no siempre cumplen.

Una de las consecuencias de la participación de las mujeres en el mercado laboral es la llamada “sobrecarga”, que se da cuando éstas no dejan de ocuparse de las responsabilidades domésticas y deben retribuir económicamente a sus hogares (García, 1994). Sin embargo, también permite cambios positivos para las mujeres, las familias y la sociedad en general al provocar resistencias, reacomodos y adaptaciones de las relaciones entre géneros.

Definimos trabajo como aquellas “cualidades genéricas históricamente determinadas de los individuos y grupos sociales” (Lagarde, 2005, p. 19), pues implica creatividad social y cultural en la apropiación y transformación del medio, asimismo está implicado de relaciones sociales, normas, tradiciones y creencias que permiten a los individuos transformar la naturaleza, la sociedad y la cultura (Lagarde, 2005).

La división social del trabajo establecida por el sistema jerárquico de género distribuye las responsabilidades económicas de manera desproporcionada y prejuiciada, ubicando a las mujeres en los ámbitos infravalorados por el mercado y recluyéndolas a un espacio privado. Sin embargo, la creciente incorporación de las mujeres al mercado laboral ha venido a mostrar que las unidades domésticas y la familia no son los únicos espacios donde están presentes, y que desde hace muchos siglos han participado activamente en la economía (García, 1994).

Por otra parte, la salida masiva de las mujeres al trabajo remunerado ha propiciado una repercusión directa en la dinámica de las unidades domésticas y en el desarrollo personal de las trabajadoras. Asimismo ha mostrado las múltiples determinaciones de la actividad económica femenina, pues los cambios estructurales han modificado los patrones de comportamiento de mujeres y hombres con respecto a su participación económica, por ejemplo, las crisis económicas “obligan” a las familias a buscar más de un salario para su sustento.

Ante este fenómeno las mujeres que salieron como fuerza de trabajo tuvieron que diseñar estrategias para combinar sus papeles de madre y de trabajadora, posteriormente crearon formas alternativas que cuestionaron su papel tradicional de madres, pues no todas las mujeres trabajadoras lo eran y mucho menos todas deseaban tener hijos. Es decir, se empezó a observar que existían mujeres cuyo objetivo principal no era el rasgo definitorio del “ser mujer” tradicional: la maternidad.

Las estrategias individuales o familiares de las mujeres trabajadoras han sido objeto de análisis (García, 1994), pues muestran las transformaciones en los patrones de la división del trabajo imperante en las unidades domésticas, en los patrones de autoridad, en la toma de decisiones, así como el grado de autonomía de las mujeres y las consecuentes ambivalencias que trae el ser madre, esposa, asalariada, ama de casa y mujer.

Se ha visto también que existe un incremento constante en la incorporación de mujeres adultas, casadas, con hijos y con poca escolaridad al mercado laboral, ya sea semiformal o informal. En este sentido es que los grupos productivos de mujeres constituyen una fuente de empleo para aquellas del campo yucateco. En estos podemos observar a mujeres mayores de 30 años, con distintos estados civiles pero mayoritariamente casadas y con hijos mayores de 6 años.

Las mujeres mayas del campo han participado activamente como sujetos económicos desde hace mucho tiempo, durante la colonia fueron las principales proveedoras de las mantas que eran entregadas como tributo por las familias, pero este papel no fue reconocido plenamente al ser asumido como parte de sus responsabilidades domésticas, infravalorándolo.

Las mujeres siempre han contribuido al sustento familiar, ya sea mediante el trabajo doméstico infravalorado o mediante actividades alternas que proveen ingresos “extras” y considerables para las familias. El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

(INEGI) sub-registra la participación económica de las mujeres al encasillarlas en la categoría “ama de casa”, sin tener en cuenta que muchas de ellas desarrollan actividades alternas como la venta de “antojitos” yucatecos los fines de semana, ventas por catálogo o su participación en grupos productivos que les proporciona ingresos importantes (Noh Poot, 2003).

En este sentido es que existen ambivalencias en el significado del trabajo extradoméstico de las mujeres (García, 1994 y Lagarde, 2005) para las mismas protagonistas, así como para las personas que les rodean (familia, autoridades, dependencias de gobierno, mercado, entre otros). Es decir, las mujeres pocas veces valoran de manera adecuada su papel económico en la familia, reduciéndolo a una “ayuda” para el marido.

A la vez experimentan una sobrecarga de responsabilidades debido a las actividades “femeninas” del quehacer doméstico, el cuidado de los hijos y de las personas dependientes (ancianos y/o enfermos), la producción de alimentos y demás aspectos tradicionalmente asignados a su género. Realizando no solamente una doble jornada (trabajo doméstico y remunerado), sino triples jornadas, a decir de algunas autoras que consideran importante desvincular el “cuidado de los dependientes” como parte del trabajo doméstico, ya que implica una especialización y más responsabilidades (Robles Silva, 2003).

De esta manera la familia y la sociedad en general demandan a las mujeres el cumplimiento cabal de los roles de madre, esposa y ama de casa, sin dejar de lado su incorporación económica para contribuir al sustento familiar. Por tal motivo las dependencias encargadas de proveer programas y destinar presupuesto para incorporar a las mujeres al desarrollo deberían tomar en consideración tales situaciones al momento de crear proyectos productivos.

Pero la razón de todo este conflicto que experimentan las mujeres radica en lo que Marcela Lagarde ha llamado “los cautiverios de las mujeres”, en especial cuando habla de las *madresposas*, cuyo trabajo no es conceptualizado como tal y además lo realizan en condiciones serviles.

Marcela Lagarde considera que el trabajo doméstico es la base de la maternidad y la conyugalidad, por tal razón las mujeres son madresposas a pesar de que no todas están casadas y menos aún tienen hijos, pero la conceptualización que de ellas se hace está basada en los estereotipos genéricos que deben cumplir, de ahí la infravaloración de su trabajo tanto por la

sociedad como por ellas mismas, pues su “destino” genérico es “ser para otros” (Lagarde, 2005).

Las mujeres deben cumplir con su trabajo doméstico, que no suele ser valorado como tal, sino como quehaceres del hogar que no reditúan beneficios económicos a la familia. Cuando se incorporan al mercado de trabajo viven la llamada *doble jornada*, que se “constituye por la jornada pública de trabajo productivo, asalariado, bajo contrato, y por la jornada privada de trabajo reproductivo” (Lagarde, 2005, p. 127). Así vemos que las mujeres viven su cautiverio de madresposas lleno de conflictos y contradicciones, ya que “un mismo día viven en regímenes opresivos y diferentes”, pues su trabajo asalariado es pobremente remunerado y el doméstico es invisible, pero obligatorio, a pesar de llevar el sustento a la familia. En este sentido las mujeres trabajadoras viven una doble vida y una doble opresión (Lagarde, 2005, p. 129), e incluso hay quienes consideran que unas viven la triple jornada cuando deben cuidar de enfermos crónicos o con limitaciones para ser independientes (Robles Silva, 2003).

Esta realidad conduce a una identidad escindida que no permite a las mujeres definirse subjetivamente como agentes económicos, sino como madresposas que trabajan “por necesidad” y que solo “ayudan” al gasto familiar, es decir, esta identidad

[...] está en las enormes dificultades de constituir una conciencia que tenga como uno de los puntos centrales de la identidad el trabajo. Pero ocurre lo contrario, las mujeres se sienten, es decir, tienen conciencia de ser amas de casa que por fuerza trabajan (Lagarde, 2005, p. 137)

Es menester comprender que todos estos procesos están impresos en la subjetividad de mujeres y hombres, por tal motivo la lucha contra las formas de opresión de las mujeres debe darse en todos los aspectos, desde los estructurales hasta los más íntimos. Esta lucha tiene por objetivo es lograr que las mujeres fortalezcan su autoestima y dejen de valorarse exclusivamente como madresposas, para así conformar una identidad donde el trabajo que realizan tenga importancia para su construcción como sujetos. Y al mismo tiempo, cambiar las condiciones objetivas de la subordinación, dismantelar los estereotipos de género así como los sistemas de significación que lo sustentan como ordenador de las experiencias de los cuerpos.

Esta tarea es ardua, pues los gobiernos y las agencias de desarrollo deben coadyuvar a la transversalización de género y deben pensar en la incorporación de las mujeres a la economía como una práctica efectiva, como una

Estrategia para hacer que las preocupaciones y experiencias tanto de hombres como de mujeres formen parte de la dimensión integral del diseño, implementación, seguimiento y evaluación de las políticas y programas de todas las esferas políticas, económicas y sociales para que las mujeres y los hombres se beneficien igualmente y no sea perpetuada la desigualdad (definición de la ONU sobre transversalización de género).

Finalmente, este libro pretende crear puentes entre las realidades de mujeres como sujetos económicos y los encargados de diseñar, implementar y ejecutar programas, políticas y acciones para la plena incorporación de las mismas al desarrollo y a la equidad de género.

2. DESCRIPCIÓN DE LOS GRUPOS PRODUCTIVOS DE MUJERES

En este apartado abordamos la caracterización de los 14 grupos productivos entrevistados, así como la breve contextualización de los municipios a los que pertenecen; en este caso serán siete: Mérida, Ixil, Dzan, Muna, Kanasín, Izamal y Tixkokob. Asimismo ubicamos cada grupo de acuerdo al sector económico al que pertenece, a sus años de antigüedad, el número de sus integrantes y la condición actual en que se encuentran. Esto buscando comprender los aspectos que influyen en la organización de las mujeres para trabajar en su comunidad.

El contexto de los grupos productivos estuvo mediado por el interés de incorporar a los sujetos al desarrollo, en especial a aquellas y aquellos que han sido marginados del mismo. Se trata de personas del ámbito rural, pues hay demasiadas estadísticas que muestran la disparidad entre las zonas urbanas y rurales en cuanto a servicios, infraestructura y crecimiento (Roura y Cepeda, 1999). En 1999 México tenía 26% de población rural, de la cual 43% sufría pobreza, patente en los altos índices de personas sin acceso a servicios de salud, agua potable y saneamiento (Roura y Cepeda, 1999, p.1, datos del Programa de Naciones Unidas para el desarrollo PNUD de 1996). Sin embargo, la población urbana es mayor y esto se refleja en las estadísticas, cuando se mide el índice de pobreza del país vemos que incluso es menor a los presentados en años anteriores.

Cuadro 2. Porcentajes de índices de pobreza entre la población

	2001*	2002**	2003***
México	9.5 %	10.1 %	8.85 %

* Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano 2001, PNUD-Organización de las Naciones Unidas (ONU)

** Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano 2002, PNUD-Organización de las Naciones Unidas (ONU)

*** Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano 2003, PNUD-Organización de las Naciones Unidas (ONU)

Por otra parte, la población rural en México descendió dramáticamente en los últimos 50 años, pasando de más de 50% a 24% en 2005 (INEGI, 2005). Resulta entonces que nuestro país no es altamente rural, en comparación con Haití que tiene 70% de su población en espacios

rurales (PNUD-ONU, 2003). Yucatán tiene como población rural 17% del total, concentrándose la población urbana en tres municipios: Mérida, Valladolid y Tizimín, también es un estado con altos porcentajes de pobreza con 9.27%, aunado esto al analfabetismo y al escaso acceso a servicios de salud y agua potable (INEGI, 2005).

A sabiendas de esto, la estrategia de los organismos nacionales e internacionales para la incorporación de las zonas rurales al desarrollo ha sido la capacitación para la gestión de proyectos productivos de diversa índole, entre los más destacados están los agrícolas, ganaderos y artesanales. Existen diferentes modalidades de proyectos de desarrollo aunque los más socorridos son los productivos, “aquellos que utilizan recursos para producir bienes orientados al consumo (proyectos de producción agrícola, ganadera, tambos, etc.)” (Roura y Cepeda, 1999, p. 46), cualidad que caracteriza a todos los grupos de esta investigación.

Sin embargo la ejecución de los mismos no ha sido tarea fácil, menos cuando se trata de grupos integrados exclusivamente por mujeres del ámbito rural. En nuestro caso se trata de municipios catalogados como ciudades o que se encuentran a menos de 10 kilómetros de la capital yucateca, lo que no implica la falta de prácticas y creencias tradicionales.

El diseño de los proyectos de desarrollo rural según criterios del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) contempla tres etapas generales: 1) preinversión; 2) inversión y 3) operación. Estas implican tiempo, dedicación y dinero mientras se pone en marcha un proyecto productivo, tal como veremos en los relatos, y muchas veces en la primera etapa se dan cambios drásticos que afectan el futuro del grupo.

Los principales aspectos a considerar en el diseño de proyectos productivos son tres: 1) los actores (dependencias, financiamiento, beneficiarios, mediadores); 2) la estructura productiva (producción, distribución y venta) y 3) los factores críticos que incluyen aspectos tecnológicos, culturales y sociales limitantes para el desarrollo de los mismos (Roura, 1999). Abordamos estos aspectos en la descripción de los grupos productivos entrevistados, con la finalidad de mostrar sus ventajas o desventajas al momento de establecerse y trabajar, al igual que su desarrollo individual y colectivo.

El orden de la descripción de cada grupo será presentado de acuerdo con la densidad de población, empezamos por aquel municipio con menor número de habitantes y terminamos con el municipio con mayor infraestructura y crecimiento urbano. De los siete municipios

ninguno es ubicado por el INEGI como rural, pues tienen más de 2500 habitantes, y podemos decir que los siete tienen contacto cercano con áreas urbanas e incluso algunos ya lo son.

Cuadro 3. Distribución de los grupos entrevistados según ubicación

Municipio	# de Grupos	Sector	Artículo o servicio
1 Ixil	2	1	-Crianza y venta de aves
2 Dzan	2	2	- Elaboración y venta de lácteos - Bordado a máquina y mano
3 Muna	5	2	- Diversas manualidades y bordados
4 Tixkokob	3	2	- Filigrana - Urdido de hamacas - Punto de cruz
5 Kimbilá, Izamal	1	2	-Bordado a máquina
6 Kanasín	1	3	-Ciber café
7 Mérida	3	3/2	-Spa -Madera torneada

2.1. Ixil

Grupo 1: “Las tres cruces” (granja de pavos)

Grupo 2: “La esperanza” (granja de pollos)



Fotografía 1. Iglesia de Ixil

El municipio de Ixil, se ubica en la región económica seis,³ lo que significa que tiene amplia influencia urbana (está a 14 kilómetros de la capital yucateca) y sus principales actividades económicas son: agricultura, horticultura, fruticultura, industria, turismo y servicios.

Este municipio tiene seis localidades, de las cuales 5 poseen de 1 a 49 habitantes (INEGI, 2005), cuenta con una escuela de nivel preescolar, dos primarias y una secundaria, y tiene una unidad médica del IMSS. Más del 90% de la población cuenta con agua entubada y energía eléctrica, y ocupa 634 viviendas particulares. La calle principal está pavimentada al igual que el primer cuadro del municipio (INEGI, 2000 y 2005).

La población total del municipio es 3,598 habitantes, de los cuales 649 hablan maya, cifra que representa el 18% del total de la población de 5 y más años, ubicando a dicho

² El estado de Yucatán está dividido en 10 regiones económicas que aglomeran a los municipios con actividades similares y pertenecientes a zonas territoriales cercanas (Región I Litoral Oriente, II Oriente, III Litoral Centro, IV Centro, V Centro Sur, VI influencia Metropolitana, VII Litoral Poniente, VIII Sur, Poniente, IX Sur y X zona metropolitana).

municipio como una localidad limitadamente indígena (CONAPO 2002).⁴ La población económicamente activa (PEA) asciende a 1,349 personas de las cuales más de 90% están ocupadas, en su mayoría hombres, y se encuentran distribuidas en los siguientes sectores:

Cuadro 4. Distribución de la PEA de Ixil por sectores

Sector	Porcentaje
Primario (Agricultura, ganadería, caza y pesca)	25.80
Secundario (Minería, petróleo, industria manufacturera, construcción y electricidad)	41.69
Terciario (Comercio, turismo y servicios)	31.32
Otros	1.19

Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000

Los varones de la comunidad viajan a Mérida para emplearse como obreros o prestadores de servicios, pues la agricultura no reditúa a las familias, sin embargo las mujeres permanecen en sus hogares y buscan alternativas para autoemplearse, ya sea que tengan un negocio propio (tiendas) o formen grupos de trabajo para vender sus productos en la comunidad y en otras localidades.

Los 2 grupos de este municipio pertenecen al sector que está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios. En este caso se trata de avicultura, pues ambos se dedican a la crianza y venta de aves de corral. La producción avícola más importante del estado se concentra en Hunucmá, Ucú, Mérida, Kanasín y Umán, que producen más de un millón de cabezas (INEGI, 1997).

Con respecto a la producción de carne de pollo, el 60% de la misma está concentrada en las grandes empresas altamente tecnificadas (Campi y Sanjor), el 27 % en empresas semitecnificadas y el 13% en granjas menores, entonces, Ixil no se caracteriza por ser un proveedor importante de cabezas de pollo o pavo, ni tampoco cuenta con granjas alta o medianamente tecnificadas, son establecimientos pequeños, con poca infraestructura y

³ Según datos del Consejo Nacional de Población (CONAPO) una localidad indígena debe contar con más del 70% de hablantes de lengua autóctona, mientras que las predominantemente indígenas son las que tienen entre 40 y 70% de hablantes.

personal. Básicamente se dedican a la venta a pequeña escala y su mercado se circunscribe al municipio y las poblaciones circunvecinas; sin embargo puede haber ventas importantes a algunas empresas cuando así lo requieren, pero no es común.

2.1.1. “Las tres cruces” (granja de pavos)



Fotografía 2. Entrevista al grupo “Las tres cruces” en Mérida

Este grupo de mujeres está constituido por 12 integrantes, entre las cuales 5 participan activamente y 7 no están involucradas debido a diferencias que tuvieron entre ellas; por desacuerdos sobre la manera de administrar el dinero y la granja, o por cuestiones de salud. A pesar de esto ninguna ha renunciado e incluso hay quienes se acercan al grupo para saber cómo avanza.

Durante las entrevistas ellas manifestaron que los problemas a los que se han enfrentado son: las “envidias”, las habladurías y los conflictos interpersonales, al final solo quedaron familiares cercanos a una socia. La representante oficial del grupo no ejerce totalmente sus funciones porque trabaja en una asociación campesina en Mérida y eso le impide participar activamente en la granja, sin embargo apoya al grupo en gestiones y trámites, y sus compañeras recurren a ella cuando necesitan ánimo, apoyo y asesoría. Debido a esto aún la consideran su representante, mientras que otra socia es la que lleva la organización y administración de la granja pues todo el tiempo está en Ixil.

2.1.1.1. Inicios del grupo

El grupo empezó a formarse en 2004 por la iniciativa de una socia (que ahora es la encargada de las finanzas) que desde siempre se había dedicado a la agricultura y cría de animales. Aunque también tenía interés en las aves para obtener la *gallinaza* (mezcla de excrementos de las gallinas con aserrín), producto que le sirve de abono para sus hortalizas. Además su situación económica ameritaba buscar más ingresos para solventar sus gastos. Sin embargo no obtuvo respuestas favorables, siempre le rechazaban sus proyectos hasta que en 2007 le comentaron que, en Mérida, había una organización campesina que podía apoyarla en la elaboración de su proyecto productivo, teniendo más probabilidades de ser beneficiada con el dictamen de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).⁵

Esta organización es la Coalición de Organizaciones Democráticas Urbanas y Campesinas (CODUC), ubicada en la ciudad de Mérida y caracterizada por apoyar a grupos campesinos en el desarrollo de proyectos productivos, vigilando, asesorando y dándole seguimiento a las solicitudes con el afán de obtener los mayores beneficios para el campo yucateco.

La socia fundadora acudió a dicha instancia y recibió asesoría técnica. Primero tuvo que invitar a sus conocidas, familiares y amigas para formar un grupo de 12 personas, después esperaron más de seis meses para saber si habían calificado para el financiamiento, pero desgraciadamente en ese lapso algunas se enfermaron y no se comprometieron a estar todo el tiempo en el grupo. A pesar de eso no han dejado de interesarse en el grupo.

2.1.1.2. Recursos

El apoyo recibido es valorado como parte fundamental para su sobrevivencia familiar y personal, principalmente están agradecidas con la CODUC porque su apoyo fue indispensable para la aprobación, pues consideran que antes al estar “solas” sin la guía de nadie, las autoridades no las veían “comprometidas” ya que no tenían quien avalara su disposición para

⁵ Esta dependencia de gobierno ha apoyado a 7,865 productores, de los cuales 946 fueron mujeres (INMUJERES, 2006).

trabajar. Al brindarles la Coalición ese apoyo, las autoridades gubernamentales consideraron que ellas eran confiables y por eso las socias consideran que la siguiente vez sí les fue favorable el dictamen.

A finales de 2007 les informaron que su proyecto había sido aprobado, empezaron los trámites y a principios de 2008 comenzaron a hacer uso de los recursos, la representante fue quien se encargó de comprobar los gastos, vigilar la adecuada inversión del apoyo, y de conseguir los materiales para construir la nave y el tinaco de agua. Posteriormente tuvieron que comprar los pavos, el alimento y demás implementos para empezar con su primer lote de pavos. El mes con más ventas es diciembre, y sería su primera venta mayor.

Hubieron “malos entendidos” durante la etapa de compra de insumos y material, pues la administración del recurso estuvo ampliamente vigilada por la representante y a algunas socias que querían obtener algún beneficio personal del financiamiento, no les agradó no recibir una compensación económica por haber esperado la aprobación. El terreno donde construyeron la granja le pertenece a la encargada de las finanzas, su padre tiene uno cercano y les presta una bodega para almacenar la comida de los pavos, ya que ellas no cuentan con dicha infraestructura. En ese terreno la señora siembra hortalizas y las vende como parte de su negocio familiar.

Después de ser aprobado el proyecto para su financiamiento, recibieron una capacitación por parte de SAGARPA con la finalidad de aprender a trabajar en equipo y a determinar sus objetivos personales con respecto a la granja. Todas las socias asistieron porque aún no recibían el apoyo, sin embargo después de invertir el dinero tuvieron que asistir a otro curso sobre las mismas temáticas, al que ya no acudieron todas las socias pues sus responsabilidades en la granja se las impidieron, al igual que sus labores domésticas y sus responsabilidades familiares.

No han fortalecido su participación en el mercado porque llevan poco tiempo trabajando, y aunque sólo han vendido alrededor de 150 pavos, están preparándose para diciembre tomándose un mes de descanso para volver a cuidar 150 o 200 pavos, pues durante diciembre van a estar muy ocupadas en la búsqueda de compradores, traslado de mercancía, matando las aves y entregando pedidos.

La organización del grupo se basó en las capacidades de las integrantes, la representante fue elegida por todas las socias tomando en cuenta su disponibilidad, su

facilidad de palabra, su conocimiento y carácter. La presidenta del grupo es quién se encarga de administrar el financiamiento para entregar los comprobantes a SAGARPA, y ella apoyó en las gestiones del grupo; la responsable de finanzas administra los recursos derivados de la venta de pavos y la caja de ahorro, busca clientes, mata y limpia pavo, asiste a la granja y siembra hortalizas. Las demás socias, al no tener tiempo para salir a otras poblaciones, crían los pavos y recogen la *gallinaza*.

2.1.1.3. Caminando

Después de emplear los recursos y establecer la granja, las mujeres empezaron a organizar su forma de trabajar. Cada una eligió los días en que acudiría a la granja para la alimentación de los pavos, lavado de la nave y la vigilancia de las enfermedades de las aves.

La representante y las socias están contentas por tener su granja, les gusta el trabajo que hacen y la manera como se han organizado sin afectar los horarios de las demás ni sus deberes domésticos. La granja suele ser visitada por las tardes cuando los quehaceres han disminuido y los hij@s pueden quedarse con algún pariente o vecina mientras sus madres trabajan. Asimismo, la ubicación de la granja les permite trasladarse en menor tiempo a sus hogares pues se encuentra en la comunidad.

Están trabajando “bien” al grado que la encargada de finanzas ha comentado que si las socias desean independizarse pueden hacerlo, pero primero deben demostrar que han aprendido a trabajar y después arriesgarse a tener una granja propia.

Todas las compañeras se sintieron muy contentas por el apoyo, en especial la socia fundadora, quien estuvo cuatro años gestionándolo. Ella considera que tuvieron éxito gracias a la asesoría, que les permitió conocer los procesos de selección, los requerimientos que debían cumplir y el interés que debían mostrar en su proyecto; al contrario a lo realizado en años anteriores, en los que solamente dejaban su proyecto en las dependencias, sin regresar para preguntar en qué etapa se encontraba o qué les faltaba.

Las principales características de las integrantes de este grupo son las siguientes: básicamente son mujeres casadas, entre los 22 y 65 años, con tres hijas/os en promedio, son mujeres que generalmente no tenían otro ingreso monetario y cuya situación económica familiar es precaria, pues el cónyuge no tiene un salario alto y menos un empleo estable

(mayormente son albañiles, obreros o agricultores). Las/os hijas/os están en edad escolar, ya sea en primaria o secundaria y pocas socias son las que tienen hijos en la preparatoria.

Cuadro 5. Porcentaje de mujeres del grupo “Las tres cruces” según edad y con escolaridad

Edad	%	Escolaridad
21-30	30	Primaria concluida
31-40	30	Secundaria/ primaria inconclusa
41-50	30	Primaria inconclusa
51-60	-	-
Más de 60 años	10	Sin escolaridad

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2000

Varias socias tienen otras responsabilidades además de las derivadas del trabajo en la granja:

1. Trabajo asalariado (2)
2. Labores domésticas (todas las socias)
3. Siembra de hortalizas (2)

Este grupo en su mayoría lo componen parientes de la socia fundadora, desde la madre hasta las sobrinas, la otra parte son amigas de la infancia de dicha socia, aunque básicamente la familia es la que se comprometió con el grupo, mientras que las otras socias tienen menos responsabilidades y a veces están ausentes. Sin embargo, no abandonan el grupo pues les interesa. Las parientas son quienes se han organizado en función de sus hijos y sus responsabilidades domésticas, cuando una tiene que ir a la granja otra cuida a sus hijos o los llevan a la escuela.

Tienen una caja de ahorro que les permite comprar más pavos y cubrir los gastos de para poder almacenar alimento, se reparten las ganancias pero nunca se quedan sin capital. El apoyo recibido no fue devuelto, sino que les sirvió para impulsar el grupo y tener un capital fijo.

El siguiente proyecto es la construcción de una bodega para almacenar alimento, cuyo financiamiento empezarán a tramitar con apoyo de CODUC, no les interesa capacitarse pues sienten que han organizado su trabajo de manera que saben cómo hacer que todo marche bien. Rechazaron una propuesta de la representante sobre pedir apoyo para congeladoras para almacenar pavos y tener mayor producción ya que mayoría de las socias quieren fortalecer el grupo y luego aspirar a cosas nuevas.

2.1.2. “La esperanza” (granja de pollos)

Este grupo fue un caso único. No teníamos teléfono ni dirección de las socias, por lo cual, fuimos al pueblo donde se suponía radicaban, pero nadie las conocía, solamente una vive en Ixil. La tesorera nos dio los datos de las demás socias, ya que todas viven en Mérida y la granja se encuentra en el municipio de Conkal.

Hablamos con la tesorera del grupo para saber sobre su historia y concertar cita con las demás integrantes, sin embargo cuando hablamos con la representante ella negó la existencia del grupo y nos afirmó que se había disuelto y que no estaba trabajando actualmente. Asimismo dijo que el grupo se desintegró antes de recibir el apoyo y comentó que el manejo del dinero fue el principal desacuerdo entre ellas.

Los problemas sobre la administración de los recursos fue el mayor inconveniente entre las integrantes, así como el hecho de que 4 de ellas no pudieron participar activamente por tratarse de gente mayor y con residencia en Mérida, pues el trabajo implicaba habilidad y fuerza.

Esta versión contradijo la contada por la tesorera, quien nunca mencionó el problema y siempre sostuvo que la granja seguía activa, incluso nos dijo que ese día estaría en guardia la representante, aunque cuando pasamos ya no se encontraba.

La representante y la secretaria viven en Mérida, según la tesorera, pero cumplen con su horario de cuidar la granja. Nos contó que una de ellas es empleada gubernamental y que oficialmente no participaba en el grupo, pero ellas la incorporaron por agradecimiento pues les ayudó con el proyecto para que fuera aprobado por SAGARPA.

La información que proporcionamos aquí es la que obtuvimos por la tesorera del grupo, sobre la contradicción en las versiones concluimos que la negativa de la existencia de la

granja se deba, tal vez, al cargo público que desempeña una integrante y al temor de que fuese expuesta ante las autoridades pertinentes. A pesar de esto siendo que nuestro afán es mostrar la diversidad de grupos productivos de mujeres, contemplamos este caso a pesar de no haber entrevistado a las demás integrantes del grupo, aunque sí tenemos la información necesaria para saber su historia.⁶

2.1.2.1. Inicios del grupo

El grupo está constituido por 8 integrantes, en su mayoría personas de 50 años, se creó por iniciativa de la hermana de la representante, ingeniera agrónoma de profesión desempeñando un cargo público, ella reunió a sus amigas y hermana para conformar el grupo, al que invitaron a la tesorera porque la conocieron en SAGARPA. Tiene 3 años de haberse conformado y han recibido dos apoyos económicos para la cría de aves, en 2005 para criar pavos y comprar equipo, y el último fue en 2007 para criar pollos. Ambos financiamientos fueron por medio de créditos.

Como la cría de pavos no les redituaba, decidieron vender solamente en diciembre, comprando los animales en septiembre. Posteriormente, la ingeniera les comentó que podían solicitar otro crédito ya que habían liquidado el anterior. Decidieron invertir en pollos y hacer una granja.

Los proyectos fueron asesorados y aplicados por la ingeniera agrónoma, ella les capacitó en la cría de aves de corral, la aplicación de vacunas, la distribución de alimento y la organización de los tiempos de cría, engorda, muerte y venta de las aves. Ésta busca compradores en Mérida y se encarga de la venta de pollos, por su parte, tanto la representante como las demás socias trabajan en la granja. El tiempo que invierten en la granja son dos horas aproximadamente, más el tiempo de traslado hacia y desde Conkal, pues van dos veces diarias a la granja.

⁶ La tesorera nunca nos proporcionó los datos de las demás socias e intentamos localizarlos en el directorio telefónico pero no tuvimos éxito.

2.1.2.2. Recursos

Los 2 créditos que han tenido les permitieron tener capital para acrecentar el número de cabezas. Aunque el negocio de los pavos no les resultó de la manera como lo habían planeado, pues no vendían los especímenes durante todo el año, solo en diciembre tenían salida, así que decidieron que a fin de año se dedicarían a la cría de pavos; por tal razón decidieron buscar otra actividad para el resto del año, optando por la cría de pollos.

Los pavos son criados en el patio de la tesorera, ahí se construyó la nave y está el espacio para matar a los animales. Para los pollos tuvieron que rentar un terreno en Conkal y construir una nave, una bodega y gestionar agua entubada y energía eléctrica.

Según la versión de la agrónoma el grupo se disolvió antes de obtener el segundo crédito, pues no estuvieron de acuerdo en lo que sería el manejo del mismo y en las responsabilidades de cada socia; para ella fue la tesorera quien inició este descontento y terminó por abandonar el grupo. La tesorera nunca mencionó tal situación, por el contrario, dijo que todo estuvo muy claro, que les dieron un informe detallado de cómo se invirtió el crédito y que ahora estaban trabajando bien, sin problemas, pues como tienen horarios diversos no conviven mucho, a excepción de las reuniones que se realizan en Ixil.

Así que para una socia la aplicación de los recursos no implicó mayor problema pues todas sabían su papel y siempre participaron en las decisiones. Aunque admitió que hubieron algunos problemas pues no estaban claras algunas cuestiones, pero siempre se resolvieron de la mejor manera, por el bien del grupo y de las socias.

Actualmente crían 1,000 pollos cada 7 semanas y los venden, esto les permite tener ingresos para volver a comprar la misma cantidad de pollos. La tesorera no supo decirnos a quiénes les venden las aves, solo atinó a comentar que algunos de los clientes son conocidos de la agrónoma y otros más son de Mérida. La SAGARPA les capacitó en economía y administración de grupos productivos, lo cual les ayudó para planear su proyecto de la granja de pollos y organizar su trabajo actualmente.

2.1.2.3. Caminando

El proyecto se desarrolla muy bien, según la tesorera, todas saben sus responsabilidades y tienen reuniones mensuales para tratar asuntos monetarios, aclarar dudas y solucionar problemáticas de la granja.

Los beneficios que han obtenido por participar en la granja son económicos, personales y familiares. Los primeros repercuten directamente en el mejor nivel de vida de aquella que vive en Ixil y no cuenta con una profesión, pues paga la licenciatura de su hijo más pequeño que vive en México, ya que su cónyuge no solventa todos los gastos. Por otra parte, las demás socias viven una situación ventajosa porque cuentan con una profesión e incluso varias ya están jubiladas y son solteras, lo que les permite tener un mejor nivel de vida, aunque una de ellas vive con sus padres ancianos y es madre soltera, lo que le implica más responsabilidades económicas.

En cuanto a los beneficios personales, podemos mencionar la independencia, seguridad y autonomía de las mujeres con respecto a su familia de origen, padres y/o cónyuge. En este sentido, la tesorera señaló que el aprender a realizar cosas nuevas y darse cuenta que tiene la capacidad de hacerlo fue el mayor aliciente para continuar en los proyectos, asimismo sus compañeras encuentran un espacio de distracción, por tratarse de gente “mayor” con ganas de seguir trabajando.

No tienen otro proyecto en puerta porque todavía están pagando el crédito y no han planeado nada en concreto; sin embargo están pensando que posiblemente deban adquirir un terreno propio para construir su granja.

Las principales características de las integrantes de este grupo son las siguientes: son mujeres casadas, con 3 hijas/os, con escolaridad alta y no pertenecientes al municipio de Ixil.

Cuadro 6. Porcentaje de mujeres del grupo “La esperanza” según edad y con escolaridad

Edad	%	Escolaridad
41-50	80	Primaria inconclusa/carrera
51-60	10	Primaria inconclusa
Más de 60 años	10	carrera

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2008.

Estas socias tienen otras responsabilidades además de las derivadas de su participación en la granja:

1. Trabajo asalariado (2)
2. Labores domésticas (todas)
3. Cuidado de los padres o madres ancianas/os y enfermas/os de gravedad (2)
4. Trabajo en la comunidad en alguna actividad del Ayuntamiento: cocinas populares, Baaxal Paal, etc. (1)
5. Estudios para terminar la secundaria (1)

La mayoría de las socias tienen una profesión, sólo la tesorera tiene escolaridad primaria. Es un grupo mixto pues está compuesto de 2 hermanas y las demás son conocidas sin ningún parentesco con éstas. La tesorera es la única que vive en Ixil, el resto radica en Mérida y se trasladan 2 veces a la semana para trabajar en la granja.

2.2. Dzan

Grupo 1: “Quesos María Alejandra” (Lácteos San Gregorio)

Grupo 2: “Las margaritas” (grupo de artesanías)

Dzan es un Municipio ubicado en la región Sur Poniente del estado, cuyas principales actividades económicas son: agricultura, apicultura, avicultura, horticultura, pesca y turismo. Colinda con Ticul y Maní. Cuenta con una unidad médica, con más de 95% de cobertura en energía eléctrica y agua entubada. Tiene un total de 890 viviendas de las cuales 863 son particulares (INEGI, 2005). Como peculiaridad ha tenido en dos ocasiones una presidente

municipal, en la primera ocasión por interinato (1994-1995) y en la segunda ya fue electa (2004-2007).

Tiene una población de 4, 587 personas, de las cuales 2,365 son mujeres y 2, 222 son hombres. Más de 90% de los habitantes de 5 años y más hablan lengua maya, lo que nos indica que es un municipio con altos índices de población indígena, 29% de la población es económicamente activa, sólo dos% no están ocupadas y se distribuyen de la siguiente manera:

Cuadro 7. Distribución de la PEA de Dzan según sector

Sector	Porcentaje
Primario (Agricultura, ganadería, caza y pesca)	67.14
Secundario (Minería, petróleo, industria manufacturera, construcción y electricidad)	12.83
Terciario (Comercio, turismo y servicios)	19.43
Otros	0.60

Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

De los grupos entrevistados en este municipio, uno se dedica a la industria lechera y otro a la elaboración de artesanías, en la especialidad de bordados. La primera actividad se caracteriza por tener poca importancia en el estado y la segunda por la situación contraria.

La industria lechera del estado está ubicada en el oriente yucateco (57%), los principales municipios son Sucilá, Panabá, Espita, Calotmul, Tizimín y Chikindzonot, que en la década de los noventa dotaron de un millón de litros anuales al estado (Osorio et.al., 1999). La zona centro y sur producen poco más de 20% del total estatal.

En la actualidad solo se producen 50 mil litros anuales, asimismo existe una falta de estímulos a los productores de este rubro, lo que genera un déficit de 40 mil litros de leche para Yucatán; por eso el actual gobierno del estado diseña un programa de reactivación de la industria lechera de doble intención (producción de carne y leche), así como de la industria lechera especializada (INFORURAL, 2008).

En la región sur el municipio de Tzucacab es el que tiene mayor porcentaje de la producción, mientras que Ticul, Peto y Dzan intentaron incursionar en la industria en la época cerverista, pero muchos grupos fracasaron por falta de capacitación y manejo adecuado de los recursos.

Por otra parte la elaboración de artesanías es una actividad ampliamente conocida en todo el estado, está apoyada por las distintas dependencias gubernamentales, ya sea en capacitación, mercado, financiamiento y en todo lo vinculado con los incentivos para su desarrollo. También está relacionada estrechamente con el turismo, una de las actividades que generan más ingresos para Yucatán.

Desde tiempos ancestrales los mayas han expresado sus creencias y conocimientos en la elaboración de artefactos de distintos materiales como son: la piedra, la cerámica, la tela, madera, plumas y piel. Actualmente Yucatán es uno de los estados que más artesanías produce, entre las principales están: las de cerámica y barro, los bordados, las hamacas, la talabartería, objetos de bejuco (liana de monte), madera y piedra, y guayaberas.

El segundo grupo entrevistado en Dzan fué “Las margaritas”, cuya actividad principal es el bordado de ropa típica y casual. Este trabajo es tradicionalmente adjudicado a las mujeres, sin embargo hay lugares del estado donde los varones se incorporan a esta actividad pues no existe otra fuente redituable de empleo (Kimbilá, Teabo, Cepeda y Tekantó). En casi todos los municipios está presente el bordado de prendas, sin embargo hay unos más caracterizados por dicha actividad, ya que cada familia de la comunidad trabaja en ella y su sobrevivencia se basa en la venta de las piezas producidas (Cansahcab, Maní, Tizimín, Valladolid, entre otros), mientras que en los demás es una actividad alternativa o complementaria.

A continuación describiremos 2 actividades de diferente impacto y veremos de qué manera repercuten en el desarrollo de los grupos productivos organizados en torno a dichos menesteres.

2.2.1. “Quesos María Alejandra” (Lácteos San Gregorio)



Fotografía 3. Queso Oaxaca, asadero, leche y mantequilla, algunos productos del grupo

2.2.1.1. Inicios del grupo

Sus orígenes datan de 12 años atrás, cuando la familia de la sra. Elva migró desde Chiapas a Yucatán con la finalidad de empezar una granja lechera y sobrevivir de la venta del lácteo. Se instalaron en el municipio de Dzan y empezaron a trabajar para alcanzar su objetivo, sin embargo, las cosas no les resultaron tan sencillas como creyeron, pues la región no se caracteriza por ser lechera y menos aún por consumir grandes proporciones de los derivados lácteos.

A pesar de esto, con trabajo arduo, lograron abrirse mercado y actualmente han decidido “separarse” laboralmente, pues la Sra. Elva quiere trabajar independiente de la granja lechera y de su esposo, ya que desea dedicarse exclusivamente a la elaboración de quesos y fortalecer así el mercado que tienen; asimismo quiere transmitir su conocimiento a las personas de su comunidad para promover la ganadería lechera. Aunque Lácteos San Gregorio siempre seguirá activo y proporcionará materia prima al grupo de mujeres.

La inversión es grande pues debe construir un taller de elaboración de quesos con todas las medidas de salubridad, un área de ventas, un drenaje especial para el agua grasosa y dotarse de equipo, para lo cual solicitó apoyo a la SAGARPA y creó el grupo ya mencionado.

Experimentó un momento de crisis durante el cual decidió dejar la elaboración de quesos ya que no encontraba solución a su problema del taller. Actualmente están a la espera de su aprobación, los papeles fueron entregados a finales de junio de 2008 y aún no saben los resultados, pero es optimista porque su labor está avalada por los doce años de trabajo en lácteos “San Gregorio”.

La existencia de este grupo nuevo, integrado por 5 mujeres, depende de la aprobación del crédito, ya que de otra manera no podrán trabajar juntas porque la Sra. Elva no cuenta con el dinero suficiente para realizar la inversión, sin embargo ella nos comentó que no se desanimará ni olvidará la idea, pues verá los medios necesarios para lograr su objetivo.

Hasta la fecha de la entrevista laboraban activamente 3 socias (la representante, su hija y una empleada con 7 años de antigüedad), las otras 2 están en espera del presupuesto para incorporarse al grupo de manera activa; una es empleada doméstica en Ticul y la otra es maestra bilingüe y se encuentra estudiando, pero ambas están comprometidas a trabajar en el grupo porque sus labores inician por las tardes, después de sus otras actividades.

Este grupo se desprende del negocio iniciado por la representante y su esposo, posteriormente se sumaron sus hijos: Lácteos San Gregorio (LSG),⁷ el cual lleva 12 años trabajando como negocio familiar. Dzan es un municipio que no pertenece a la zona lechera de Yucatán, por lo que este grupo es uno de los pocos que se dedica a la elaboración de lácteos (Tzucacab y Mayapán cuentan con producción lechera), esto les ha traído limitaciones en la producción y venta del producto al no contar con el apoyo necesario para llevar su mercado a gran escala.

Como al principio la venta de leche no les aportaba ganancias; decidieron incursionar en la elaboración de quesos, para lo cual la Sra. Elva empezó a vender “queso soperó” pero con poco éxito, así que viajó a Chiapas para capacitarse en queso Oaxaca, panela y botadero. Esto les permitió utilizar de manera exitosa la leche, ya que por cada 10 litros se hace un kilogramo de queso.

⁷ En la época cerverista el esposo de la Sra. Elva se organizó con 55 varones más para conformar una cooperativa lechera, sin embargo, el proyecto fracasó hasta quedar solo él. Las causas del fracaso fueron la falta de capacitación de los demás socios que desconocían el proceso de producción de leche, asimismo, la escasez de mercado para vender la leche les provocó desesperación al ver que no les redituaba en su economía familiar a pesar de que sí invertían tiempo.

2.2.1.2. Trabajo en la elaboración de quesos

Este negocio familiar genera tres fuentes de empleo permanentes, dos en el rancho y una en la elaboración de quesos. Además en temporada alta el rancho requiere de seis empleados más y actualmente están capacitando a un joven para elaborar quesos y apoyarlos en la producción.

Igualmente se emplea a la familia, los tres hijos de la señora Elva estuvieron mucho tiempo estuvieron en el negocio, sin embargo ahora están dedicados a sus estudios y trabajo, aunque continúan ayudando a la familia en la venta y comercialización de los productos en Mérida, especialmente su hija quien dedica dos días de su semana laboral a la venta y difusión de los quesos.

La empleada que lleva 7 años trabajando con ellos conoce todo el proceso de elaboración del queso, desde recibir la leche, cuajarla, cortarla, hasta empacar el producto final. Sin embargo, tiene deficiencias en la elaboración del queso pues no quiere practicar por la mezcla de temperaturas que implica y en la venta del producto no tiene la capacitación para tratar a los clientes ni para promocionar el producto.

Los productos que venden son:

1. Quesos (oaxaca, panela, asadero, soper, botadero, gouda, queso crema)
2. Yogur⁸
3. Crema
4. Leche saborizada
5. Mantequilla

Su producción máxima es de entre 17-20 kilos de queso diarios. Y el mercado de venta es la zona sureste del estado y Mérida, los medios para distribuir su producto son los hijos, amigas/os y conocidas/os, así como las/os habitantes de Dzan quienes suelen llevar a sus parientes de visita a conocer y probar quesos en el domicilio de esta familia. El queso asadero lo vende a un restaurante italiano en Mérida.

La calidad de los quesos deriva de la capacitación recibida por parte de la Universidad de Chapingo, lo que dio experiencia a la Sra. Elva en la producción de variedades de quesos, tiene la capacidad para elaborar diferentes quesos siempre y cuando le den las instrucciones

⁸ Los productos de abajo no son consumidos abundantemente por la población porque prefiere los de marcas comerciales y está poco familiarizada con el uso de lácteos en su alimentación diaria.

necesarias. También ha impartido cursos en la zona sureste y en Izamal para intentar promover la producción lechera pero sólo han tenido éxito con una familia de Mayapán que se dedica a lo mismo e incluso les pide ayuda con la capacitación y requerimientos de producto cuando tienen numerosos pedidos.

El poco interés en la producción de quesos es debido a la falta de apoyos para estas actividades, así como el hecho de que el proceso en la elaboración requiere ciertos cuidados, medidas extremas de higiene y precisión en el salado y cuajado del mismo para tener productos de calidad.

2.2.1.3. Preinversión

El proyecto para el taller de quesos fue elaborado por investigadores de Chapingo, a quienes se les pagó para que diseñaran de manera sistemática y ampliamente estructurada la idea del grupo. La representante, de quien fue la idea original, externó todas sus inquietudes e intereses para que quedaran reflejados en el proyecto.

Aún no saben el veredicto pero esperan lograr sus objetivos, pues nunca se habían interesado en solicitar apoyo económico, esto se decidió cuando empezaron a escuchar que a otros grupos los apoyaba y decidió, la Sra. Elva, ir al palacio municipal para averiguar todo lo que necesitaba para pedir financiamiento. Fue cuando invitó a sus dos vecinas y contrató a los de Chapingo para hacer un buen proyecto.

Esto implica que están en la etapa de preinversión, que se caracteriza por la espera de la aprobación, los trámites y papeleos, así como la tensión entre las socias por la incapacidad para empezar a laborar. Sin embargo en este caso no existe tal tensión, pues cada una se dedica a sus actividades mientras esperan. Pero lo que sí existe es mucha esperanza y valoración a su trabajo. Consideran que no esperarán a los apoyos para seguir trabajando, verán cómo obtener recursos y montar el taller, es un proyecto que no quieren perder ni tirar a la basura.

Como su mercado de trabajo es reducido, diseñaron una estrategia de propaganda y servicios que les permite vender más productos tanto en su localidad como en otros lugares, harán una gran labor de difusión y ofrecerán, entre otros, el servicio de entrega a domicilio.⁹

⁹ Antes ya habían intentado difundir sus productos mediante demostraciones de cocina con productos lácteos, daban a probar diversos platillos y hasta fueron a las cocinas populares de Ayuntamiento de Dzan para ofrecer gratuitamente postres con leche y así incentivar el consumo de la misma, pero la gente solo degustó y no compró

Por otra parte, este grupo es mixto pero son mujeres de confianza y que se conocen de tiempo atrás, son trabajadoras y están ávidas de conocimiento. En su mayoría son jóvenes, solteras y con bachillerato, tienen otra fuente de ingresos y no tienen tantas responsabilidades en su hogar porque sus madres las realizan, ya que son solteras e invierten más tiempo en su actividad económica y en la escuela.

Cuadro 8. Porcentaje de mujeres del grupo “Quesos María Alejandra” según edad y con escolaridad

Edad	Porcentaje	Escolaridad
21-30	99%	Licenciatura Preparatoria Secundaria
41-50	1%	Secundaria

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2008

Estas socias tienen otras responsabilidades:

1. Trabajo asalariado (3)
2. Labores domésticas (todas)
3. Estudios (1)
4. Labores religiosas: catequismo, grupos religiosos (1)
5. Actividades deportivas (1)
6. Cuidado de los nietos (1)

Estas socias no han empezado a trabajar en equipo, así que no conocemos la manera de relacionarse de las cinco, solo tres están trabajando juntas y tienen papeles con diferente estatus, la representante es la dueña, junto con su esposo de LSG, su hija se dedica a cuestiones de mercadotecnia y ya no elabora quesos, mientras que la empleada de siete años de experiencia tiene un horario fijo (7 a.m. a 3 p.m.), cada una tiene sus propias labores y no existe conflicto alguno entre las mismas. La representante siempre está en la elaboración de los quesos pero sus horarios son diferentes, sin embargo la representante dedica sus mañanas

leche ni quesos. Para diciembre regalan litros de leche y tienen buena respuesta, sin embargo, no les compran con la misma frecuencia.

al cuidado de sus nietos, los lleva a la escuela, cocina y los va a recoger, en las tardes (y noches) es cuando trabaja en los quesos.

No experimentan algún problema con la población u otros grupos, salvo la apatía por consumir lácteos pero nunca han tenido algún disgusto con la gente, al contrario, son conocidos en el pueblo y siempre llevan a sus visitas para comprar quesos.

2.2.2. “Las margaritas” (grupo de artesanas)



Fotografía 4. Bordado a mano y con cintas del grupo “Las margaritas”

2.2.2.1. Inicios del grupo

Se formó hace ocho años con ocho integrantes, pero dos renunciaron porque no les gustó la manera de trabajar, ya que cada socia debe comprar su material y las prendas que entrega son las que se le pagan, no ahorran, para evitar problemas pues han escuchado que otros grupos tienen malos entendidos debido a la administración del dinero.

Fue idea de la representante del grupo pues siempre quiso formar uno para tener ingresos, ya que su esposo no tiene salario fijo debido a que está limitado en su movilidad y no

tiene trabajo, salvo apuntar “bolita”¹⁰, lo cual no le permite grandes ingresos. Por esta razón invitó a sus amigas y vecinas a formar un grupo de trabajo y así conseguir más encargos y poder surtir a más personas. La representante considera que la principal razón para organizarse para trabajar fue la necesidad económica para solventar los estudios de sus hijos y permitir la supervivencia familiar, pues afirma que: “una mujer aunque sea poco debemos buscar la manera de traer dinero a la casa”.

Ella tiene que colaborar para los estudios de sus dos hijos, uno está en Saltillo estudiando su carrera y otra estudia su bachillerato en Ticul. Lo mismo viven sus compañeras, pues la mayoría tiene hijos y sus esposos se dedican a la agricultura. Decidió formar su grupo de bordadoras porque las mujeres del municipio aprenden el oficio desde muy pequeñas, ella aprendió a los trece años y sus compañeras también.

No han pedido apoyo para crecer y dotarse de material, piden préstamos para poder “sacar” los encargos y luego devuelven el dinero, ahorrando un poco para surtirse de materia prima, sin embargo, la falta de capital les impide hacer más piezas y expandir su mercado. A su vez el hecho de que Dzan es un municipio de bordadoras les impide tener mercado en su municipio, deben salir a otros lugares para vender su producto a un precio razonable y redituable, pero pocas veces lo hacen ya que no tienen el capital suficiente como para viajar continuamente a otros lugares.

La representante del grupo reconoció que nunca ha pedido apoyo financiero a las dependencias de gobierno, solamente acude a las ferias artesanales que realiza SAGARPA porque es un mercado para sus productos, pues nunca se había interesado en pedir información sobre programas de apoyo a las mujeres artesanas de los municipios, y aunque desea tenerlo no sabe cómo tramitar proyectos. Se dio cuenta que otras mujeres han obtenido apoyos y eso les ánimo para averiguar cómo.

Actualmente sí está interesada en informarse sobre los financiamientos, le comentó una persona del Ayuntamiento de Dzan que sí pueden gestionarlos, aunque no lo habían hecho al momento de la entrevista, pues SAGARPA había cerrado la convocatoria y ellas no se habían enterado cuándo ocurrió. La representante estuvo averiguando sobre si era posible solicitar máquinas de bordado y le informaron que sí le apoyaban, pero estuvo indecisa porque le

¹⁰ Sorteo ilegal que consiste en anotar nombres de participantes con los tres números que desean y con el respaldo de un monto de efectivo. Los resultados están basados en los últimos tres números del boleto ganador de la lotería nacional.

preocupaba la carencia de materia prima y el grupo respaldó su decisión de no pedir apoyo, pues su situación económica no permite invertir demasiado, ya que tienen hijos en edad escolar, lo cual representa los mayores gastos de las socias.

Las socias no intentaron averiguar acerca del financiamiento, se limitaron a decir que no tienen dinero para cooperar para la inversión. La representante no sabe dónde ir para solicitar apoyo, ni invierte tiempo en ello. No sabía tampoco que se impartían cursos de capacitación de manera gratuita, se interesó por conocer la dependencia que los imparte y planea dedicar un día para viajar a Mérida y averiguar lo necesario.

El grupo no puede desarrollarse ampliamente porque sus recursos son limitados, ya que cada socia de manera personal invierte en su material. Cuando tienen un pedido grande deben pedir préstamos particulares para surtirlo, por lo que no obtienen ganancias que les permitan acumular capital. Esto limita su capacidad de venta al no poder trasladarse a otros lugares, ya que en su municipio sobran las personas que se dedican a la misma actividad que ellas, por eso es difícil vender en la localidad.

2.2.2.2. Organización del trabajo

De manera colectiva o individual promueven su trabajo, ya sea con familiares o amigos de otros lugares que les encargan prendas bordadas. Siempre tienen encargos por medio de alguna socia, y cuando son pedidos grandes se reparten las responsabilidades y quien hizo el contacto entrega el trabajo y distribuye las ganancias de manera uniforme. Aunque el pagar los préstamos mina sus ganancias, sí tienen trabajo y han buscado estrategias para resolver sus deficiencias presupuestales. Por ejemplo, la representante del grupo ha adaptado la parte frontal de su domicilio como tienda de ropa, expone sus creaciones y eso le sirve para difundir el trabajo del grupo, pues se ubica en la carretera que va hacia Maní, donde pasan muchos turistas.

Su mercado de venta no está fortalecido, salvo por la ayuda de sus familiares; venden en Cancún, Cozumel y Mérida porque tienen conocidos en dichos lugares, y aunque en su localidad no venden productos, los turistas que cruzan son clientes seguros.

Tienen maquinas para bordar y coser ropa de manta, misma que les sirve para vender, las adquirieron de manera personal, y las tenían al momento de formar el grupo, solo una socia

no tiene máquina propia pero sí sabe armar la ropa, lo que les permite definir sus actividades de manera organizada pues las demás se dedican a bordar.

Quieren establecer un taller de bordado pero temen no tener el capital suficiente para sacarlo adelante, por lo cual decidieron que primero deben dotarse de máquinas modernas que les faciliten el trabajo, así como de material para trabajar.

Como cada socia invierte su propio dinero no tienen disputas por la administración de los recursos ya que cada una cobra lo que trabaja, y siempre que alguna tiene pedidos grandes se apoyan entre todas e incluso contratan a otras bordadoras de manera eventual. Cada una trabaja en su casa porque sus quehaceres domésticos les impiden reunirse, suelen trabajar en su bordado toda la semana, empiezan después de cocinar y almorzar con su familia. Destinan un día para lavar la ropa de su familia, comúnmente es un sábado porque entre semana deben trabajar en los bordados.

Les piden **ayuda a sus esposos e hijas/os** para no tener sobrecarga de trabajo, pues les hacen ver que la familia depende del bordado, por lo que deben colaborar en las actividades domésticas para que sus madres puedan dedicarse la mayor parte de su tiempo a bordar, aunque admiten cansarse por tanta responsabilidad no pueden hacer nada pues necesitan trabajar para sobrevivir. Aquí notamos cómo las mujeres pese a ser las que mayores ingresos aportan tienen aún como su responsabilidad exclusiva el trabajo doméstico y únicamente en los días “pesados” solicita apoyo de sus dependientes.

La relación del grupo con otros grupos es de amistad, comparten experiencias y suelen platicar sobre las ventajas o desventajas que implica participar en alguna feria de la región. A pesar de que hay varios grupos de bordadoras, no existen malos entendidos con este grupo pues conservan una relación armónica con las demás artesanas ya que no tienen que competir en su localidad al ser cada quien buscador de medios para vender sus productos en otras regiones donde no hay bordados.

No han recibido capacitación para realizar su trabajo, los conocimientos adquiridos durante su infancia son los que explotan al máximo, han socializado dicho conocimiento para mejorar sus prendas, pero consideran que les falta más capacitación; en especial en cuanto a los estándares de calidad del bordado y confección de prendas.

Las integrantes del grupo no se definen a partir de su trabajo, debido a que lo consideran una necesidad más que un gusto o una actividad que les de independencia, ya que

las ventajas que les ha proporcionado son pocas pues deben realizar ajustes a su vida domestica para poder realizar su trabajo. Lourdes Rejón Patrón (1995) ha establecido que las mujeres bordadoras de hipiles construyen una identidad particular, sin embargo, en este caso las mujeres no se dedican a bordar hipiles de manera frecuente, y mucho menos se definen por este hecho, sino que continúan siendo amas de casa ya que su principal actividad de referencia es esa.

Las bordadoras, como ha mencionado Lourdes Rejón, son un grupo de mujeres que han tomado el discurso oficial del estado sobre aquellas que se dedican a dicha actividad, y se visualizan en una posición de prestigio pues han recibido reconocimiento de su comunidad y las autoridades; sin embargo en este caso las mujeres no observan reconocimiento por parte de su familia o sociedad por dedicarse a éstas artesanías, y en ese sentido no han logrado retomar los discursos “oficiales” sobre las bordadoras y no se han definido en ese tenor, más bien resaltan su posición de amas de casa y no su protagonismo en la economía familiar, lo que tiene relación con la identidad escindida de la que habla Marcela Lagarde y que abordamos en el capítulo uno.

Cuadro 9. Porcentaje de mujeres del grupo “Las margaritas” según edad y con escolaridad

Edad	Porcentaje	Escolaridad
21-30	50%	Primaria, preparatoria,
31-40	16%	Primaria
41-50	16%	Primaria
51-60	16%	Primaria

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2008

Las socias son en su mayoría jóvenes, con escolaridad básica y casada, dos tienen seis hijos, todos en edad escolar, desde primaria hasta el nivel superior, otras dos tienen entre 1 y 2 hijos también en edad escolar, mayores de 15 años. Dos son solteras y sin hijos.

Este grupo es mixto, pero está compuesto por tres mujeres que son familia, madre, hija y hermana, las demás son vecinas y amigas de la infancia, por lo que, se llevan bien y se organizan de manera armónica, no tienen pleitos ni discusiones.

2.3. Muna, “Kanlol” (bordado a máquina, a mano y diferentes manualidades)



Fotografía 5. Mercado de Muna

Muna es un municipio ubicado en la zona Sur Poniente, cuyas principales actividades económicas son: agricultura, apicultura, avicultura, horticultura, pesca y turismo. Está a 53 kilómetros de Mérida, colinda con Abalá, Santa Elena, Ticul, Sacalum, Halachó, Opichen, Kopoma y Campeche. Tienen 18 localidades

Cuenta con cinco escuelas de preescolar, 10 primarias, una secundaria y dos bachilleratos; tiene dos unidades médicas (IMSS e ISSSTE), tiene dos agencias postales, gasolineras y Bancos (INEGI, 2000), es un municipio turístico porque en él se encuentra la zona arqueológica de Mayapán y es parte de la zona de la sierra Puuc. Tiene 2,679 viviendas de las cuales 2,542 son particulares. Más de 90% de la población cuenta con energía eléctrica y agua entubada (INEGI, 2005)

Las principales actividades productivas son la elaboración de artesanías: bordado de hipiles, tallado de madera, tallado de piedra y talabartería.

Tiene 11,763 habitantes, 6,011 son mujeres y 5,752 son varones. Las lenguas indígenas presentes son el maya y el chontal, 49% de la población habla alguna de dichas lenguas, por lo que es un municipio preponderantemente indígena (INEGI, 2005). La PEA es 35% del total y 12 personas no están ocupadas, la PEA se distribuye de la siguiente manera:

Cuadro 10. Distribución de la PEA de Muna según sector

Sector	Porcentaje
Primario (Agricultura, ganadería, caza y pesca)	42.66
Secundario (Minería, petróleo, industria manufacturera, construcción y electricidad)	21.20
Terciario (Comercio, turismo y servicios)	34.91
Otros	1.23

Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

En este municipio hay una alta producción de artesanías, en especial de hipiles bordados a mano, por lo que es importante señalar que existe una relación permanente de los habitantes con los turistas y visitantes. En este sentido, las artesanas entrevistadas están conformando su identidad a partir de su trabajo con las artesanías, pues existe un gremio de mujeres artesanas aproximadamente desde 2005.

[...] el proceso identitario de la artesana es un fenómeno asignado por su principal interlocutor (el Estado), pero resemantizado por las mujeres quienes admiten positivamente esa identidad social en tanto les confiere un rol que favorece su ascenso social en la comunidad y la familia campesina (Rejón Patrón, 1995, p. 131)

Estas mujeres conforman un grupo numeroso de artesanas que utilizan dicha denominación para obtener prestigio en su familia y en la comunidad. Cosa que han logrado al participar en eventos nacionales que son reseñados en la prensa y los habitantes les comentan el orgullo que esto les provoca. Ellas sí se autodenominaron artesanas, a diferencia del grupo de Dzan que nunca se conceptualizó de tal manera.



Fotografías 6. Socias de Kanlol

2.3.1. Inicios del grupo

Cinco grupos constituyen la asociación más grande de artesanas de Muna (79 socias), la Sra. Evelia Martínez las dirige y fue quien las aglutinó desde hace 15 años, capacitó a 5 maestras para que éstas a su vez enseñaran a otras mujeres y las conglomeraran en cinco distintos domicilios, donde actualmente existen talleres de bordado a máquina.

La iniciativa fue de la Sra. Evelia quien invitó a 5 maestras a su domicilio y les impartió cursos para que le apoyarán en la tarea de formar grupos de mujeres artesanas. La sra. Evelia dice que fue una labor de “trabajo social”, pues en los inicios no le beneficiaba nada económicamente pero sí emocionalmente. La razón para hacerlo fue la necesidad económica y el deseo de trabajar sin depender de otras personas.

Eran 7 grupos, pero por cuestiones de presupuesto y espacio tuvieron que cancelar 2, aunque están pensando en un proyecto para reactivar dichos grupos.

Actualmente, cuentan con varias máquinas de bordado y están capacitándose continuamente gracias a que la representante de todos los grupos es una maestra de manualidades que ha tomado capacitación en diferentes áreas. Tienen 5 talleres colectivos,

donde las mujeres dedican dos horas de su día para aprender a manejar las máquinas de bordado y tener mejores acabados, posteriormente se les entrega una máquina para que trabajen en su domicilio ya que les resulta más fácil cuando tienen niñas/os pequeñas/os.

Aproximadamente en el 2002 pidieron apoyo al Ayuntamiento municipal para la compra de materia prima, pero no les ayudaron y la representante enfatizó que las razones fueron las diferencias políticas de ella con la administración municipal, ya que observó que otros grupos con filiación política similar al Ayuntamiento sí recibieron apoyo. A partir de ese momento decidieron trabajar por cuenta propia, sin depender de los recursos del gobierno y no volvieron a solicitar algún financiamiento.

Acordaron cooperar para obtener capital para comprar materia prima y poder exponer sus productos. Eran aportes voluntarios los que se usaron para lograr consolidar a los grupos. Conforme crecía el grupo fueron invirtiendo mayores cantidades de dinero y lo distribuían entre las socias, les cobraban el costo del material con la finalidad de continuar con sus inversiones. Esto les ha permitido sobrevivir sin apoyos y crecer, los 5 grupos formaron su propia caja de ahorro y llevan su administración de manera independiente, aunque se coordinan con su comité para apoyar en los gastos comunes tales como la renta de un local, la materia prima cuando tienen grandes pedidos o para su gremio.

También lograron obtener ingresos realizando rifas de sus productos, para no quedarse con su inversión.

2.3.2. Inversión

Nunca habían recibido apoyo alguno hasta que en el 2007 les autorizaron uno, les dotaron de máquinas de bordar y materia prima por parte de Desarrollo Social y Comunitario. Lo que las benefició enormemente, ya que en agosto es la fiesta del pueblo y tienen encargos para hacer ternos pintados a mano.

Realizaron un proyecto para obtener el apoyo, solicitaron material pero también les aprobaron máquinas. Este documento fue elaborado por la representante y su secretaria. Nunca pensaron que se les aprobara, trataron de redactar lo mejor posible la historia del grupo y su trabajo realizado en estos 15 años de existencia. También tuvieron que demostrar su capacidad

para administrar la producción y la elaboración de sus artesanías, desde la cantidad de material necesario para las prendas hasta el tiempo y el presupuesto que invierten en ellas.

Con el apoyo recibido trabajan actualmente, toda la producción que reúnen es la que llevan a las ferias artesanales donde participan. Asimismo, las socias venden por cuenta propia los productos y deben destinar una parte de sus ganancias para su caja de ahorro.

2.3.3. Operación

La manera de trabajar se rige por la organización en 5 grupos, cada uno con su respectiva representante (que mayormente son dueñas de las casas donde tienen los talleres) y su maestra de manualidades. Estas últimas son aquellas que iniciaron con el grupo, tienen 12 años de experiencia, pero también están las que tienen 3 años de antigüedad pero que se destacan por su capacidad de aprendizaje y elaboración de productos.

Bordan a máquina, a mano, pintan hipiles, hacen recuerdos para fiestas y realizan diversas manualidades como migajón o repujado, esto les permite abarcar un rango amplio de habilidades. Sin embargo, no todas las socias dominan dichas destrezas, mayormente saben bordar y cada vez les capacitan para mejorar la calidad de su trabajo y estar dentro de los estándares de producción. Paulatinamente van incorporando otras actividades, pues no desean que las socias se desesperen y hagan “todo a medias” o abandonen la agrupación.

El material es comprado por las maestras de cada grupo, luego esta lo distribuye entre las socias, no compran material para los 5 grupos pues cada uno tiene necesidades particulares, sólo cuando compran telas o hilos de colores básicos es cuando se agrupan, pero son casos excepcionales. La distribución de los productos está centrada en la zona arqueológica, Mérida y las piezas repartidas a familiares de las socias, los viajes son realizados por la Sra. Elvia

La capacitación de la socias y de las maestras es continua, sin embargo, el mes de septiembre es cuando se dedican exclusivamente a esto, pues es temporada baja y aprovechan que no tienen muchos encargos. Dos días reciben capacitación las socias y otros dos las maestras y representantes, quienes después transmiten lo aprendido a su grupo.

La Sra. Elvia es la que ha sido capacitada en manualidades, tiene prestigio como maestra de manualidades y es invitada para dar clases en otros municipios. Durante el

mandato de anterior gobernador Cervera Pacheco, trabajó en el DIF estatal como promotora y eso le permitió adquirir conocimientos de manualidades.

Hay socias que llegan sin saber realizar nada de artesanías pero desean aprender, otras tienen buena técnica, lo que el comité hace es enseñarles todo el proceso que conlleva la producción de las artesanías.

Desean un curso de bordado a máquina, y corte y confección para aprender diseños, y así mejorar su trabajo y la calidad de los mismos, también desean capacitarse sobre la administración de los ingresos de sus grupos, la representante tomó un curso en Campeche, pero considera que no puede darlo ella ya que en cuestiones de dinero es mejor que una persona externa lo imparta para que todo “quede claro”. Están dispuestas a invertir tiempo en los cursos, porque para ellas es conveniente que todas estén presentes, pero si no serían las maestras, también están dispuestas a colaborar en algunos gastos, como los pasajes, si tuvieran que trasladarse. Quieren que las personas que les capaciten sean de una comunidad que hayan iniciado de igual manera que ellas.

La participación de las socias es activa sin importar sus edades, número de hijas/os o estado civil, siempre asisten a las reuniones que convocan, a pesar de sus responsabilidades como esposas o madres.¹¹ Los maridos apoyan a las socias ya que han notado que el grupo permite que sus esposas puedan obtener ingresos importantes para la familia, la mayoría de ellos tienen empleos poco remunerados. Les señalan su ausencia del hogar, pero cuando tienen mucho trabajo les ayudan en algunos procesos, por ejemplo, en la costura o deshilado, además cuando salen a vender cuidan la casa y a los hijas/os.

Los beneficios obtenidos abarcan la colaboración al ingreso familiar, la mayoría de las socias son mujeres con más de tres hijas/os y en edad escolar, otras son responsables del sustento de sus padres ancianos, y la mayoría aporta para la carrera de las/os hijas/os. Las carencias son muchas y las mujeres se ven en la necesidad de buscar alternativas de empleo que les permitan estar en sus hogares, o al menos en su localidad, con la ventaja de disponer de un horario flexible.

¹¹ Durante las entrevistas pudimos constatar lo comentado, pues asistieron casi todas las socias, unas con sus hijas/os de meses hasta aquellas con más grandes. Los esposos también estaban presentes o iban a recoger a su cónyuge. Sin embargo, también observamos la dificultad y prisas que viven las mujeres por sus responsabilidades domésticas, una socia tuvo que irse rápido porque su hija estaba enferma y ella tenía que llevarla al doctor. Otra tenía que ir a cocinar. Esto no impidió su asistencia y siempre pasaban a reportarse con la Sra. Elvia.

Los otros grupos de artesanas tenían celos de ellas, pero después de haber participado en una exposición artesanal en el Distrito Federal y de aparecer en la prensa, han recibido muestras de cariño y admiración tanto de los habitantes como de otros grupos. Sin embargo, hay comentarios de recelo hacia estos hechos, pues hay gente que no entiende por qué tienen éxito y trabajo. El pueblo se sorprendió por la labor del Comité de artesanas y de su trabajo, ahora los clientes suelen exigir mucha calidad y ellas han sabido darla, por lo que los productos de otros grupos son menos apreciados.

Son grupos unidos porque no solo trabajan juntas, sino que fortalecen sus vínculos mediante fiestas o reuniones. La representante trata de que las socias no se dediquen a los “chismes” o que polícten su trabajo, cuando hay época de elecciones cada una tiene su partido, pero no hablan de política en el trabajo para evitar problemas. Sin embargo, en esos tiempos hay pequeños roces (diferencias de opinión y molestias) pero pasan cuando terminan los procesos electorales.

Las socias dedican aproximadamente dos horas, por la tarde, para asistir a los talleres (3:00-5:00 p.m.), 3 veces a la semana aunque esto se les dificulta por las/os hijas/os pequeños que la mayoría tiene, sus esposos generalmente las apoyan pero hay días en los que les reclaman su ausencia de la casa. Enfrentan algunas discusiones porque aceptan cuidar a los hijos, pero como obligación, no por gusto o porque entiendan las responsabilidades de sus mujeres; además tienen reuniones una vez a la semana donde tratan asuntos del comité.

Por estas razones es que las socias quieren tener las máquinas en sus casas, pues eso les permite dedicar más tiempo a sus familias, pues tratan de acomodar sus horarios en función de sus demás obligaciones. Sin embargo, la representante les ha dicho que deben asistir a los talleres para que después de ocho meses les puedan dar las máquinas; aunque también considera necesario formar los talleres donde las mujeres puedan ir a costurar sin llevarse el equipo a su casa.

Estos son algunos de los problemas que enfrenta el grupo, pues unas mujeres quieren trabajar en su casa mientras que otras están de acuerdo en asistir a los talleres porque les permite dedicarse solo a su capacitación y practicar lo aprendido, cosa que no siempre harían en sus domicilios, pues las responsabilidades domésticas nunca se acaban.

En su mayoría las socias son mujeres mayores de 35 años, casadas, con tres o más hijos, cuyas edades van de los 8 a los 25 años. Sin embargo, hay quienes tienen hijas/os recién

nacidos y otras que solo tienen dos hijas/os pequeños, pero suelen ser minoría, así como las solteras y las socias menores de 30 años, también hay mujeres separadas y divorciadas pero son menos de 10% de las integrantes. Hay varias que son familiares y amigas, pero la mayoría son mujeres sin parentesco, pero sí se conocen y han convivido desde hace tiempo en el trabajo del bordado, ya sea que fueran independientes o participasen juntas en algún otro grupo. Sin embargo, sus relaciones son cordiales y amistosas pues a pesar de su número cada quien tiene a sus propias representantes al tiempo que respetan a la Sra. Elvia como su principal guía.

Pese a que deben trabajar en un horario establecido y dejar su hogar, consideran que vale la pena pues han aprendido cosas nuevas que les ayudarán a mejorar su nivel de vida, al mismo tiempo les ha mostrado que las mujeres son capaces de producir ingresos y trabajar en sus hogares, asimismo les permite convivir con otras mujeres y aprender de sus experiencias, salir de su rutina doméstica y valerse por sí mismas.

Los costos son muy altos: desesperación por organizar sus responsabilidades de tal manera que no descuiden ningún aspecto doméstico para que sus maridos no les reclamen, preocupación por ver con quién dejan a sus hijos o por encomendar su cuidado al mayor, siempre teniendo el pendiente durante sus horas de trabajo. Se cansan de tanto trabajo pero saben que necesitan aportar ingresos, cuando están muy saturadas de trabajo le piden ayuda a sus maridos y éstos cooperan, pero en épocas de crisis ellos les suelen reclamar ese apoyo.

Cuadro 11. Porcentaje de mujeres del grupo “Kan lol” según edad y con escolaridad

Edad	%	Escolaridad
21-30	10	Primaria concluida Secundaria c.
31-40	15	Primaria inconcluida/ concluida
41-50	60	Analfabetismo Primaria inconcluida
51-60	10	Analfabetismo y primaria inconcluida
61 y más años	5	Analfabetismo

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2008.

Las socias tienen otras actividades a parte de las destinadas al grupo:

1. Trabajo en la milpa (14)
2. Labores domésticas (todas)
3. Estudios (8)
4. Labores religiosas: catequismo, grupos religiosos (8)
5. Actividades deportivas (4)
6. Cuidado de los nietos (16)

2.4. Tixkokob

Grupo 1: Cooperativa “La riqueza de nuestras manos” (integrada por 3 grupos)
Grupo 2: Productoras de Hamacas “Anahí”



Fotografía 7. Palacio de Tixkokob

Éste municipio perteneciente a la región centro, cuyas actividades principales son: agricultura, horticultura, artesanías y turismo. Se encuentra a 8 kilómetros de Mérida, por ello recibe influencia directa de la ciudad y del turismo. Cuenta con 9 escuelas de nivel preescolar, 13 primarias, cinco secundarias y dos bachilleratos. Tiene 2 unidades médicas del IMSS, una del ISSSTE y una de atención múltiple (INEGI, 2005). Cuenta con un total de 3,827 viviendas de las cuales 3,020 son particulares

Tiene 16,151 habitantes, de los cuales 8,023 son hombres y 6,011 son mujeres. La población de 5 años y más, hablante de lengua indígena en el municipio representa el 20% del total de la población, lo que indica una localidad no indígena. La PEA asciende a 6,092 personas, de las cuales 6,043 se encuentran ocupadas, en este sector la mayor parte son varones pues las mujeres están clasificadas en el rubro de “amas de casa”.

Cuadro 12: Distribución de la PEA de Tixkokob por sector

Sector	Porcentaje
Primario (Agricultura, ganadería, caza y pesca)	12.15
Secundario (Minería, petróleo, industria manufacturera, construcción y electricidad)	39.57
Terciario (Comercio, turismo y servicios)	46.93
Otros	1.36

Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

Los grupos entrevistados se dedican a las artesanías, el primero de estos realiza urdido de hamacas, bordados a mano y filigrana de plata. El segundo trabaja el urdido de hamacas, la cría de borregos y la carpintería. Los dos se ubican en localidades cercanas a la capital del municipio, el primero en San Antonio Millet y el segundo en Nolo ambos con menos infraestructura que Tixkokob, pocos habitantes y negocios.

A pesar de eso han logrado crecer vendiendo sus productos en las ferias artesanales, a sus amigos, conocidos y turistas que llegan a la región. Uno depende directamente del trabajo de las socias en la difusión de sus productos, mientras que el otro tiene compradores seguros, pues le venden a la Fundación Banamex y a los turistas que llegan a la Hacienda Millet (varios extranjeros). Así que sus mercados de trabajo e inversión en la distribución de sus productos son dispares entre sí.

Los dos grupos están compuestos por mujeres que se consideran artesanas ya que están vinculadas con intermediarios tales como el Gobierno del Estado o la Fundación BANAMEX, mismos que las denominan de tal manera para enfatizar su compromiso con el turismo. Su producción está dirigida mayormente a los turistas ya sean nacionales o extranjeros.

En este sentido, las mujeres se autonombran artesanas; consideran que su trabajo es valorado por las autoridades y eso les da prestigio en la comunidad. Esta interlocución con instancias privadas o gubernamentales les ha permitido adquirir distintas capacidades de negociación, como por ejemplo, aprender a vender su producto así como a exigir precios justos. Conocen los tipos de apoyos existentes para la industria artesanal, la demanda de los clientes, la calidad de los productos y la necesidad de innovar para sobresalir entre tanta competencia.

2.4.1. Cooperativa “La riqueza de nuestras manos”



Fotografía 8. Taller de urdido



Fotografía 9. Bordado a mano



Fotografía 10. Aretes de filigrana y punto de cruz

2.4.1.1. Antecedentes del grupo

Es una cooperativa formada por el Gobierno del Estado y la Fundación BANAMEX e impulsada por la dueña de la hacienda San Antonio Millet, este grupo se formó hace 5 años a raíz de un huracán. La hacienda quedó devastada y los habitantes perdieron sus viviendas, pertenencias y su economía de traspatio, además sus cosechas se vieron mermadas, lo que afectó gravemente sus ingresos familiares. Ante esta situación la dueña de la hacienda pagó

maestros y materiales para que 40 personas de la comunidad tomaran cursos sobre bordado, urdido y filigrana para formar grupos productivos y autoemplearse.

Sin embargo, este proceso fue largo y tortuoso pues las carencias y la desesperación hicieron que muchas personas abandonaran la capacitación y buscaran empleo en Mérida. Las mujeres con hijos fueron las principales participantes en estos cursos y quienes hoy forman los 3 grupos de la asociación. En un principio eran 20 socias, pero debido a renunciadas quedaron sólo 16 personas; esto porque la dinámica del trabajo es muy compleja pues tienen que elaborar piezas que les son pagadas un mes después, cosa que a muchas mujeres no les pareció, por lo que decidieron independizarse con los conocimientos adquiridos.

Se dividieron en 3 grupos, uno de urdido de hamacas e hilado de hoja de lengua de vaca, compuesto por cinco mujeres mayores de 50 años, un grupo de 4 jóvenes menores de 25 años, dedicadas a la filigrana de plata, un el grupo de mujeres “medianas”, 7 bordadoras de hilo “contado” entre los 28 y 50 años. El gobierno del estado les construyó unos talleres de arte popular para que asistan a trabajar en los horarios que ellas establecieran, les sirve de bodega y punto de venta, pues hay señalamientos en la población que guían hacia los talleres.

Las mujeres escogieron las actividades que les interesaban, las mayores escogieron urdido porque hace 25 años que aprendieron las técnicas ya que ellas hilaban henequén, además les llamó la atención hilar lengua de vaca, aproximadamente 20 mujeres quisieron incorporarse a este grupo pero la mayoría renunció. Otras más decidieron bordar porque les llamó la atención, sin embargo pocas sabían hacerlo, por lo que la mayoría empezó de cero. Y finalmente un grupo de mujeres se interesó en la filigrana por ser esto algo novedoso y atractivo.

Los 3 grupos tienen como representante común a una profesora de nivel primaria (que actualmente es la directora de la escuela de la comunidad), además cada grupo tiene una líder que organiza el trabajo, eso les da independencia entre sí. Cada grupo tiene sus particularidades, las jóvenes son el grupo con mayor productividad y son ellas quienes han aprovechado las capacitaciones sobre desarrollo humano ya que no tienen esposos, ni hijos y su tiempo les pertenece porque no siempre deben cumplir con los quehaceres domésticos pues tienen un ingreso propio.

Por su parte, las mujeres mayores no tienen hijas/os pequeños que dependan de ellas, disponen de menos tiempo que las jóvenes porque tienen que dedicarse a su hogar, a las

artesanías y a algún servicio religioso. Hay quienes financian la carrera de sus hijas/os (35%) e incluso las que son viudas dependen del grupo pues sus maridos no siempre tenían un empleo formal y no les dejaron pensión alguna (15%).

El grupo más numeroso y con más dificultad para trabajar lo constituyen las mujeres entre los 28 y los 50 años y que tienen al menos dos hijas/os entre los 3 y los 8 años que dependan de ellas para ir a la escuela, para su alimentación, para sus cuidados y vigilancia. Por estas razones tienen inconvenientes en sus horarios, lo que provocan que no puedan asistir mucho tiempo a los talleres, por lo que prefieren trabajar en sus casas para cuidar a sus hijas/os y realizar alguna labor doméstica. Sin embargo, es el grupo con menos renunciadas pues necesitan los ingresos para sostener a su familia porque sus esposos no tienen un empleo formal, solamente una mujer tiene servicio médico como parte de las prestaciones de su cónyuge y otra una cuenta de seguridad médica porque tiene trabajo formal en la escuela del pueblo. Debido a esta falta de tiempo se distribuyeron un día a la semana para cada una de las ocasiones en el que van al taller para atender a los clientes y le dedican 3 horas a dichas actividades.

Los otros 2 grupos tuvieron renunciadas de socias por diversas causas, las jóvenes se van porque al adquirir mayor seguridad y autonomía descubren que son capaces de mantenerse a sí mismas y encontrar un empleo mejor remunerado, por lo cual, deciden emplearse en Mérida como trabajadoras domésticas y abandonan el taller. Las señoras mayores se separaron porque tuvieron desacuerdos que nos les permitían seguir juntas, no comentaron la razón pero sí que hubo gritos y enfrentamientos entre varias.

Otras más renunciaron debido a que sus ingresos eran pobres en comparación con sus egresos, así que decidieron emplearse como trabajadoras domésticas, obreras o empleadas en algún negocio de la ciudad. Esto que mermó la participación en los grupos y las pocas socias que quedaron no se dan abasto con las solicitudes.

Las mujeres que se quedaron en los grupos lo hicieron porque les gusta la forma de trabajo ya que se adapta a su dinámica familiar y porque algunas no pueden emplearse formalmente pues tienen hijos pequeños.

Pese a estos inconvenientes la representante de los talleres intenta crear vínculos entre ellas, organizan festividades donde conviven fuera de las relaciones laborales y así mantienen

la armonía en su trabajo. Liman asperezas y continúan compartiendo objetivos comunes que les lleva a su sobrevivencia como grupo de artesanas.

2.4.1.2. Inversión

Este grupo trabaja de manera diferente con respecto a los otros pues su materia prima se las proporciona la Fundación BANAMEX y ellas solo cobran por su mano de obra, tienen un mercado seguro de ventas y no deben invertir en la transportación de sus productos, solo administran el uso de su material para que les rinda. Esto les facilita el trabajo pues no tienen que salir de la localidad y el tiempo que dedican al trabajo es mayor. No tienen financiamiento de otras instancias, salvo para la construcción de su taller y para sus artículos de oficina, que fueron proporcionados por el Gobierno del Estado. La Fundación es la encargada de capacitar a los grupos y de darles material para trabajar lo que les permite no preocuparse por el abastecimiento del mismo a diferencia de la mayoría de los grupos.

Estos grupos tienen etiquetas para su producto y estándares de calidad que representan una semi profesionalización de su trabajo pues han dedicado más de un año a su capacitación y la Fundación constantemente revisa su trabajo para que sea de calidad exportable. Para ellas es un orgullo que su trabajo mejore cada día y se conozca en todo el mundo pues mayormente le venden a turistas extranjeros.

2.4.1.3. Operación

Todas entregan su producción a los dueños de la hacienda San Antonio y estos se encargan de distribuir el producto y enviarles su dinero. Gracias a estos vínculos tienen bastante clientela, pero no así gente para trabajar pues consideran que les llevaría tiempo capacitarlas y eso sería pérdida del tiempo para las socias antiguas.

La escolaridad dominante en cada grupo es la siguiente: primaria trunca en el grupo de urdido, primaria concluida y secundaria en el grupo de bordadoras y secundaria en el grupo de filigrana. Las que más han aprovechado las capacitaciones son las jóvenes que trabajan filigrana pues antes no se sentían seguras de sí mismas y ni siquiera podían hablar en público

ahora son las que más exigen, además se volvieron independientes de las otras socias, pues ellas se organizan y asisten a todos los cursos que les han dado.

La Fundación les ha impartido los cursos, excepto uno que impartió el Gobierno del Estado, que además les dio un equipo de cómputo para administrar sus recursos y mejorar su trabajo. Las bordadoras y de trabajadoras de filigrana han aprovechado dicha capacitación pero las urdidoras se organizan de otra manera y reportan su producción con la representante de la Cooperativa.

Todas están felices porque son capaces de aportar dinero a sus familias, aprenden cosas nuevas y les da satisfacción cuando admiran su trabajo. Sin embargo, no están conformes con la manera en que les pagan sus producciones pues deben entregar el trabajo antes de cobrar, cosa que quieren que cambie porque prefieren cobrar al momento de que entregan su artículo. Pese a esto la Fundación no les ofrece alguna alternativa ya que así son las condiciones de empleo.

Otras de las actividades que realizan las socias son:

1. Trabajo doméstico (todas)
2. Desayunos escolares (7)
3. Asistir a citas del IMSS (9)
4. Estudios (3)

2.4.2. Productoras de hamacas “Anahí”



Fotografía 11. Productos del grupo “Anahí”

Originalmente eran 9 integrantes pero dos fallecieron y solo quedaron 7 activas de las cuales faltó una a la reunión. Este grupo está realizando los trámites para constituirse como asociación civil y les aprobaron un crédito para abrir un taller de carpintería y así producir muebles para vender y al mismo tiempo continuar con los urdidos. Todas viven en Nolo una comisaría de Tixkokob y muy cercana a dicha localidad.

2.4.2.1. Preinversión

La representante fue quien organizó a las mujeres porque quería superarse y buscar alternativas de trabajo e independencia. Aproximadamente hace 2 años que inició el grupo pero ella desde los 10 años de edad aprendió a urdir porque su familia era pobre y tuvo que costear su carrera con la venta de hamacas. Es contadora privada pero nunca ejerció su profesión y cuando se casó estuvo dedicada al cuidado de su hijo mayor que nació limitado en su capacidad intelectual y motriz, a pesar de esto, a los 18 años falleció y la representante no encontraba qué hacer para distraerse y olvidar su dolor. Asimismo, la situación de su familia era difícil pues su esposo no ganaba mucho como albañil y decidió emigrar ilegalmente a los Estados Unidos de América.

Por estas razones, es que empezó a organizar a algunas mujeres de su familia y a sus amigas para que formaran un grupo de urdidoras de hamacas, para obtener ingresos y mejorar la situación de sus hogares. Pues unas son casadas pero sus cónyuges tienen empleos informales como mecánicos, tricitaxistas o campesinos, otras son solteras con ganas de trabajar para independizarse o para mantener a sus hijos.

Ella capacitó a quienes no sabían urdir hamacas pero la mayoría ya tenía dicho conocimiento adquirido en su familia de origen. En el 2005 obtuvieron apoyo del Gobierno del Estado que les dio a cada socia material para hacer dos hamacas pero la mayoría vendió su producto y gastó su capital. Pese a esto, ella volvió a juntarlas para que entendieran que deben ahorrar para poder sacar producción y venderla. Lograron despegar como grupo y gracias a sus ventas han podido reunir capital, además solicitaron apoyo a SAGARPA para la cría de borregos. Actualmente tienen 32 pies de cría, todo en beneficio de su grupo artesanal, que es lo que más les gusta de su trabajo.

La representante del grupo es conocida en varias dependencias como SAGARPA, el Servicio Estatal de Empleo, Instituto para la Equidad de Género en Yucatán (IEGY), Centro de Readaptación Social de Yucatán (CERESO), Universidad Tecnológica Metropolitana (UTM), Fondo Nacional de las Empresas Solidarias (FONAES) entre otras. Es una mujer que apoya a la gente que le pide ayuda, desde tramitar proyectos productivos hasta comprobar los malos manejos del Ayuntamiento de Tixkokob. La gente acude a ella para exponerle sus problemáticas, los abusos que ha sufrido y la necesidad de recibir apoyos, ella ha tramitado despensas para personas pobres, medicamentos, pensiones, jubilaciones, gestiona pagos para la tercera edad, gestiona apoyos para operaciones quirúrgicas y otra serie de aspectos que le brindan reconocimiento y apoyo por parte de la comunidad, al grado de haberla postulado para comisaria ejidal de Nolo (elecciones que no ganó).

Es tan reconocida como experta en urdido de hamacas que el IEGY y el Servicio Estatal de Empleo la han contratado para capacitar a otras mujeres en el oficio y organizarlas en grupos productivos. Ha viajado a Acapulco para transmitir sus conocimientos y aprender de otras mujeres como ella, esto le ha permitido aumentar su repertorio pues han introducido bisutería urdida como hamaca, desde aretes, collares, chalinas y bolsas. Sus hamacas tienen diseños novedosos, sus dibujos constituyen su toque personal y eso les abre mercado con turistas y gente de la localidad.

Al momento de la entrevista, la representante nos comentó que empezaría a trabajar en las oficinas de la SEP de lunes a viernes, pero no sabía qué hacer pues eso implicaría dedicarle menos tiempo al grupo, hecho que no le agrada mucho ya que tienen muchos proyectos en puerta, incluso están tramitando lo necesario para constituirse como una Asociación Civil de Artesanas, para esto son asesoradas por una abogada amiga suya para elaborar los estatutos y demás trámites. Consideran que está es una forma más efectiva de tener presencia en el estado, en la localidad y de recibir apoyos, así como para vender más. La idea surgió de la representante que al tomar el curso en la UTM sobre diseño de proyectos planteó la idea y entregó como trabajo final el diseño de esa Asociación Civil, lo planteó a las socias y todas estuvieron de acuerdo para cooperar con el dinero para la asesoría.

Las socias también han adquirido conocimientos que les ha llevado a mejorar la calidad de su trabajo y su autoestima, han visto que son capaces de aprender cosas nuevas y hacer un trabajo digno de admiración. Les gustan los eventos en los que participan y más las

labores altruistas que realizan en el CERESO de Mérida. Todas son socias antiguas a excepción de una integrante. Las hijas de las socias que son madres participan activamente para ayudar a sus madres, saben urdir y les apoyan en el cuidado de sus hermanos menores o en las labores domésticas. La hija de la representante le ayuda en la administración del grupo, le apoya en los trabajos a computadora, asimismo, ambas elaboran de manera independiente recuerdos para fiestas y otro tipo de manualidades, las dos se dedican a estas actividades y de esta manera pueden obtener ingresos sin depender de lo que el esposo manda de E. U.¹²

Los productos que ofrecen incluyen hamacas de todos los tamaños, adornos con la técnica de urdido, bisutería, sillas, descansa pies, cinturones, bolsas, bolsas para lavar hamacas. Sin embargo, ahora van a incursionar en la carpintería pues pidieron un crédito a FONAES y les fue aprobado, construirán un taller de carpintería que ellas trabajaran, donde elaborarán muebles que les servirán para sus sillas urdidas y también para hacer otro tipo de artículos que venderán en la localidad y fuera de ella.

2.4.2.2. Inversión y operación

Es un grupo con diversidad de actividades que ha solicitado apoyo para sus tres principales inquietudes, las solicitudes fueron rechazadas una vez porque el proyecto del taller de carpintería lo llevaron ante SAGARPA, donde no les dieron apoyo, averiguaron que se trataba de otro rubro y decidieron entonces solicitarlo en FONAES, resultando fructífero el intento. Al momento de la entrevista estaban planeando la construcción del taller y todavía estaban a la espera del apoyo, por lo que estaban emocionadas y felices por obtener un éxito más en su trayectoria pues esto les permitiría ser independientes de los carpinteros a quienes les compran las bases para sus sillas mecedoras.

Actualmente, la demanda rebasa su capacidad de producción porque una hamaca tarda ocho días para terminarse si le dedican todo los días, por eso contratan a personas de otras comisarías de Tixkokob para que les urdan hamacas, ellas les proporcionan el material y les pagan la mano de obra cuando les entregan el producto. Como es común que las personas no

¹² Para ella es importante valerse por sí misma y tener múltiples actividades que le provoquen satisfacción pues el hecho de que su marido esté en Estados Unidos de América representa una carga emocional y de dependencia total, prefiere dedicarse a las cosas que le agradan y así no deprimirse por la ausencia de su cónyuge. Cuando la visitó hace cinco años le dijo que si quería que ella dejara el grupo y dejara de ayudar a la gente, que le prometiera que no regresaría a Norteamérica, cosa que no pasó.

usen todo el material, una manera de controlar dicha situación está en pesar los hilos para que después corroboren dicho peso cuando les entregan la hamaca, así no hay posibilidad de entregar una hamaca más pequeña o de menor calidad.

La capacitación del grupo es constante pues la representante ha procurado aprender más y apoyarse de su carrera para llevar una administración adecuada de los recursos, ella ha tomado un curso en la UTM sobre administración, mercadotecnia y diseño de proyectos, en FONAES sobre venta y búsqueda de mercado para los productos artesanales. Esto después es socializado a las compañeras del grupo luego así pueden tener un mejor desempeño en el mismo, pues aprenden a comprender la administración de los recursos y evitar malos entendidos con respecto al dinero y la producción.

El grupo llegó a tener un local frente al parque de Santa Ana donde vendían sus productos, tuvieron que cerrar porque contrataron a una persona que no trabajaba como se había acordado ya que no abría a las horas establecidas. Lo anterior lo descubrieron porque cuando la representante del grupo lo atendía nunca tuvieron las pérdidas que les obligó a cerrarlo. Están buscando un espacio en “Mérida en domingo” para ofrecer sus productos, pero no han logrado que les den dicho lugar, asimismo participan en otros eventos invitadas por SAGARPA.

La manera de trabajar del grupo es domiciliaria, pues cada una le dedica el tiempo necesario en el horario que mejor le acomode, esto porque la mayoría tiene hijos con edades que van de los 2 años hasta los 24. Tienen que realizar su trabajo doméstico y atender a sus esposos, solo tres no tienen cónyuge alguno y eso les da mayor libertad de tiempo.

De manera general, las socias son casadas, con hijos y hay quienes viven con sus padres, sus esposos no tienen ingresos fijos y se dedican alternativamente al campo y a la venta de hamacas en distintos pueblos, ellos viajan para vender los productos de sus esposas y del grupo. Los hijos de estas socias están estudiando desde la primaria hasta la carrera, incluso está el caso de la hija de una socia que viajará a Cuba becada para estudiar medicina, esto gracias al prestigio de su madre y a ayuda otorgada por personas que la aprecian.

El grupo trabaja bien, no tienen disputas por trabajo o dinero, a cada una se le paga su trabajo y se mantiene un ahorro para comprar materia prima. Sin embargo hay personas en la comunidad que hablan mal del grupo porque la líder ayuda a las personas sin importarle partido político en el que militen. Además, como la líder ha demostrado algunos malos

manejos del alcalde de la cabecera municipal, ha sido objeto de insultos y amenazas por parte de los allegados a la familia del mismo.

Cuando hay elecciones municipales, estatales o federales las socias se distancian porque cada una milita en el partido que prefiere y para evitar malos entendidos prefieren dedicarse a la campaña y no platicar de política en su trabajo. Como no están juntas mucho tiempo, salvo cuando hay juntas o reuniones para aprender una nueva puntada o técnica, cada una trabaja en su domicilio ya que les facilita tener una convivencia armónica.

Han recibido muchos beneficios personales y económicos, son reconocidas en la población y mucha gente les pide ayuda para solicitar créditos y trabajar como lo hacen ellas. Pero también esto las hace blanco de envidias y de comentarios hirientes, incluso las tachan de malas madres, de grilleras, de acaparadoras de recursos y de deshonestas, a pesar de esto han sabido demostrar que no es verdad y tarde o temprano la gente les reconoce su labor.

Las características de las socias en cuanto a su edad y escolaridad nos muestran que son mujeres con escolaridad primaria concluida, una analfabeta, una con carrera técnica y otras con secundaria, en el cuadro.

Cuadro 13. Porcentaje de mujeres del grupo “Anahí” según edad y con escolaridad

Edad	%	Escolaridad
21-30	5	Secundaria
31-40	0	-----
41-50	95	Analfabetismo, Primaria concluida, Secundaria, carrera
51-60	0	-----
61 y más años	0	-----

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2008

Otras de las actividades que realizan las socias a parte de las derivadas del urdido de hamacas están enumeradas a continuación:

1. Trabajo doméstico
2. Cuidado de los hijos
3. Trabajo asalariado
4. Cuidado de borregos
5. Carpintería
6. Gestión de apoyos para otras personas
7. Búsqueda de cursos sobre violencia para la localidad
8. Labor para campañas electorales

Es un grupo mixto pero hay dos familiares de la representante, del resto son conocidas y amigas de la misma, esto les permite organizarse mejor porque tienen confianza de expresarse. A pesar de que la representante es la más sobresaliente entre ellas, no las minimiza por el contrario, les comparte su conocimiento y experiencias con el afán de fortalecerlas para que en el futuro puedan hacer la labor de ella.

2.5. Izamal, “Artesanas del Mayab”



Fotografía 12. Convento de Izamal

El grupo entrevistado pertenece al municipio Izamal, a una comisaría llamada Kimbilá. El municipio se encuentra en la región Centro, cuyas actividades principales son: la agricultura, horticultura, artesanías y turismo. Este municipio es mayoritariamente turístico y casi toda la población se emplea en este sector, tiene tres cerros y un convento franciscano. Citilcúm es un pueblo caracterizado por su trabajo en cerámica, mientras que Kimbilá por sus bordados y talabartería.

La cabecera municipal cuenta con 10 escuelas de nivel preescolar, 18 primarias, cinco secundarias y 3 escuelas de nivel bachillerato. Tiene cuatro agencias postales, también hay 5,726 viviendas de las cuales 5,522 son particulares (INEGI, 2005).

El municipio cuenta con un total de 24,334 habitantes, de los cuales 12, 255 son mujeres y 12, 079 son varones. 41% de la población de 5 y más años habla alguna lengua indígena, se trata entonces de una localidad con influencia indígena (INEGI, 2005). La PEA representa 32% de la población total, de la cual 78 no se encuentran ocupados, en su mayoría mujeres, algunas relegadas al rubro de “amas de casa”, lo que no refleja su participación

económica real en el municipio, pues varias trabajan en grupos productivos aunque no contemplan esa labor como parte de un trabajo formal o semiformal.

Cuadro 14. Distribución de la PEA de Izamal por sector

Sector	Porcentaje
Primario (Agricultura, ganadería, caza y pesca)	23.27
Secundario (Minería, petróleo, industria manufacturera, construcción y electricidad)	37.80
Terciario (Comercio, turismo y servicios)	38.06
Otros	0.87

Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

El municipio de Kimbilá se caracteriza por tener innumerables tiendas y talleres de bordado a máquina, las familias de la localidad se dedican a bordar, al menos cada hogar posee una máquina de bordado pues suelen “agarrar” piezas para bordar y luego las entregan a los fabricantes, estos a su vez las venden en tiendas de Mérida o Izamal.

2.5.1. Inicios del grupo

Se trata de un grupo familiar cuya antigüedad es de 15 años,¹³ surge porque la representante viajaba a Mérida por diversas circunstancias y entre sus conocidas le sugirieron formar un grupo de mujeres artesanas, en un principio ella no aceptó, pues tenía que “pedir permiso” a su marido; cuando éste le dijo que sí, ella invitó a algunas personas de Mérida para que fueran a su pueblo y explicaran a su familia de qué se trataba la propuesta, les informaron que debían registrarse en la Secretaría de la Reforma Agraria.

Empezaron a trabajar de manera independiente, pues tardó cinco años la autorización de un apoyo económico de SAGARPA. Empezó con una máquina pequeña en su domicilio,

¹³ Aunque la señora Soledad Mex, representante del grupo, lleva 49 años trabajando como bordadora y costurera. Desde niña aprendió a bordar y cuando se casó vivía de la agricultura y de la costura, a pesar de que carecían de luz eléctrica. Ella semanalmente entregaba tres hipiles bordados y sus hijos le ayudaban, por eso aprendieron.

las demás socias tenían máquinas y desde sus hogares empezaron a trabajar, quienes carecían de éstas hacían otras partes del proceso: lavaban las prendas, las planchaban, empacaban y las vendían.¹⁴ A partir de ese momento se consolidaron como grupo, ya que obtuvieron dinero para 5 máquinas de bordar, 2 mesas para cortar, 4 sillas y una plancha. Actualmente cuentan con 15 máquinas de bordar y algunas socias cuentan con 2 aparatos en sus domicilios, incluso a veces les apoyan con el trabajo.

En un principio eran 15 integrantes, pero seis personas renunciaron pues no eran familiares de la Sra. Soledad Mex y no estaban conformes con la manera de trabajar en el grupo. Actualmente las integrantes del grupo son las mujeres de la familia (hijas y nueras de la representante), cuyas hijas mayores de 9 años empiezan a incorporarse al trabajo realizando labores como deshilado o empaque; mientras que dos yernos de la representante participan activamente en el grupo, uno borda y el otro vende los productos en varios municipios.

Por tratarse de un grupo familiar la organización del trabajo existe en función de las actividades de las mujeres, las que tienen hijas/os pequeños trabajan desde su casa y las que tienen hijos mayores y viven cerca de la casa materna trabajan en el taller y cocinan ahí mismo para toda la familia, la cual llega posteriormente a convivir durante el almuerzo.

Han recibido créditos del Consejo Maya, SAGARPA y FONAES, esto les ha permitido tener un taller formal, catálogos y productos para sus exposiciones. Mediante los créditos el grupo fue creciendo y fortaleciéndose. Al momento de la entrevista el grupo estaba en espera de la aprobación de un crédito de FONAES para infraestructura (pero ellas querían para materia prima), pero debieron cambiar su denominación social por “mujeres trabajadoras”, proyecto que les realizó una persona que contrataron para ello (un empleado de FONAES).

2.5.2. Despegue del grupo

El primer apoyo que consiguieron fue debido a la ayuda de la gente de Mérida, ellas llevaron a la Sra. Soledad a las instancias pertinentes y le mostraron qué hacer, la orientaron en la presentación de su proyecto. Al recibir el primer apoyo le solicitaron al grupo que incorporara

¹⁴ Las hijas de la representante desde pequeñas aprendieron a bordar a máquina y a costurar, su madre y padre sobrevivieron de esta actividad y la complementaron con la agricultura. Las capacitaron porque necesitaban su apoyo en el trabajo de las prendas, así que no tuvieron que capacitarse en las cuestiones básicas del grupo, sin embargo ahora han refinado su trabajo y tienen un estricto control de calidad.

más personal, entonces la familia invitó a gente externa para que participara con ellos, sin cobrarles lo que ya habían invertido en la elaboración del proyecto y los viajes a Mérida para los trámites. Sin embargo, la gente nueva empezó a pedir máquinas para llevar a sus casas, querían organizar el trabajo y no estaban de acuerdo con la sra. Soledad. Entonces hubo muchos problemas porque empezaron a decir que ese grupo era egoísta porque no repartía máquinas y se fueron a quejar a SAGARPA, pero no tuvieron éxito ya que no se encontraban en la lista de socios del grupo.

Por estas razones no lograron incorporar nuevas personas al grupo y prefirieron conservarlo como negocio familiar, pues ellas saben el origen de sus máquinas así como el esfuerzo que les costó obtener el financiamiento.

La producción del grupo va de 50 a 60 piezas diarias, trabajan de lunes a viernes, su horario es matutino pero cuando tienen mucho trabajo lo hacen hasta en las tardes o noches. Todas las socias saben hacer las principales actividades que implica la costura de ropa, el bordado de la misma, lavado, planchado y empacado. Sin embargo, suelen especializarse en trabajos particulares pues hay encargos como hipiles, otras pintan los dibujos y unas son rápidas para armar blusas difíciles. La producción de cada socia determina el sueldo que recibe cada semana.

Seis personas venden la mercancía en diversos puntos, como Chichén Itzá, Valladolid, Uxmal, Cancún, Mérida y la Casa de las Artesanías, las mujeres viajan a los lugares cercanos mientras que los hombres son los que se alejan e incluso salen por días. Tres veces a la semana viajan para vender: martes, jueves y sábado.

Los créditos son pagados de manera puntual, eso les ha permitido solicitar más de cuatro créditos. Con este negocio ha sobrevivido la familia y en tiempos de crisis pueden vender algunas prendas y tener dinero seguro. Como la mayoría de las mujeres tienen cónyuges que se dedican a la agricultura (la cual no deja muchos ingresos), algunos esposos y los hijos mayores de 8 años son empleados en el grupo artesanal.

El grupo ha recibido capacitación sobre corte y confección, producción de prendas, creación de diseños, comercialización de sus artesanías y administración, la SAGARPA se los impartió cada vez que recibieron créditos. La representante y la encargada de las finanzas fueron al D.F para un curso sobre artesanías y dibujos de bordados, así como de administración. Pero hace tres años que no han tomado ninguno.

Unos cursos fueron en su localidad, otros en Mérida y uno más en Distrito Federal. La mayoría los han tomado todas las integrantes, a otros solo asisten tres y ellas lo socializan para las demás, quienes aplican lo aprendido de manera que les beneficie. SAGARPA y FONAES les invitaron para asistir en estos cursos, entre ellas decidieron quien asistirá a los mismos, siempre contemplando la asistencia de la representante y de una socia más, suelen mandar a aquella que muestra mayor facilidad para comprender las cosas.

Les han ofrecido cursos de otras dependencias, pero no les retribuye nada pues no les pagarían por asistir y eso implica pérdidas para las socias ya que son horas en que no están produciendo y prefieren dedicarse a su trabajo para obtener ganancias. No aceptaron tomar tales cursos pues no les ofrecieron un apoyo monetario. Han tomado cursos donde les pagan 400 pesos mensuales, lo que les permite tener un ingreso mientras dejan de lado su trabajo artesanal.

Las socias que menos dificultades tienen para trabajar son las que viven cerca del taller, pero las que viven a la entrada del pueblo prefieren trabajar en sus domicilios, estas son la mayoría. No experimentan conflictos familiares o personales al trabajar en el grupo, pues la familia en conjunto depende del trabajo artesanal y todos participan activamente, sus esposos les ayudan a cortar y armar las piezas y los hijos ayudan a lavar las prendas; dando así espacio a las mujeres para dedicarse a las labores domésticas.

Los padres transmiten sus conocimientos a sus hijos para que en el futuro puedan sobrevivir del negocio familiar, los que son mayores de 18 años se dedican a las artesanías y no estudian. La mayoría tiene escolaridad secundaria, son pocos los que tienen bachillerato, eso muestra cómo desde pequeños son socializados para realizar labores productivas en beneficio de su familia, pues vienen de hogares con mínimo de tres hermanos menores en edad escolar, dependientes económicamente de sus padres. Asimismo sus padres no tienen escolaridad alta por lo cual no tienen empleos formales ni prestaciones.

En las épocas de crisis la familia puede no recibir salario pues son conscientes de la situación y esperan el tiempo necesario para obtener ingresos suficientes, pueden trabajar sin salario con tal de entregar la producción. Saben que hay tiempos buenos y malos pero nunca se quedan sin trabajo, solo es cuestión de esperar para recibir el pago.

Las personas de la comunidad comentan que ellas están adscritas al gobierno, que las mantiene, pero no saben que los montos que piden son créditos que deben ser pagados. No

tienen conflictos partidistas en el grupo porque ningún miembro participa activamente en las campañas.

2.5.3. Operación

El grupo tiene mucha competencia en la localidad, incluso hay quienes han copiado sus diseños y los venden más barato, ellas, por antigüedad, tienen la fidelidad de sus clientes en Mérida. Sus clientes más viejos no compran a la competencia, pues los acabados del grupo les parecen mejores, esto hace la calidad su principal carta de presentación. Ante estos acontecimientos han optado por crear una etiqueta del grupo para evitar copias.

Otro problema que experimentan es el partidismo, ya que cada grupo de bordado tiene una filiación política diferente y eso repercute en sus relaciones. La distribución de los recursos es diferente dependiendo del partido al que pertenece cada grupo, pues aunque haya grupos de artesanos con muchos años, hay preferencia por los grupos afiliados al partido en el poder, aunque sean muy jóvenes.

Este grupo no espera que le den apoyos, prefiere pedir créditos y no depender del Ayuntamiento de Izamal. No conocen a la representante del IEGY en Izamal, ni mucho menos han escuchado de su labor, pero se interesaron por las posibilidades que les ofrece el IEGY, y nos pidieron los datos de la representante para contactarla.

La falta de materia prima y de facilidades para su compra constituyen la principal fuente de conflicto para el grupo pues sólo hay un proveedor, mismo que pone las condiciones que desea, les vende telas que no son las que desean comprar y que no les da crédito como antes. Así que prefieren juntar dinero para poder comprar la tela del color que necesitan y no depender del crédito del proveedor, eso conlleva reducciones a sus ingresos pues sus recursos llegan hasta después de vender las prendas, no antes, que es cuando necesitan materia prima para producir los encargos.

Aunque la comunidad reconoce la antigüedad del grupo, las autoridades no las invitan a participar en las ferias regionales o locales porque prefieren decirles a otros grupos que los apoyan políticamente. Pero sí van a visitar al grupo cuando lo necesitan, les piden a sus miembros contar sus experiencias y que den asesoría para realizar proyectos productivos. Muchos van a pedir trabajo y compran su material, pero quieren obtener beneficios pronto,

piden se les entreguen máquinas y su salario, no entienden que el proceso de producción y venta de las artesanías es lento.

Las integrantes del grupo son familiares, en su mayoría casadas, y tienen entre 2 y 7 hijos. Las que tienen dos hijos suelen tenerlos menores de 2 años, mientras que aquellas que tienen más de cuatro hijos suelen tener hijos mayores de 8 años. Ellas son mujeres entre los 25 y 63 años.

Cuadro 15. Porcentaje de mujeres del grupo “Artesanas del mayab” según edad y con escolaridad

Edad	Porcentaje	Escolaridad
21-30	11%	Secundaria concluida
31-40	67%	Primaria incompleta
41-50	11%	Primaria incompleta
51-60	0%	-----
61 y más años	11%	Analfabetismo

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2008.

Otras actividades que realizan las socias:

1. Labores domésticas
2. Cuidado de los hijos pequeños
3. Viajes para vender sus prendas

2.6. Kanasín, Ciber café “Kanasín”



Fotografía 13. Iglesia de Kanasín

El grupo pertenece al sector que contempla aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población. Los grupos de mujeres dedicados a este sector son escasos, esto se hizo evidente en la muestra de esta investigación, que reflejó la tendencia a la formación de grupos del sector secundario, cuyas actividades implican la transformación de alimentos y materias primas a través de los más variados procesos productivos.

El municipio donde se ubica el ciber café es Kanasín, perteneciente a la zona metropolitana, cuyas principales actividades son la agricultura, avicultura, horticultura, pesca y turismo. Limita con la ciudad de Mérida, Timucuy, Acancéh y Tixpéual. Cuenta con diecinueve escuelas de nivel preescolar, dieciocho primarias, cuatro secundarias y dos escuelas de bachillerato. Tiene dos unidades médicas.

Tiene 51,774 habitantes, de los cuales 25, 773 son hombres y 26, 001 mujeres. El 22% de la población habla alguna lengua indígena, siendo catalogada como una localidad con poca influencia indígena. La PEA representa aproximadamente el 25% de la población total, 123 no están ocupados. En los demás municipios la población femenina no representa un porcentaje alto entre la PEA y mucho menos entre la ocupada, pues mayormente se encuentran en el sector informal, por lo que se las califica generalmente como “amas de casa”. Kanasín es una localidad dedicada mayormente al comercio, turismo y servicios.

Cuadro 16. Distribución de la PEA de Kanasín por sector

Sector	Porcentaje
Primario (Agricultura, ganadería, caza y pesca)	4.54
Secundario (Minería, petróleo, industria manufacturera, construcción y electricidad)	32.57
Terciario (Comercio, turismo y servicios)	61.35
Otros	1.54

Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

2.6.1. Inicios del grupo

Este grupo empezó hace año y medio, en 2006 FONAES les aprobó un crédito y abrieron un cibercafé. La representante fue quien impartió la capacitación a las demás integrantes (pues tiene su propio cibercafé) y ella tuvo el contacto que les proporcionó la información sobre los créditos. Es un grupo familiar cuyos horarios están en función de sus servicios religiosos.

La representante fue la primera en tener interés en formar un grupo de mujeres, ya que un compañero laboral de su cónyuge le dijo que existe un fondo especial para apoyar a las mujeres. Esto le interesó a su marido porque la familia requería de mayores ingresos, además ya tenían un negocio familiar y consideró que su esposa estaba capacitada para responsabilizarse de un proyecto mayor. La esposa aceptó y pensó invitar a su suegra y su cuñada pues le parecía que los grupos familiares eran más exitosos, ya que los problemas se arreglaban “en familia” siempre buscando el bien de todas. Además que por tratarse de mujeres religiosas consideró que eran más confiables y comprometidas.

Cuando les platicó la idea ellas aceptaron gustosas, pues se dedicaban a los quehaceres domésticos y al saber que obtendrían un sueldo y serían socias de un cibercafé les pareció una idea muy atractiva y provechosa.

2.6.2. Preinversión

En esta etapa la representante estuvo lidiando con los trámites necesarios para entregar su proyecto a FONAES. Tuvo que ir varias veces a las oficinas correspondientes porque no siempre le informaban sobre los requerimientos, además tuvo que pagar la asesoría externa que recibió para elaborar su propuesta. Ellas financiaron los gastos porque les aseguraron que serían beneficiadas.

La espera fue larga, de casi un año, sin embargo cada una se dedicó a sus actividades rutinarias, la representante seguía al frente de su cibercafé mientras su suegra y su cuñada se dedicaban sus quehaceres domésticos. Hasta que les avisaron del veredicto, entonces empezaron a planear cómo invertir el dinero para comprar computadoras y organizar su negocio.

Esta etapa no representó carencias monetarias ya que ninguna dependía exclusivamente del negocio que solicitaban, antes bien aprovecharon la oportunidad que se les presentó para generar nuevas fuentes de ingreso familiar.

2.6.3. Inversión

En el 2006 obtuvieron el crédito, les dieron once computadoras y dinero suficiente para la renta de un local, decidieron que fuera en Kanasín porque en ese entonces no había cibercafés y les permitía acaparar clientela, además de que el local queda cerca de sus domicilios particulares.

Durante esta etapa aplicaron las disposiciones del proyecto, acondicionaron el local, establecieron precios, horarios y la organización de las responsabilidades. Al principio les fue difícil acoplarse a sus horarios, pues el cibercafé funcionaba de 10 de la mañana a 10 de la noche debido a que había mucha afluencia y porque tenían que ausentarse cuando sus servicios religiosos así lo requerían; por tal motivo decidieron reducir el horario de trabajo de 10 a.m a 4 p.m. pero eso les redujo los ingresos, así que están pensando contratar a alguien que pueda cubrir el horario de la tarde y noche.

En cuanto a la administración de los ingresos-egresos, las tres llevan el control, pues además de rentar el acceso a la Internet, venden botanas y refrescos en dicho lugar, esto con la intención de obtener mayores ganancias. Todavía siguen pagando su préstamo, el negocio les permite juntar lo necesario para abonar a su deuda pero ya no da los mismos beneficios que antes ya que la competencia ha aumentado y la clientela ha disminuido.

Se ubican lejos del centro de Kanasín, junto a ellas hay dos cibercafés nuevos y sus máquinas están fallando, estos puntos disminuyen sus ingresos y aumentan sus gastos al tener que reparar las máquinas. Las socias recibieron capacitación de su representante, ya que ella tenía tiempo trabajando con computadoras, quien les enseñó lo básico, además con el tiempo fueron aprendiendo cosas nuevas y eso les ha permitido salir adelante, ya que se trata de una actividad diferente a sus quehaceres domésticos y poco común para personas con más de 50 años, o para mujeres que apenas terminaron la secundaria, como son las dos socias de la Sra. Lizbeth (la representante).

2.6.4. Operación

El grupo está consolidado y estructurado, a pesar de atravesar por problemas en su desarrollo las socias no quieren cerrar su negocio y tampoco se encuentran desanimadas. El negocio les permite aprender cosas nuevas, salir de su rutina y obtener ingresos. Ellas organizan su trabajo, pues si alguna tiene compromisos avisa a sus compañeras y una de ellas la cubre; esto lo hacen porque saben que son familia y que porque respetan las creencias religiosas de cada una. No tienen inconveniente en apoyar a sus compañeras cada vez que lo necesitan, pues después serán compensadas de igual manera.

Las socias son tres y a continuación presentamos sus principales características:

Cuadro 17. Algunas características de las socias del Cibercafé Kanasín

Socia	Edad	Escolaridad	Estado civil	# hijos
Representante	28 años	Preparatoria	Casada	2
Suegra	55 años	Secundaria	Casada	4
Cuñada	29 años	Secundaria	Soltera	0

Fuente: elaboración propia a partir de la investigación realizada en Junio-Agosto 2008

Las socias tienen una relación buena, cuando alguna debe realizar otras actividades las otras dos se organizan para cubrir su ausencia. Las ganancias se reparten de manera proporcionada según el tiempo dedicado al negocio y la disponibilidad de la socia. Por el momento no tienen demasiados excedentes, lo que no les asegura un sueldo, ya que los ingresos son destinados al pago de la deuda, el mantenimiento de las máquinas y para la compra de más productos para vender.

Cuando decidieron establecer un cibercafé no contemplaron la posibilidad de la competencia, pues estaban en un lugar donde ese rubro se explotaba poco y el costo del servicio era elevado, pero en los últimos años este se fue abaratando y el número de establecimientos que ofrecen el mismo servicio ha ido en aumento constante, eso sin olvidar que la tecnología va renovándose cada seis meses, por todo esto, el grupo debió cambiar su estrategia de mercado, redujeron el costo del servicio, trataron de actualizar sus máquinas e introdujeron el servicio de “tiendita”.

2.7. Mérida

Grupo 1: “Flor de Guayacán” (artesanía de madera torneada)

Grupo 2: “Akashá Spa”

Grupo 3: “Distribuidora de Amenidades Químicas del Sureste (DAQS)”



Fotografía 14. Catedral de Mérida

Los últimos 3 grupos se ubican en la capital del estado de Yucatán, 2 son del sector secundario y uno del terciario. En este sentido, vemos la diversidad de ramas que abarcan los grupos productivos de mujeres, en especial en Mérida, donde son grupos orientados al sector servicios pues abundan los proyectos para tiendas de abarrotes, tiendas de ropa típica, alquiladoras de mesas y sillas, entre otros.

La infraestructura del estado está concentrada en este municipio, los habitantes cuentan con la mayoría de los servicios y las principales dependencias de gobierno local y federal tienen su sede en la ciudad.

La población total es de 705,055 habitantes, de los cuales 339,543 son hombres y 365,512 son mujeres. Representa 42.57% de la población total del estado y 13% de la población de 5 y más años en el municipio habla alguna lengua indígena. La PEA corresponde al 41% de la población total, 2, 675 no están ocupados y los que sí, se distribuyen como

muestra el cuadro 18, ubicándose en el sector terciario la mayoría de la PEA ocupada (INEGI, 2000).

Cuadro 18. Distribución de la PEA de Mérida por sector

Sector	Porcentaje
Primario (Agricultura, ganadería, caza y pesca)	1.58
Secundario (Minería, petróleo, industria manufacturera, construcción y electricidad)	26.14
Terciario (Comercio, turismo y servicios)	70.57
Otros	1.71

Fuente: INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

2.7.1. “Flor de Guayacán” (artesanía de madera torneada)



Fotografía 15. Florero y naranja de madera torneada

Este grupo se localiza en una comisaría de Mérida llamada Dzityá, cuya principal actividad es el trabajo artesanal en madera y piedra de cantera. Los turistas arriban a la comunidad en busca de piezas para comprar, llegan turistas internacionales que bajan de los cruceros que arriban a Progreso. Casi toda la población se dedica a esta actividad, unos tienen talleres y otros trabajan en estos mismos pues no todos tienen capital para montar un taller y sala de exposición.

En este contexto es que el grupo de mujeres entrevistado se desenvuelve, es pequeño a comparación de los otros y tiene menos tiempo de haberse conformado; sin embargo su experiencia data de su niñez, cuando aprendieron a trabajar las piezas de madera torneada porque sus familias de origen dependieron tanto de la artesanía como de la milpa. Ahora ellas no dependen sólo de la milpa y artesanía, sino también del trabajo asalariado.

2.7.1.1. Situación del grupo

Se trata de un grupo familiar ya que todas la socias, a excepción de una, son parientes cercanos de la representante (la Sra. Verónica). Este grupo lleva seis meses trabajando como tal, no tienen apoyo alguno por parte de una dependencia de gobierno, más bien ellas solicitan crédito al banco de microfinanzas COMPARTAMOS,¹⁵ los cuales devuelven en pagos semanales con la finalidad de liquidar su deuda en cuatro meses. Hasta ahora han solicitado dos créditos, el último es el que actualmente están pagando.

La representante fue quien tuvo la iniciativa de organizarse para trabajar, lleva 20 años como artesana independiente, con esta actividad ha podido sobrevivir y lograr conseguir una casa amplia y equipada, ha colaborado al mantenimiento de la familia y ha creado una fuente de trabajo para su cuñado, quien le elabora las piezas de madera desde hace muchos años. Ella comentó que la razón principal para trabajar como artesana fue ayudar a la familia de su cuñado y obtener ingresos con una actividad que le permitiera estar en su casa y dedicarse a sus hijos. Aunque también señaló que su esposo no tiene un empleo formal y fue despedido como obrero, actualmente no encuentra trabajo porque tiene más de 40 años.

Uno de sus hijos tiene 20 años y el otro 9, lo que le permite tener más tiempo disponible para su trabajo artesanal, pues antes no le podía dedicar muchas horas, ahora considera que dispone de su tiempo y decidió organizar un grupo de artesanas.

Originalmente eran 12 socias, pero actualmente 4 no están activas porque tienen hijas/os pequeños o prefirieron conseguir ingresos de otra manera, otra más falleció. Sin embargo, las que viven le apoyan con sus nombres para que puedan solicitar crédito a COMPARTAMOS pues es requisito tener 12 integrantes.

¹⁵ Les gustó este crédito pues les ofrece seguro de vida a todas las representantes durante el tiempo que tardan en pagarlo. Una socia falleció y el seguro de vida fue entregado a su hija. Además la representante, su prima y su comadre son las que viajan para vender las artesanías y pueden sufrir algún accidente en dicho trayecto.

Gracias al capital que obtienen de los créditos han podido reunir material para trabajar, pues la madera torneada tiene diferentes etapas de elaboración. Primero se debe conseguir la madera, después los hombres construyen las piezas y las mujeres se encargan de la etapa más larga y laboriosa, la pintura, el sellado, el abrillantado brillo y la venta del producto. Estas mujeres hacen esa etapa de las artesanías, pero a diferencia del resto de la población ellas no cuentan con un local para exponer sus artículos, sino que van a venderlos a distintas localidades como Mérida y Progreso, esto complementado con las ventas que realiza cada una desde sus domicilios.

La organización de su trabajo es de la siguiente manera: por las tardes las socias trabajan en sus domicilios o en la casa de su representante, este horario está en función de las actividades domésticas y laborales de las socias, pues algunas tienen un empleo semiformal en la localidad, ya sea cuidando niños o como empleadas en un taller artesanal. Su producción es buena, al momento de la entrevista (agosto 2008) tenían varias piezas para trabajar, aunque no las vendan al momento les sirven para tener “en bodega” y cuando haya pedido puedan distribuirlo sin problema.

Las socias se especializan en ciertas actividades, 4 pintan las piezas, 2 hacen grabados a las piezas, 3 se dedican a vender y 2 lijan. Esto no significa que ignoren las otras etapas del proceso, sino que las actividades que mejor dominan son las que más realizan, aunque en épocas de muchos pedidos participan en todo. Las mayores aprendieron a trabajar desde pequeñas, las jóvenes tuvieron que capacitarse con las mayores y aplicar todo lo que habían observado en sus casas.

La materia prima la proporciona el grupo, el torneador es su empleado, pues semanal recibe el pago proporcional a las piezas que entregó. Él no depende del éxito o fracaso del grupo en la venta de los productos esto es independiente de su trabajo, así que cuando el grupo no logra vender lo suficiente, tienen que ver de dónde sale para el sueldo del torneador. Esta es su principal problemática, debido a que con los créditos apenas les alcanza para comprar materia prima (madera, barniz, brochas, pintura y lijas) y pagar al cuñado de la representante, a quien pretenden dejarlo sin trabajo ya que ellas saben que él depende de su actividad para mantener a su familia.

En julio 2008 solicitaron un financiamiento a FONAES para construir un taller ubicado en el domicilio de la representante, en dicho lugar pretenden crear su espacio de trabajo formal, así como un área de venta para exponer sus productos y aumentar su clientela.

Todas estuvieron de acuerdo en que el taller se construyera en el predio de la representante ya que existe un pie de casa apartado del domicilio particular. Asimismo las socias reconocen que la Sra. Verónica tuvo la idea de reunir las y por esa razón le dan su voto de confianza, además son parientes cercanas de ella y eso les da más seguridad.¹⁶ Todavía están en los trámites, pues necesitan fotos del lugar, la firma de las representantes y comprobar que todo lo expuesto en su propuesta es verdad. Para realizar la propuesta un representante del Fondo les apoyó en todo, les explicó el procedimiento y les llevó a los lugares donde tenían que gestionar el apoyo.

Mientras esperan los resultados de FONAES siguen trabajando con las piezas que tienen, para poder abonar cada semana para pagar el préstamo de COMPARTAMOS. En septiembre 2008 el grupo nos contactó para pedirnos apoyo en información sobre lugares donde puedan acudir para recibir financiamiento, pues tenían poca venta y se encontraban desesperadas ante tal situación.

La relación entre las socias es buena porque también conviven en espacios lúdicos, organizan reuniones con sus familias y todos colaboran con los gastos de la comida y demás rubros, hacen celebraciones de algún cumpleaños o día festivo y eso les permite fortalecer sus lazos afectivos y de parentela.

No tienen problemas por su trabajo, salvo los relacionados con los quehaceres domésticos que deben cumplir y que no les permiten producir cuanto desearían. Sin embargo, cuando hay muchos encargos crean estrategias para dejar de lado algunas de las labores del hogar y trabajar en sus productos. Cada una se organiza independientemente pues hay quienes tienen sus mañanas comprometidas con otra actividad remunerada.

Las socias en su mayoría son casadas y 3 son solteras sin hijos. Las casadas viven con sus cónyuges, quienes tienen oficios de herrería, serigrafía o que laboran como volqueteros, solo 3 de ellas tienen hijos, una con 2, otra con 6 y una con un bebé de 6 meses. Las mayores de 35 años son las que tienen más hijas/os y la de 26 años tiene un recién nacido.

¹⁶ El tipo de parentesco que las socias tienen con la representante es de hermanas, sobrinas y primas, hay un parentesco ritual, la comadre y una amiga muy cercana.

Cuadro 19. Porcentaje de mujeres del grupo “Flor de Guayacán” según edad y con escolaridad

Edad	Porcentaje	Escolaridad
21-30	25%	Primaria concluida, Secundaria concluida
31-40	37%	Primaria concluida y secundaria concluida
41-50	37%	Primaria, secundaria concluida y carrera comercial
51-60	0%	-----
61 y más años	0%	-----

Fuente: entrevistas realizadas durante trabajo de investigación junio-agosto 2008.

Otras actividades que realizan las socias:

1. Labores domésticas
2. Cuidado niños ajenos
3. Viajes para vender sus piezas
4. Costurar ropa ajena
5. Empleada de ventas de un taller de tornería
6. Venta de comida
7. Venta de bisutería y ropa en su domicilio

La comunidad no sabe que existe este grupo debido a que ellas prefieren conservar el anonimato ya que temen ser blancos de reclamos por parte de sus vecinas, amigas o demás parientes. Además no desean incorporar a más mujeres ya que serían “no familiares” y eso les representaría problemas porque les parece que es diferente trabajar con personas que no ven como suyo el negocio y no se comprometen a luchar por el mismo.

Los beneficios que han obtenido al reunirse son: aprendizaje de cosas nuevas, mejorar su trabajo artesanal, incrementar su creatividad, obtienen ingresos, saber administrarse, se reconocen como artesanas y eso les ayuda a sentirse independientes y confiadas con sus capacidades. Toman riesgos y asumen los costos que representa tener un compromiso laboral.

2.7.2. Äkashá Spa



Fotografía 16. Entrevista a Gisella en Äkashá Spa

Es un grupo familiar surgido de la necesidad de tener un negocio propio que le asegurara ingresos a la familia ya que Cinthia, pues la representante, tiene una deficiencia auditiva, está perdiendo paulatinamente la capacidad de oír, por lo que no puede integrarse a una empresa donde pueda ejercer según su formación en diseño gráfico. Gisella (hermana menor) no consiguió terminar la carrera en contabilidad y la madre y abuela son empleadas federales jubiladas, ambas enfermas de diabetes y una con secuelas de una embolia. Ambas hermanas empezaron a trabajar en la idea del spa hasta que en 2007 FONAES les dio el financiamiento para construir y equipar su negocio.

2.7.2.1. Preinversión

Es una familia de origen yucateco, la abuela materna migró huyendo de la violencia que vivía en su matrimonio y se llevó a sus tres hijos, vivió muchos años en el Distrito Federal pero por salud tuvo que regresar, con ella volvieron una hija y sus 2 nietas. Cuando vinieron a vivir a Mérida pensaron que encontrarían trabajo rápido pero no fue así, tuvieron que “tocar muchas puertas” y vivir discriminación por su origen “chilango” y su género. No accedían a puestos importantes en la industria hotelera a pesar de que su trabajo era bueno y esto no les permitió tener seguridad económica desde que llegaron al estado. Tampoco sus negocios prosperaron; empezaron a vender barbacoa en su domicilio, pero tuvieron competencia, quisieron tener una

lavandería, pero los trámites les cerraban la puerta, y así observaron que a las mujeres no les hacen mucho caso los hombres de las dependencias de gobierno.

Ambas hermanas incursionaron en la hotelería en Cancún, pero las promociones se las daban a los hombres y ellas no avanzaban en su travesía laboral, además la actual representante se veía limitada por su incapacidad auditiva. Este contexto las condujo, por una parte, a ser víctimas de la discriminación por género, y por otra a aprender sobre una actividad que les proveería de su principal fuente de ingresos: cuestiones de belleza y *Spa*. Asimismo fortaleció en ellas la idea de “ser sus propias jefas” para no sufrir discriminación.

Iniciaron invirtiendo \$1,000 pesos en productos de belleza para dar masajes, faciales y tratamiento a manos y pies; conocieron a una mujer que las contactó con una asociación de mujeres empresarias, así empezaron a dar servicio de *spa* al Hotel Presidente Continental.

Esto les permitió impulsarse en el ramo y darse a conocer de manera independiente. Si bien los ingresos no eran suficientes pues el material requerido es muy caro y especializado si se quiere dar un servicio de calidad, esto les llevó a crear el concepto del *spa* familiar y buscaron apoyo. Encontraron que FONAES proporcionaba créditos, así que diseñaron su proyecto y contrataron a unas personas para que les diseñaran el aspecto financiero del mismo y pudieran tener mayor aceptación; tuvieron que esperar 8 meses para saber que si habían calificado para el crédito, pues el concepto de *spa* causaba un poco de ruido por la cuestión de la prostitución, tuvieron que ser cuestionadas sobre su “honorabilidad” y “decencia”, les pidieron cartas de honestidad y constancias que acreditaran su capacidad de trabajo.

Esta situación llevó al límite a la familia, pues tuvieron que lidiar con los trámites para que fuera aceptado su proyecto y no tenían suficiente estabilidad económica como para esperar tanto tiempo, hubieron crisis emocionales y familiares. A pesar de esto salieron adelante y cuando les fue aprobado el crédito tuvieron que iniciar con su inversión y operación.

En el medio de estos problemas tuvieron la oportunidad, de brindarle servicio al cantante Chayanne y eso les proyectó en el mercado. Posteriormente, trabajaron para Paco Rentería y el matador de toros el “Zotoluco”, lo que les aportó ánimo para esperar el crédito, pues les demostró que sus capacidades para este trabajo son excelentes.

2.7.2.2. Inversión

Una vez aprobado el crédito las socias pensaron que todo sería más fácil, pero no fue así. Los trámites se retrasaron y cuando una de ellas iba para presionar o preguntar qué pasaba recibían largas y descortesías. Optaron por pedirle ayuda a un amigo y observaron como los varones tienen ventajas al momento de enfrentar a la burocracia, pues con simples actitudes “masculinas” de compañerismo logró que los trámites fueran rápidos y sin complicaciones.

Por otra parte, una vez contando con los recursos se toparon con varios problemas en los gastos, los costos calculados ya habían aumentado debido a la tardanza en su aprobación. Esto les llevó a toparse con precios mucho más elevados que los contemplados en meses anteriores, sin embargo ajustaron todo para que les alcanzara, al menos, para comprar las cosas mínimas para operar.

Construyeron un anexo junto a su domicilio (en el mismo predio) con un recibidor y oficina, dos cuartos y un baño. Los cuartos equipados con mesas de masaje, una tina y equipo para calentar piedras. El rubro de su negocio incluye mucho más aparatos de los que ellas pudieron conseguir, sin embargo, eso no limita su servicio pues se especializan en el llamado “Spa Holístico” que, a diferencia del estético o médico, es menos costoso y más espiritual; la ambientación incluye música, aromas y texturas agradables para la mente y el cuerpo de los clientes.

Aún con lo anterior admiten que el crédito otorgado apenas les alcanzó para lo básico, y esperan tener capital para hacer crecer el local. Durante la construcción del mismo observaron muchas deficiencias, porque al tratarse de mujeres, los empleados de la construcción y demás varones contratados por ellas les trataban como incapaces de exigirles un trabajo de calidad, y muchas veces no hacían lo que ellas pedían para la obra. Esto repercutió en la calidad de su edificio pues los pisos y las paredes no quedaron bien, los primeros se mueven y no tienen simetría, mientras que las paredes se humedecen. Este fue el principal problema que atravesaron cuando estaban construyendo, los empleados no las respetaban como “patronas” y les daban información escueta sobre los avances, no las obedecían y a veces trabajaban poco, pese a que ellas tuvieron el gesto de darles de comer y servirles refresco durante todo el tiempo que trabajaron en su casa.

Consideran que no tuvieron la iniciativa de ordenar ni de tratar mal a los empleados, pero vieron que eso no funcionaba porque no hacía bien el trabajo. Tuvieron que pedir ayuda a un amigo para que estuviera supervisando la labor de los albañiles y pudieran acabar pronto; sin embargo no todo salió bien. Con los proveedores solía pasar lo mismo pero ellas pusieron un alto, tomaron una actitud menos condescendiente y lograron imponer su criterio en la elección de su materia prima.

La inauguración de su *Spa* fue en abril de 2008, así que al momento de la entrevista llevaban aproximadamente 4 meses en operación formal. Hicieron una recepción en el local para que la gente lo conociera y pudieran interesarse en ser clientes, invitaron a clientes que atendieron en Hoteles, amigos y conocidos para que promocionaran su negocio.

2.7.2.3. Operación

Los servicios ofrecidos son masajes corporales y baños relajantes, mantienen sus protocolos de seguridad en los hoteles para no exponerse a sus clientes y trabajan en parejas, lo cual les proporciona mayor seguridad, y la manera de contratar el servicio es por cita, para poder controlar sus tiempos y ver los pendientes propios del *spa*.

Como tienen que devolver el crédito a FONAES, comprar material y obtener ingresos para ellas, dedican mucho tiempo a la difusión del *spa*. Han elaborado trípticos y lograron un contrato para un evento de una semana de duración, donde se promocionaron y ofrecieron masajes gratuitos para un congreso de médicos. Esto les ayudó a obtener ingresos y a promocionarse, pero con gente de otros estados, no les ayudó mucho para Yucatán.

Las maneras de realizar publicidad son por vía correo electrónico y mediante volantes y por medio de revistas, en las cuales su publicación es esporádica debido al alto costo. Están tratando de implementar diversas promociones para abarcar más mercados, como ejemplo, están los certificados de regalo.

Reducen costos realizando ellas mismas las labores de limpieza, administración y diseño. Se actualizan a través de cursos en Cancún que es un polo turístico donde están en su apogeo los servicios de *spa*, estos cursos los pagan con recursos propios. El curso a tomar es de acuerdo a las aptitudes de las integrantes y su facilidad de asimilación, posteriormente la

que tomó el curso le da la capacitación a las demás integrantes, se retroalimentan grupalmente en las mañanas diariamente.

Entre sus planes están contratar empleados para poder prestar más servicios simultáneamente, lo cual ya se ha hecho en algunas ocasiones porque una limitante es su estado de salud, ya que si no está bien alguna de las integrantes se pierde el equilibrio en las funciones asignadas.

Cuadro 20. Algunas características de las socias de Äkashá

Socia	Edad	Escolaridad	Estado civil	# hijos
Representante	38 años	Maestría	Soltera	--
Hermana menor		Licenciatura	Soltera	---
Madre	58 años	Comercial	Soltera	2
Abuela	78 años	Primaria incompleta	Viuda	3

Fuente: elaboración propia a partir de la investigación realizada en junio-agosto 2008

2.7.3. Distribuidora de Amenidades Químicas del Sureste (DAQS)

2.7.3.1. Inicios del grupo

El grupo se dedica a proveer de artículos para la higiene personal (champú, jabón, crema corporal, entre otros) a hoteles de distintas categorías.

Lo conforman 3 mujeres, tiene un año de antigüedad y la representante (Sra. Yolanda) fue quien inició la conformación del mismo. Esto porque ella desde hacía 4 años había trabajado de manera independiente con este negocio, sin embargo la empresa creció y requirió de más personal y presupuesto para abastecer la demanda.

Entonces fue cuando decidió invitar a 2 personas más y solicitar apoyo a FONAES para maquinaria y personal. Incorporó a 2 vecinas (muy cercanas) que se interesaron en su proyecto. En septiembre 2006 solicitaron el financiamiento, un contador les elaboró el proyecto tomando como referencia la experiencia de Yolanda, y posteriormente empezaron a reunirse para conocer las habilidades de cada una y organizar el trabajo para cuando recibieran el apoyo.

En agosto de 2007 recibieron su primer apoyo del subprograma de FONAES llamado Impulso Productivo a la Mujer (IPM) con el cual compraron una camioneta 2001 y una

máquina envasadora de champú. Con estos 2 elementos pudieron mejorar su desempeño, distribución y abastecimiento. Al momento de la entrevista (agosto 2008) estaban esperando la aprobación de la SAGARPA para invertir en infraestructura y equipo, pues quieren construir unas instalaciones en Tixpeual y comprar más maquinas lo que les permitiría producir a gran escala, pero les avisaron que el proyecto no había sido aprobado en la primera ronda y tenían que reunirse con empleados de la Secretaría con la finalidad de obtener el financiamiento.

Mientras esperaban el primer apoyo no trabajaron juntas, la representante fue la que continuó con su negocio pues ella depende totalmente del mismo. Cuando les aprobaron se organizaron para empezar a trabajar juntas, cada una se comprometió con el trabajo y la responsabilidad para brindar un servicio de calidad.

2.7.3.2. Inversión

Con el primer apoyo compraron una camioneta de medio uso que les sirve para distribuir su producto y trasladar su materia prima. Como parte del apoyo recibido de la Secretaría de Economía mediante el FONAES, les fue dada capacitación técnica por Atrévete a Dirigir una Empresa (ADE) y les dotaron de conocimientos para difusión e imagen comercial en PROCOMER, asimismo el fondo de Pequeñas y medianas empresas (PYMES), mediante Crece Yucatán A.C., les impartió cursos sobre competitividad. Todos efectuados en 2007.

Usar el apoyo económico fue tarea ardua porque tuvieron que cotizar en varios lugares para comprar los materiales, ya que el precio no permitía comprar una máquina más grande y con más funciones. Sin embargo una vez alcanzada la meta comprobaron sus gastos y entregaron toda la documentación requerida. No tuvieron problemas en esta etapa pues la representante es contadora pública y lleva trabajando en el negocio varios años, así que su experiencia les hizo más fácil esta etapa.

2.7.3.3. Operación

La manera de organizar su trabajo ya la habían establecido desde antes de la aprobación de su financiamiento, por esta razón no tuvieron problemas al empezar a trabajar juntas. Al principio tuvieron que capacitarse en aspectos sobre publicidad de su empresa, sobre administración y

competitividad para lograr impulsar y mejorar la suya. Esto les permitió desarrollar habilidades para lograr que su empresa tenga más reconocimiento.

Las socias saben que la empresa es de las 3, pues cada una depende de los ingresos de la misma y por eso su trabajo debe estar en función de dicha idea, mientras más trabajen mejores ganancias tendrán y su futuro será más prometedor. La representante organiza el trabajo, administra la empresa, sabe sobre los pedidos y las especificaciones de cada uno, contacta a los proveedores y encarga el material; posteriormente distribuye el trabajo entre la socia dedicada a control de calidad y su hermano. Cuando hay mucho trabajo hasta ella participa en los procesos de control de calidad, aunque su trabajo implica también supervisar que los pedidos sean como el cliente los solicitó (cada hotel exige diseños exclusivos).

Cada socia tiene responsabilidades delimitadas, la representante se encarga de la administración, de las compras, cobranza y ventas. Una se dedica exclusivamente a la promoción de la empresa, atención a clientes, ventas en los hoteles y realizar encargos, mientras que la socia de mayor edad se encarga del control de calidad y del empaque, pues son actividades que le permiten estar cerca de su casa o incluso llevarse el trabajo a su hogar.

Las que tienen más disponibilidad para trabajar son las dos mujeres jóvenes, mientras que la mayor tiene problemas de salud que le han incapacitado para ir al local, pero no deja de trabajar.

No experimentan conflictos personales o familiares por dedicarse al grupo, pues de las 3 solo la representante está casada y vive con su cónyuge, otra es soltera y la socia mayor es viuda con hijos mayores. Por esta razón ninguna de las 3 experimenta dichos inconvenientes, en el caso de la representante su esposo y hermano trabajan con ella.

La relación entre las integrantes es buena porque comúnmente cada una tiene su espacio de trabajo y pocas veces están mucho tiempo juntas; sin embargo esto les ha permitido sentirse comprometidas con la empresa y velar por su crecimiento. Conviven en otros contextos y tienen una amistad de años.

Sus éxitos como grupo son que han logrado mejorar la calidad de sus productos, esto les ha permitido tener más clientes y reconocimiento en la zona sureste. También han fortalecido su amistad y han mejorado su calidad de vida, pues la empresa camina bien y les aporta ganancias. La empresa crece y no cuentan con suficiente capital para construir un local, tienen para distribuir sus pedidos pero necesitan infraestructura y personal para poder surtir a

más hoteles. Asimismo, consideran que su imagen empresarial debe cobrar fuerza ya que su empresa trata con grandes corporaciones donde la “fachada” es relevante para impresionar y mostrar la calidad del trabajo.

Tienen vínculos con otras empresas medianas, proveedores que les permiten presentar sus artículos de manera atractiva para los clientes, desde las etiquetas y los accesorios hasta la materia prima de calidad.

El principal problema que tienen es la carencia de espacio para su empresa, pues laboran en la planta baja de la casa de la representante pero no tienen espacios destinados para cada actividad y eso afecta la imagen de la empresa. Por esta razón solicitaron a SAGARPA el financiamiento para construir un local que tenga espacio para oficinas, almacén y centro de maquinarias.

Otro problema es la falta de opciones de apoyos, pues consideran que existen muchos fondos que apoyan actividades artesanales, agrícolas o ganaderas, pero no así el ramo de su empresa. Las dependencias les dicen que su proyecto es bueno pero nunca les autorizan los fondos para que puedan crecer. En el último proyecto especificaron que estarían ubicadas en Tixpeual y abrirían fuentes de empleo para la gente de dicho lugar, establecieron las ventajas para la comunidad de tener una empresa como la suya allí y ni así fueron escuchadas.

En cuanto al reconocimiento de la localidad donde se ubican, es limitado, pues los vecinos no saben acerca de la empresa pero sí saben que trabajan con hoteles, ya que cuando alguien se pierde los envían con ellas. Asimismo cuando alguien sabe sobre algún cliente se los hacen saber. El grupo ha incursionado en un ámbito que estaba descuidado en nuestro estado, ha dado oportunidad a las empresas de comprar en su misma localidad, de ser atendidas directamente y cubrir sus demandas satisfactoriamente.

Las socias consideran que a la empresa le falta crecer y poder proporcionar empleo a otras personas de su colonia o lugar donde se establezcan, lo que les permitirá incorporar a más socias al grupo.¹⁷

¹⁷ El proyecto que no les fue aprobado, incluía el local y la incorporación de 4 socias. Actualmente no tienen ni el espacio ni los recursos para tener más socias.

Las socias del grupo son 3 y todas se dedican a las actividades de la empresa, en el siguiente cuadro mostramos sus principales características:

Cuadro 21. Algunas características de las socias de DAQS

Socia	Edad	Escolaridad	Estado civil	# hijos
Representante	37 años	Contadora pública	Casada	2
Socia 1	24 años	Contadora pública	Soltera	0
Socia 2	70 años	Secundaria	Viuda	8

Fuente: elaboración propia a partir de la investigación realizada en junio-agosto 2008.

Otras actividades que realizan las socias:

1. Cuidar nietos
2. Vigilar su salud
3. Labores domésticas
4. Viajar a encuentros de mujeres empresarias

3. CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES DE LAS MUJERES DE LOS GRUPOS PRODUCTIVOS

En este capítulo mostramos las similitudes, diferencias, problemáticas y estado de los grupos con la finalidad de definir algunas características de la participación de las mujeres en estos grupos productivos dependiendo del sector económico, las características de las socias, de la antigüedad, del número de integrantes y otros aspectos que influyen.¹⁸

Para facilitar la lectura ubicamos la información en gráficas y tablas para compararla. Es un resumen esquemático del capítulo dos con la finalidad de dilucidar algunos aspectos que están presentes en los grupos de mujeres y que minan su participación económica.

3.1. Los grupos y sus principales características

La antigüedad de los grupos la contemplamos desde el momento en que empezaron a invitar a las mujeres para su formación, esto nos permite conocer sus caminos recorridos y las circunstancias que les han permitido sobrevivir o desarrollarse; entre los grupos entrevistados solo existen 3 que tienen 15 años de existencia, son los más estables pues han logrado fortalecer la producción, distribución y venta de sus productos. De los tres, uno no ha obtenido financiamiento alguno (Quesos María Alejandra) y está en la espera del mismo, otro nació gracias a los apoyos recibidos, pues le han aprobado cuatro, (Artesanas del Mayab) y el otro es un grupo numeroso (Kan Lol) y solo han recibido dos apoyos, pero establecieron una caja de ahorro desde sus inicios y eso les permitió continuar existiendo (Gráfica 1).

Los grupos con 4 años de existencia son mayoría, dos de esos pertenecen al sector servicios y se encuentran en la capital del estado. Su mercado es muy específico y requiere de conocimientos especializados en el mismo, los dos fueron negocios familiares primero y después se constituyeron en pequeñas empresas. Ambos necesitan, para sobrevivir, un espacio para desarrollarse, clientes específicos e infraestructura, esto debido a la competencia que

¹⁸ Por cuestiones de simplicidad el grupo Kan lol (1 y 2) será mencionado como un solo grupo y el de “La riqueza de nuestras manos” también, ya que al compartir líder y tipo de organización los analizamos como uno solo. Recordemos que ambos están compuestos por más de dos conjuntos, así las gráficas referirán a doce grupos.

tiene su sector. Uno de los tres se dedica al sector primario y está consolidándose, las socias atravesaron por problemas pero actualmente se encuentran comprometidas con su proyecto y desean pedir otro apoyo para construir un almacén. Ninguno de los tres ha recibido más que un apoyo, dos son créditos por ser pequeñas empresas y uno fue a Fondo Perdido (FP), esto le benefició a las socias de dicho grupo pues ellas se ubican en la zona rural de Yucatán y tienen menos ventajas para establecer una empresa, ya que sus actividades dependen de su contexto y su formación escolar.

En este sentido las mujeres del campo escogen actividades que han desarrollado desde su niñez o que han realizado sus familias, mientras que las de la ciudad y con mayor escolaridad tienen más opciones de pensar en una empresa que les permita autoemplearse, pues la mayoría son profesionistas que no encontraban empleo en el mercado laboral.

Los grupos con 6 y 8 años de existencia nos muestran que los años no aseguran el crecimiento y menos la mejoría de la situación de las mujeres, pues el grupo con más años de estos dos (“Las margaritas”) no está consolidado, ya que no recibe ningún tipo de apoyo y las socias deben pedir préstamos para poder producir cuando les hacen encargos. No tienen el mercado, ni la producción que sí posee el otro grupo (“La riqueza de nuestras manos”), pues éste se encuentra apoyado por la iniciativa privada, la cual se encarga de todo el proceso de distribución y venta de las artesanías.

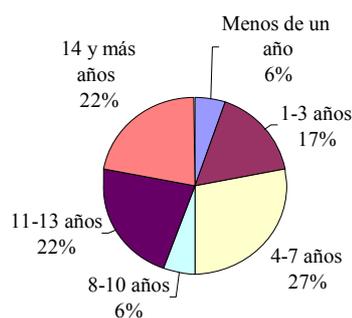
Las socias de la cooperativa no obtienen ganancias significativas por el trabajo que realizan, pues las relaciones comerciales que establecen con la Fundación Banamex son desventajosas para ellas ya que cobran cada mes el importe de los trabajos entregados. Esto atenta contra el mejoramiento de la calidad de vida de las socias, al grado de que las más jóvenes optan por emplearse como trabajadoras domésticas porque reciben mayores ganancias. Sin embargo, las mujeres casadas y con hijas/oa permanecen en el grupo porque es la única opción para tener ingresos.

Los grupos de 2 y 3 años de antigüedad están iniciando su travesía, recién recibieron apoyos y están empezando a trabajar con sus productos, incluso uno (“Hamacas Anahí”) no había recibido el recurso al momento de la entrevista, y los otros llevaban menos de dos años en operación total de sus proyectos, lo que nos deja ver que el proceso de consolidación de los grupos varía según su contexto más amplio. De los tres grupos solo uno está totalmente consolidado e incluso pretenden formar una Asociación Civil de artesanas, además de

dedicarse a la cría de borregos para alternar sus actividades, y esto lo han logrado en dos años porque su representante es una mujer con mucha experiencia y relaciones importantes, lo que les permite acceder a mucha información; a diferencia de los otros dos, que están desvinculados y no toman la iniciativa para crecer u obtener otros ingresos. Uno de estos es el que presuntamente se disolvió desde antes de recibir el apoyo sobre el que carecemos de información certera para afirmar dicha situación.

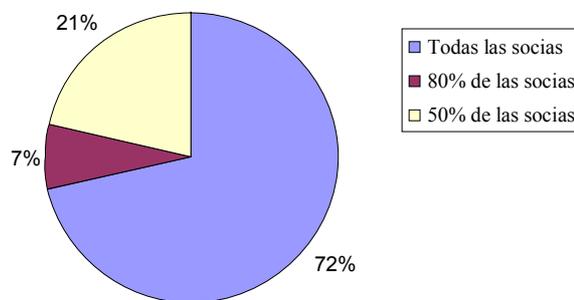
Finalmente, el grupo más joven es de artesanas de madera, es familiar y sobrevive con los créditos que solicitan a una financiera. Tienen poco tiempo trabajando juntas y están en la etapa de acoplamiento, capacitación y despegue, pues no tienen muchos clientes, su producción es poca y apenas están estableciendo las prioridades del grupo. Quieren un local para poder trabajar y ofrecer sus productos a los clientes, ese es su proyecto más cercano y el más urgente.

Gráfica 1. Antigüedad de los grupos



Con respecto al número de integrantes los grupos varían, y su éxito no necesariamente depende de esto, pues los grupos pequeños trabajan bien y logran abastecer de manera general su demanda ya que cuando requieren personal extra suelen contratar a gente externa para que les apoyen en la producción. Los grandes grupos no siempre tienen mucho trabajo y les cuesta vender su producto que se acumula con mayor frecuencia. El número de integrantes suele variar, pero unas no participan activamente en el grupo y otras terminan por abandonarlo, esto se debe a varias situaciones, fallecimiento, pleitos, edad, apatía y otros empleos, sin embargo no influye en los grupos, pues solo dos que reportaron baja de personal tienen problemas con el número de integrantes, básicamente en lo que respecta a satisfacer las demandas del mercado.

Gráfica 2. Porcentaje de integrantes activas de cada grupo

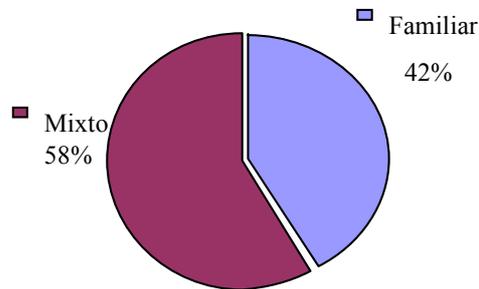


Con respecto al tipo de grupo ubicamos dos generalidades, uno llamado “Familiar”, que está conformado mayormente por familiares de la representante. Son grupos que surgen de un oficio heredado de la tradición familiar, 5 de los grupos son familiares, el resto son “mixtos”. Estos son los integrados por mujeres sin ningún parentesco pero que son cercanas, amigas o conocidas de la comunidad, en términos generales ambos tipos incluyen gente de confianza cercana a la iniciadora del grupo y con ganas de trabajar (Gráfica 3).

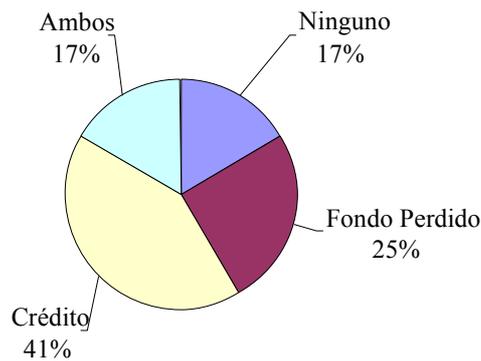
Este tipo de grupo permite a las socias organizar su trabajo en función de las actividades de cada una, tienen más consideraciones hacia las mismas y existen más lazos afectivos para ayudar a las compañeras; además las suplen, no existen problemas con los ingresos pues cada una cobra su trabajo y tienen la confianza de expresar sus dudas y temores sin esperar regaños o reclamos. Esta misma cercanía impide que muchas líderes puedan exigirles a sus socias mayores responsabilidades, ya que por “consideración” toleran su baja producción.

Los mixtos no dejan de experimentar dichos problemas, pues en realidad las obligaciones genéricas son las que limitan la productividad de las mujeres, pues si su familia colaborase en el trabajo doméstico podrían dedicarle más tiempo a sus compromisos gremiales.

Gráfica 3. Tipo de grupo



Gráfica 4. Tipo de apoyo

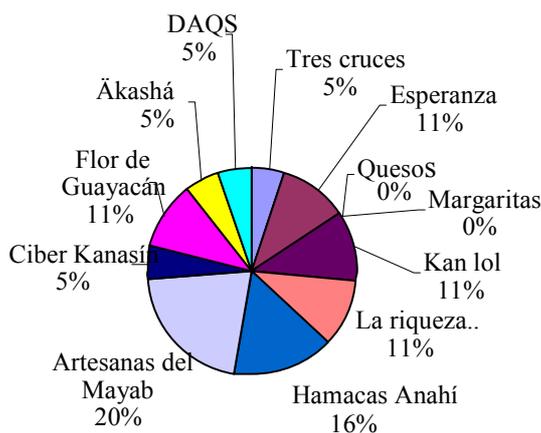


Los apoyos son aquellos proporcionados por parte de las instancias gubernamentales enfocadas a ello, son de dos tipos: Crédito y Fondo Perdido. El primero consiste en la devolución del monto total asignado, cada mes se deposita un abono, éste es proporcional a la proyección de la productividad del grupo, cada proyecto aprobado tuvo que ser acompañado de una estimación de la devolución del crédito. Los grupos deben obtener los ingresos necesarios para devolver su deuda, suelen tener lapsos de un año o dos para que se liquide la cuenta. Después se puede volver a solicitar apoyo. El segundo tipo es cuando les proporcionan insumos y maquinaria para trabajar sin tener que devolverlo, lo que ayuda al grupo a impulsarse pues sus ganancias aumentan su capital (Gráfica 4).

Las dependencias gubernamentales a las que más han recurrido los grupos entrevistados son 2: SAGARPA y FONAES, también hubieron otras como los Ayuntamientos de sus municipios, el Consejo Maya o la Fundación Banamex. De los grupos, 2 piden préstamos a un Banco y a particulares.

La mayoría de los grupos han recibido un apoyo en el tiempo que llevan trabajando, solo un grupo antiguo ha tenido cuatro apoyos, el resto ha tenido de 1 a 2 apoyos sin influir su tiempo de trabajo, incluso hay un grupo antiguo que nunca ha solicitado financiamiento. Esto tiene relación con la falta de información de las socias, el desconocimiento de las dependencias, la falta de iniciativa de las mismas y la poca promoción de los apoyos gubernamentales en los municipios, así como de la asesoría gratuita para las personas interesadas, ya que fue común que los grupos tuvieran que pagar para recibir ayuda e incluso para hacer su proyecto (Gráfica 5).

Gráfica 5. Porcentaje de apoyos otorgados por grupo

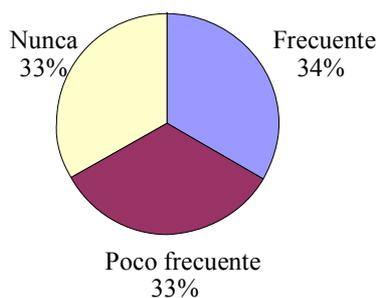


La capacitación de los grupos es variable en cuanto a la frecuencia y sobre quiénes la imparten consideramos como las siguientes categorías: **Frecuente**, cuando se refiere a que el grupo destina un día o más a la semana para brindar asesoría a las socias, cuando alguna dependencia les ha dado cursos por cada apoyo recibido o la iniciativa del grupo por capacitarse de manera independiente. **Poco frecuente**, se refiere a que han recibido capacitación una vez en los años que han estado activas o por crédito obtenido, o que intentan reunirse algunas veces para mejorar su trabajo pero no es constante, **nunca** es la carencia de cursos o días destinados a capacitarse y aprender más sobre su actividad (Gráfica 6).

Esto nos permitió ubicar los grupos que no se interesaron en capacitarse ya que sus conocimientos sobre su actividad son considerados suficientes para realizarla de la mejor manera o porque simplemente ignoran que pueden obtener mayores beneficios si conocen sobre técnicas apropiadas y la administración de su grupo e ingresos. Los grupos dedicados a las artesanías o al sector primario son los que menos consideran que necesiten capacitación, pues han aprendido su oficio desde pequeñas y la experiencia les ha enseñado lo básico; sin embargo existen algunos que sí recibieron cursos sobre diseños de bordados, sobre administración y organización, pero son los menos. Ya que como vemos en la gráfica pocos grupos reciben capacitación constante, entre los que sí, están los dedicados al sector terciario (“Ākashá” y DAQS), los vinculados con Asociaciones civiles (“La riqueza”), los grandes (“Kan lol”) y aquellos cuyos productos son poco comunes (“Quesos María Alejandra”).

Esto influye en su capacidad de proveer productos de muy alta calidad e innovadores, lo que las limita en la competencia y mercado. Sin embargo, otros no consideran necesaria la capacitación, pues han sabido adecuarse a sus necesidades y consideran que su situación es aceptable, mientras que algunos sí quieren capacitación pero no saben cómo solicitarla, entre estos algunos desean que se les pague por el tiempo que invertirán en la misma y que dejarán de producir.

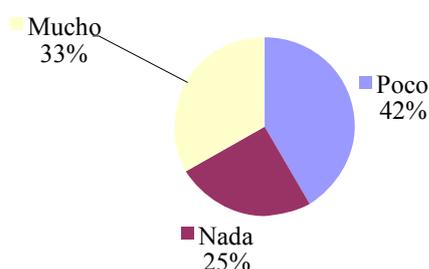
Gráfica 6. Porcentajes de Capacitación de los grupos



El reconocimiento de los grupos por parte de la localidad donde se encuentran y de las dependencias son parte importante para el prestigio de las mujeres socias y su valoración personal (el primer tipo fue medido con base en las relaciones que establecen con las personas y otros grupos en cuanto a comentarios, capacitación y reconocimiento de la líder, y el

segundo tipo de reconocimiento fue medido en función de las invitaciones que les hacen para participar en eventos). Aquí hubo varias diferencias en cuanto a los grupos, ya que hay pocos con mucho reconocimiento por parte de su comunidad y de las dependencias gubernamentales, los cuales suelen ser los más grandes y con apoyo de algunas organizaciones civiles o de personas con prestigio. Mientras que la mayor parte consideró que era mejor ser poco reconocido porque se evitaban chismes y envidias que experimentan los otros grupos con mayor prestigio, aunque esto mina la capacidad de las mujeres para considerarse agentes económicos ya que en su contexto son poco reconocidas y estimadas por ello. En este sentido es menester considerar importante difundir el trabajo de los grupos de mujeres con el afán de coadyuvar a su reconocimiento en la comunidad.

Gráfica 7. Reconocimiento de los grupos

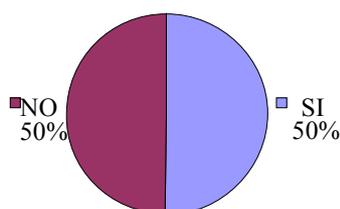


En este sentido la mayoría de los grupos tiene poco o ningún reconocimiento, esto varía en las localidades de los distintos grupos, donde no saben de su existencia por son pequeños o de reciente creación, porque no han tenido la difusión adecuada, o porque no pertenecen al partido político en el poder. Los grupos que cuentan con reconocimiento son los que se han proyectado a distintos estados para compartir sus experiencias, a los cuales la representante es convocada para impartir cursos a otros grupos, y que ha participado en diferentes ferias, lo que les ha permitido tener mayores ventas.

La razón de este reconocimiento varía, aunque se trata de grupos cuyas representantes son reconocidas en la localidad, ya sea por su profesión (Maestras), porque ostenta un

incipiente liderazgo social en la misma (e incluso han participado para cargos de elección popular), porque atendieron a clientes de importancia nacional y porque sus productos son poco conocidos en la región (Gráfica 8).

Gráfica 8. Participación en ferias



Las personas con las que se relacionan los grupos de mujeres están vinculadas a las distintas ramas de la actividad de cada uno de los mismos, pues hay trabajos que no implican vínculos con proveedores fijos, antes bien sus compras son por menudeo, mientras que otros sí tienen distribuidores específicos, clientes particulares y relaciones con profesionistas. Esto nos permite conocer cómo interactúan las socias con gente de otras jerarquías conocer cuáles grupos tienen pocos vínculos.

Por esto influye en la ampliación de la cobertura de los grupos, pues uno que no tiene muchos contactos no puede obtener encargos y vender más, mientras que aquellos que están más consolidados y tienen capital suficiente para comprar al mayoreo se relacionan de manera más amplia con distintos actores, lo que les permite tener mayor producción y ventas. La falta de relaciones comerciales, personales o institucionales, aunada a los problemas de difusión de los grupos, impiden que tengan mejores condiciones de existencia.

La siguiente clasificación la elaboramos a partir de los datos de los grupos y de sus experiencias (Cuadro 22):

1) Empleados de gobierno: cualquier funcionario público que conozca al grupo y le apoye en trámites o dudas. La mayoría tiene poco vínculo con este tipo de personas, o al menos ellas sienten que no pueden pedirles ayuda o información con la confianza debida, les tratan de manera discriminatoria por ser mujeres de “pueblo” y analfabetas.

2) Sociedad civil organizada, fundaciones o empresas: gente que no tiene vínculo con el gobierno pero que sabe de la existencia del grupo y provee apoyo monetario, materia prima o de capacitación al mismo. Solo un grupo tiene este contacto. Los demás que siempre tienen este vínculo es porque reciben asesoría o les venden material.

3) Bancos: iniciativa privada que provee financiamiento crediticio a los grupos. Solo Flor de Guayacán tiene este tipo de vínculo y le resulta beneficioso pues les realizan fiestas para conservarlas como clientas y hacerlas sentir importantes.

4) Otros grupos de mujeres: ya sean del mismo rubro o diferente, pero que apoyan al grupo o viceversa, o al menos la representante ayuda, asesora o contrata a algunas socias (ajenas a su grupo) para que les apoyen con su trabajo.

5) Clientes: todo aquel que les compra sus productos, desde turistas, familiares, conocidos y gente del pueblo, hasta empresas que pudieran solicitar sus artículos. En este caso, todas se relacionan con sus clientes, pues individualmente o mediante el grupo buscan vender sus productos. Nadie se limita a la hora de dar a conocer su producción. Caso contrario a un solo grupo (Granja “La Esperanza”) en que la representante es la encargada de vender y conseguir clientes, así que las demás socias no participan directamente en dicho proceso.

6) Prestamistas particulares: gente de la localidad de donde es el grupo y que les dan dinero en calidad de préstamo con intereses. Este tipo de relación solo un grupo la tiene, y es “Las margaritas”, de Dzan, por las razones que ya hemos mencionado varias veces.

7) Proveedores fijos: empresas o particulares que proveen de manera frecuente la materia prima, maquinaria u otros insumos a los grupos para que estos lleven a cabo su trabajo.

Cuadro 22. Frecuencia con la que se relacionan con diversos actores los grupos

Grupo	Gobierno	Asociaciones civiles u otras empresas	Otros grupos de mujeres	Clientes	Prestamistas particulares	Proveedores fijos
Las Tres cruces	A veces	Siempre	A veces	Todas	Nunca	A veces
La Esperanza	Siempre	Nunca	Nunca	Representante	Nunca	A veces
Quesos María Alejandra	A veces	A veces	A veces	Todas	Nunca	A veces
Las Margaritas	A veces	Nunca	A veces	Todas	Siempre	Nunca
Kan lol	Siempre	A veces	A veces	Todas	Nunca	Siempre
La riqueza de nuestras manos	A veces	Siempre	Nunca	Todas	Nunca	Siempre
Anahí	Siempre	Siempre	Siempre	Todas	Nunca	Siempre
Artesanas del Mayab	Siempre	A veces	A veces	Todas	Nunca	Siempre
Ciber Kanasín	A veces	Nunca	Nunca	Todas	Nunca	A veces
Flor de Guayacán	A veces	Siempre	A veces	Todas	Nunca	Siempre
Äkashá	A veces	A veces	A veces	Todas	Nunca	Siempre
DAQS	Siempre	Siempre	A veces	Todas	Nunca	Siempre

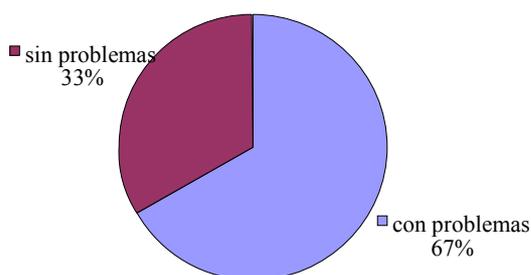
Fuente: resultados de la investigación realizada en junio-agosto 2008.

Tomando en cuenta que las mismas socias y representantes nos señalaron estos problemas, datos que complementamos con nuestras observaciones al respecto, fue posible clasificar los problemas que cada grupo enfrenta de la siguiente manera:

1) Tecnología: uso de maquinaria especializada en el proceso de producción de cada grupo. Consideramos que aquellos grupos que necesitan más maquinaria para poder trabajar de manera adecuada son los que atravesaban por problemas tecnológicos, pues señalaron estas carencias como graves para su actividad, mientras que aquellos grupos que no enfatizaron este aspecto no atraviesan por dichas problemáticas, ya que el 90% de su producción es a mano.

Dos grupos son del sector terciario y sus servicios requieren de tecnología nueva, mientras que los del sector secundario y primario no ven la necesidad de tecnologizar todo el proceso de producción, salvo lo meramente necesario.

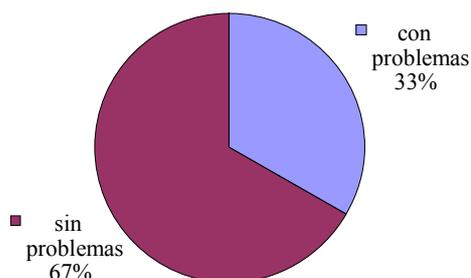
Gráfica 9. Tecnología



2) Capacitación: enseñanza y actualización con respecto a las principales actividades de los grupos, así como en aspectos de administración y organización. Ésta es variable pues depende de las actividades de los mismos, de los apoyos que reciban en este rubro y de la iniciativa de las mismas mujeres. Nos percatamos que aquellos grupos con problemas en este rubro son los que no le dedican un día o más a la enseñanza de las socias, no se preocupan por innovar sus diseños y mucho menos reciben alguna capacitación de alguna otra dependencia del gobierno. Aquellos con pocos o ningún problema al respecto son los grupos que dedican al menos un día a la semana a trabajar en el mejoramiento de sus creaciones, en la enseñanza de nuevos diseños y en la programación de futuras sesiones para aprender cosas

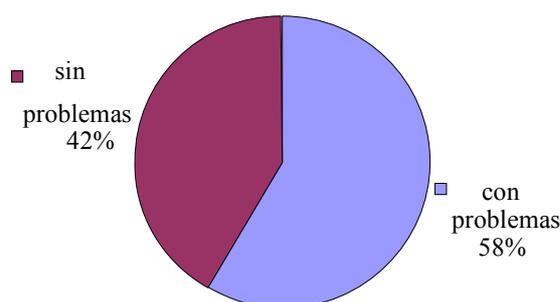
nuevas. Asimismo contemplamos a los grupos que han tomado varios cursos como parte del financiamiento obtenido de las dependencias gubernamentales (Gráfica 10).

Gráfica 10. Capacitación



3) Distribución y comercialización: los medios adecuados para hacer llegar sus productos a los consumidores y al mercado en general. Los grupos con problemas en este aspecto son aquellos que no venden fácilmente sus artículos pues no tienen un mercado seguro, ni los medios para ofrecer sus productos, y se les dificulta transportarlos a otros puntos. La mayoría tiene esta limitante ya que no han encontrado un mercado seguro para vender e invierten poco presupuesto en la distribución porque no venden mucho y no tienen suficiente capital.

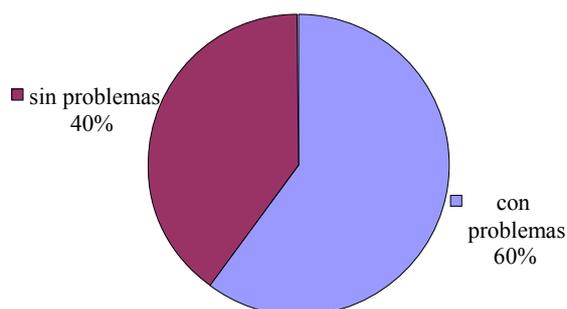
Gráfica 11. Distribución y comercialización



4) Infraestructura: un espacio destinado para su actividad en condiciones aceptables para el buen desempeño de la misma. Los grupos con estas carencias son los que no cuentan con un espacio destinado exclusivamente para su trabajo (DAQS) y los que tienen socias prefieren trabajar en sus hogares para poder cumplir con su doble jornada (“Flor de Guayacán”, “Las

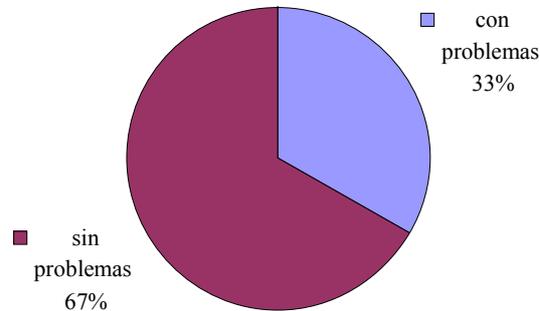
margaritas”); o se trata de grupos con la necesidad de ampliar sus instalaciones (“Las tres cruces” y “Quesos María Alejandra”). Los que no tienen este inconveniente son aquellos que rentan locales, tienen un taller financiado por el gobierno del estado o acaban de recibir un financiamiento para construir su espacio laboral (Gráfica 12).

Gráfica 12. Infraestructura



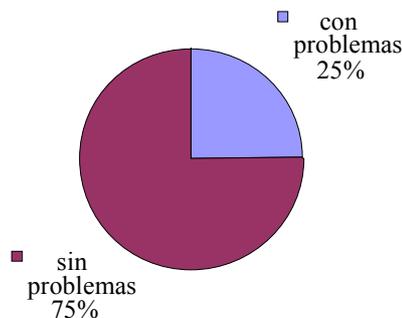
5) Capital: dinero acumulado o ahorrado para solventar los gastos del grupo sin depender directamente de la venta del día. Son pocos los grupos que reconocieron tener problemas de esta índole pues de manera básica tienen cubierta esta carencia, ya sea porque cuentan con materia prima o porque han recibido apoyos para producir, lo que les permite ahorrar en ciertos rubros e invertir en otros. Sin embargo, los grupos que tienen estos problemas, viven circunstancias distintas. Uno (“Quesos María Alejandra2) necesita dinero para construir un local para producir en condiciones salubres aceptables, pero no para comprar su materia prima, mientras que otro necesita capital para pagar el sueldo de su proveedor de materia prima (“Flor de Guayacán”), otro más (“Las margaritas”) para trabajar pues no tienen materia prima ni capital, están al día y cuando tienen pedidos deben solicitar préstamos para abastecerse. Finalmente, hay uno que ha experimentado bajas en sus ingresos y tiene que devolver el préstamo a FONAES lo que disminuye su capital.

Gáfica 13. Capital



6) Escolaridad: se refiere a la capacidad de la socias para elaborar un proyecto de financiamiento, pues desconocen los trámites y desconfían de su capacidad. Aunque no lo reconocieron abiertamente como un problema, sino como falta de tiempo para informarse. Son pocos los grupos que tuvieron algún inconveniente por esta situación, pues el grupo cuya líder es analfabeta es el que más proyectos ha elaborado, lo que nos deja ver que el nivel educativo no es determinante para un mejor desempeño.

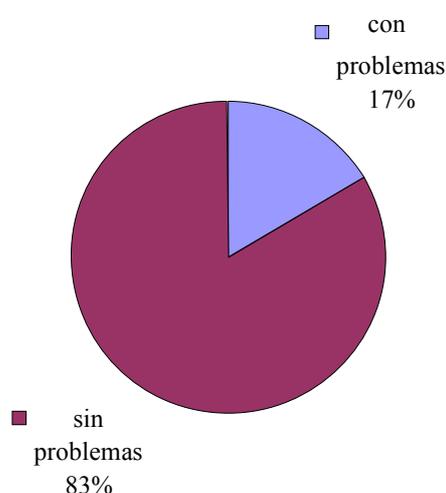
Gráfica 14. Escolaridad



7) Discriminación por género: aquellas barreras culturales o sociales que impiden a las mujeres acceder a beneficios que incentiven su participación económica y su trabajo en equipo. Este aspecto la mayoría de los grupos no lo mencionaron, salvo los dos con mujeres con mayor nivel de escolaridad y contacto con otras realidades (DAQS y “Äkashá”). La mayoría no consideraron que tuvieran limitaciones en su participación laboral en los grupos, aspecto que pretendimos mostrar en este apartado con la finalidad de señalar que las mujeres

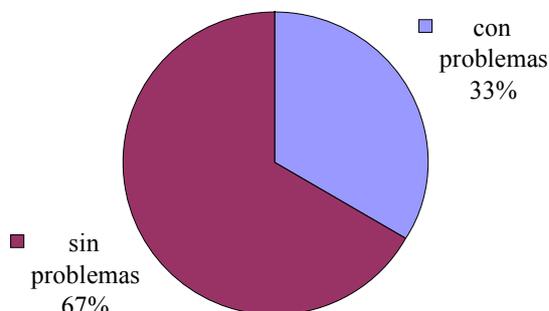
de medios rurales tienen menos contacto con discursos sobre equidad de género, violencia y discriminación, lo que no forma parte de sus discursos ni de sus problemas, a pesar de que viven diariamente tales fenómenos, aunque “naturalizados”. Mientras que aquellas que han estudiado nivel licenciatura o posgrado, viven en la capital del estado y cuyo ramo laboral implica contacto con personas de otros estratos socioeconómicos sí ha conceptualizado la discriminación y las barreras genéricas que experimentan y son capaces de reconocerlas (ver gráfica 15).

Gráfica 15. Discriminación por género



8) Jerarquización: relaciones de las socias con la representante y viceversa. Respeto de los rangos y determinaciones de la líder con respecto al trabajo de las integrantes. La mayoría dijo que nunca han tenido problemas, ya sea porque son familia, porque su representante es mayor que ellas o porque tiene mayor escolaridad (o experiencia). Los que han tenido problemas son pocos y eso ha implicado que varias integrantes opten por no participar activamente en el grupo. A pesar de que las mujeres dijeron que sus relaciones son “armónicas” reconocieron que hay diferencias o desacuerdos, sobre todo al momento de organizar el trabajo pues unas quieren trabajar en sus domicilios, aunque los grupos que cuentan con un taller piden que sus socias vayan al mismo, al menos en un horario establecido (Gráfica 16).

Gráfica 16. Jerarquización



9) Difusión: se refiere a la capacidad del grupo para darse a conocer en su localidad y en otros puntos de venta, los medios que usa para promoverse y el interés que muestra en este rubro. Pocos grupos son los que no vieron carencias en este rubro, estos se tratan de los más consolidados y que cuentan con apoyos de instituciones o asociaciones civiles para darse a conocer, ya que han salido en la prensa. La mayoría considera que necesitan impulsar este aspecto pues no cuentan con la capacitación, pero sí con el interés de hacer sus etiquetas, de participar en ferias y posicionar su grupo; sin embargo no todos cuentan con el conocimiento, el dinero y los medios para lograrlo porque implica invertir tiempo y capital, y actualmente sus prioridades son obtener materia prima, vender sus productos y tener ganancias para solventar las necesidades de sus familias, así que no consideran probable dedicarse pronto a la tarea de organizar la publicidad de su grupo.

Solo 2 grupos cuentan con correo electrónico para atender a sus clientes, están planeando su página de Internet, escasos son los grupos que han elaborado tarjetas de presentación, la mayoría cuenta con teléfono y uno tiene volantes de promoción y trípticos de sus servicios. Ninguna tiene en su local o casa algún letrero que de cuenta de sus actividades como grupo y que sirva para que la población las ubique.

Los medios de trabajo con los que cuentan los diferentes grupos son escasos¹⁹ ya que 70% de los grupos tiene carencias importantes en los siete rubros contemplados entre los medios de trabajo, no cuentan con un local propio para desempeñar su actividad, el abasto de su materia prima es limitado por ubicarse en poblaciones donde los proveedores cobran más

¹⁹ Contemplamos los siguientes 7 aspectos en esta clasificación: local, materia prima, maquinaria, personal, demanda, producción y personal de apoyo.

por ir o los expendios especializados venden más caro que en Mérida. Asimismo, la falta de maquinaria especializada provoca una producción baja que no satisface la demanda que tienen, pese a que ésta última es regular. El número de personas dedicadas a la actividad suele limitar las ganancias o la falta de personal crea una saturación de responsabilidades en las socias y pocos grupos cuentan con el apoyo de personal externo en épocas de venta alta, pues sus posibilidades de contratación son limitadas debido a su poco capital.

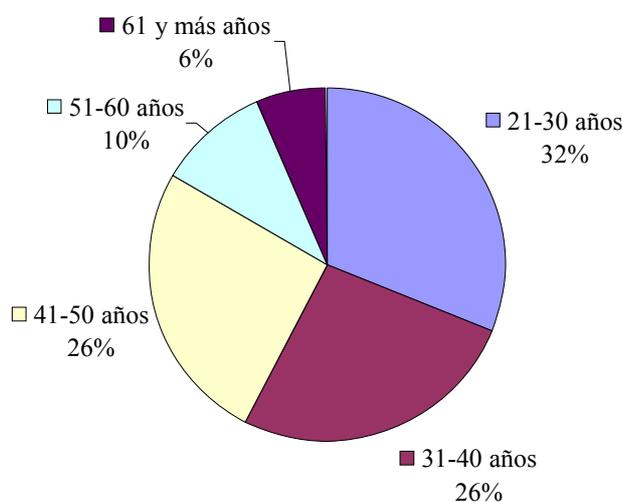
Consideramos como suficiente aquellos medios que les permiten a los grupos tener una producción adecuada a la demanda, así como los medios idóneos para realizar sus principales actividades, la materia prima y maquinaria adecuada para abastecerse y necesaria para producir. La mayoría de los grupos considera que su local y materia prima les permiten trabajar, pero no así con respecto a la maquinaria con la que cuentan. Los grupos consideraron suficientes sus medios de trabajo pese a las limitaciones ya mencionadas, ellos consideraron que pueden operar de manera óptima siempre y cuando sorteen sus carencias con la habilidad de cada socia y su improvisación.

3.2. Sobre las socias

Las socias de los grupos tienen diversas características, las más sobresalientes y recurrentes son con respecto a su edad, estado civil, número de hijos, escolaridad y otras fuentes de ingresos. Estas las hacen más partícipes en sus grupos y establecen la organización de su trabajo, como ya mencionamos la mayoría son casadas y con hijos, lo que las orilla a trabajar en su hogar y las imposibilita para asistir continuamente a las sesiones grupales o a juntas. Por lo que aprovechan menos los cursos de capacitación, así como relaciones que puedan establecer con gente de mandos superiores.

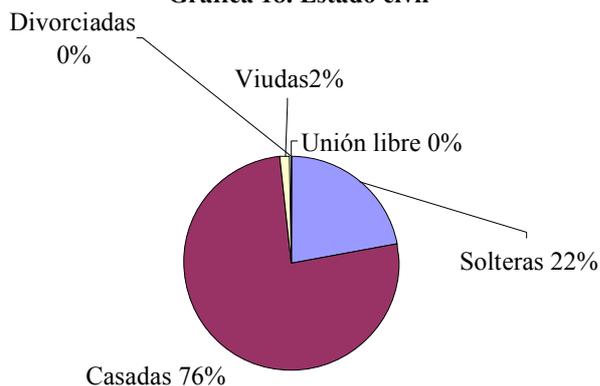
La mayoría son jóvenes y de mediana edad, esto refleja que las nuevas generaciones buscan fuentes de empleo que les permitan ser independientes económicamente o contribuir al gasto familiar, las mujeres mayores de 32 años son sector etario con más participantes en grupos productivos pues suelen tener menos hijos dependientes de ellas, ya que tienen al menos una hija mayor que les apoya en “cuidar de otros” (Gráfica 17).

Gráfica 17. Edad de las socias

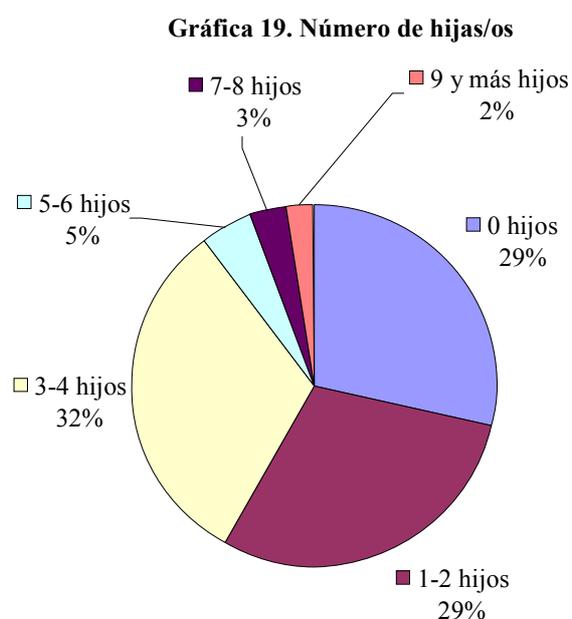


Las mujeres casadas, para Marcela Lagarde (2005), trabajan por la situación económica de su familia, ya sea porque están separadas de su cónyuge o porque la actividad del mismo no retribuye ingresos seguros, aspecto que observamos en esta investigación. Sin embargo, tener hijas/os les causa problemas en su trabajo y buscan razones ajenas a ellas para justificar su inserción en el campo laboral, ya que experimentan un conflicto con la norma que regula su conducta pues las madresposas debieran cuidar y velar por el bienestar de sus hijos a pesar de que disfrutan su trabajo fuera de la casa y obtener ingresos propios.

Gráfica 18. Estado civil

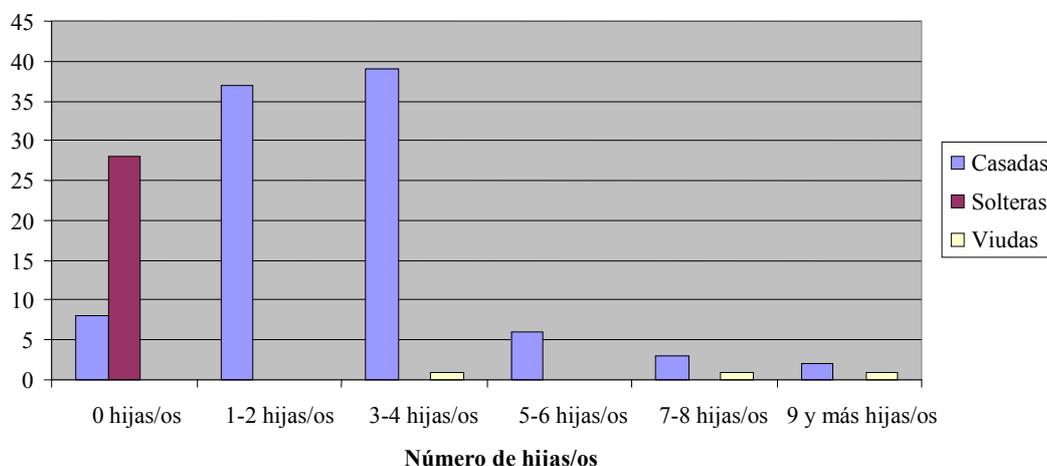


Las mujeres jóvenes, solteras y sin hijos trabajan mientras se casan o tienen la opción de dejar de hacerlo algún día, pues no tienen muchos gastos ya que aún viven en la casa familiar y son tratadas como menores de edad. Sin embargo también hay mujeres que son el sustento de sus padres ancianos y ellas tienen la responsabilidad de velar por ellos.



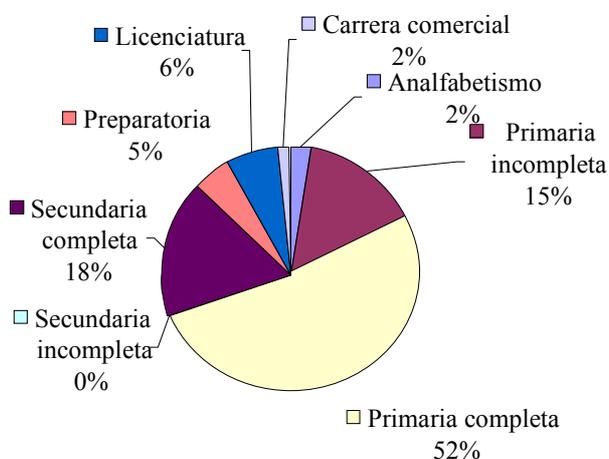
La mayoría de las solteras entrevistadas no tienen hijos, las casadas sí y mayormente entre 1 y 2 hijos, pues se trata de matrimonios jóvenes que aún están reproduciéndose, a diferencia de las mujeres casadas mayores cuyo número de hijos aumenta a 4 o 5, e incluso hay quienes tuvieron nueve hijos. Las nuevas generaciones de mujeres intentan espaciar el número de hijas/os pues les limitan a la hora de querer incorporarse al trabajo remunerado, ya que al estar en grupos productivos pueden escuchar y compartir experiencias con las mujeres que tienen hijos pequeños y muy dependientes de ellas (Gráfica 20).

Gráfica 20. Número de hijos según estado civil



Las líderes de los grupos son las que iniciaron con la idea de conformar grupos de trabajo con mujeres, tienen la mayor escolaridad, a excepción de un caso de analfabetismo (Gráfica 21).

Gráfica 21. Escolaridad

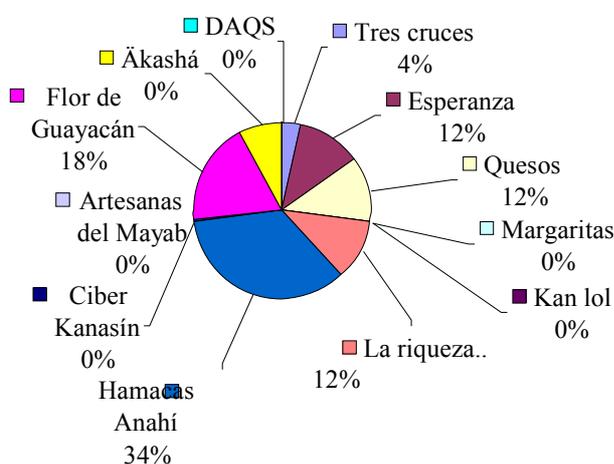


También son quienes tienen conocimientos amplios sobre la actividad que realiza la organización de mujeres, quienes tomaron la iniciativa para pedir apoyos o para buscar alternativas de ingresos. Son las que reciben capacitación o la otorgan, tienen reconocimiento en la comunidad y son llamadas para pedir ayuda o capacitación sobre su especialidad. Unas hasta cuentan con otro tipo de actividad que les permite obtener ingresos extras debido a su escolaridad y reconocimiento que poseen, asimismo las socias en general tienen otra actividad

que les retribuye ingresos y eso implica doble o triple carga de trabajo, incluyendo los servicios religiosos.

Las socias de cinco grupos tienen como única fuente de ingresos las actividades realizadas en los mismos, mientras que el resto cuenta con 1 hasta 4 socias que se dedican a otras actividades remuneradas. Esto afecta al conjunto de manera sutil, ya que las actividades no se excluyen y son realizadas en diferentes horarios, a las mujeres esto les afecta ya que cumplen múltiples responsabilidades y no descuidan sus labores domésticas, lo que les provoca una saturación de trabajo.

Gráfica 22. Porcentaje de socias que realizan otras actividades para obtener ingresos



Las representantes son mujeres independientes, con reconocimiento en la comunidad de origen, con menos ataduras genéricas y con mucha iniciativa (salvo excepciones ya señaladas), ellas trabajan porque sus familias no tienen ingresos estables o porque son el único sustento de la misma. No visualizan las opresiones que viven como mujeres, trabajadoras y personas del medio rural, sin embargo sí las viven y las limitan en su acceso a créditos, la mayoría tiene contacto con alguna persona que le orienta o asesora sobre los apoyos a las mujeres rurales y es así que elaboran su proyecto para pedir subsidios (Cuadro 23).

Cuadro 23. Características de las líderes de los grupos

Grupo	Edad	Escolaridad	Estado Civil	Número de hijas/os	Otra actividad
Las Tres cruces	31-40	Secundaria completa	Casada	3-4 hijas/os	Si
La Esperanza	41-50	Primaria incompleta	Casada	3-4 hijas/os	No
Quesos María Alejandra	41-50	Secundaria completa	Casada	3-4 hijas/os	No
Las Margaritas	41-50	Primaria incompleta	Casada	1-2 hijas/os	No
Kan lol	61 y más años	Secundaria completa	Casada	5-6 hijas/os	No
La riqueza de nuestras manos	41-50	Licenciatura	Casada	0 hijas/os	Si
Anahí	41-50	Carrera comercial	Casada	1-2 hijas/os	Si
Artesanas del Mayab	61 y más años	Analfabetismo	Viuda	9 y más hijas/os	No
Ciber Kanasín	21-30	Preparatoria	Casada	1-2 hijas/os	Si
Flor de Guayacán	31-40	Secundaria completa	Casada	1-2 hijas/os	No
Äkashá	31-40	Posgrado	Soltera	0 hijas/os	No
DAQS	31-40	Licenciatura	Casada	1-2 hijas/os	No

Fuente: Elaboración nuestra a partir de los datos obtenidos en trabajo de campo junio-agosto 2008.

4. CONCLUSIONES

El gobierno de México ha implementado una serie de programas para lograr la inserción de las mujeres a la economía, apoyos que han permitido a las mismas desarrollar actividades “productivas” desde distintos sectores, las más comunes: pequeñas y medianas empresas e incluso grupos de trabajo.

Como ya se ha señalado antes, uno de los principales obstáculos para la participación y consolidación de las organizaciones productivas de mujeres es “la inequitativa asignación de los recursos federales y estatales” (INMUJERES, 2006, p. 100). Pues las empresas y grupos de mujeres reciben menos de 50% de los apoyos disponibles para este rubro, siendo los grupos de varones o los mixtos los que reciben mayor presupuesto, asimismo las organizaciones dedicadas al sector agrícola, ganadero y artesanal son los que predominan en las listas de los apoyos, a pesar de que existen grupos que pertenecen al sector terciario.

En este sentido, los grupos de mujeres mayormente se dedican a actividades del sector primario y secundario, incluso en un mismo municipio existen más de tres grupos dedicados al mismo ramo y cuyos productos experimentan dificultades para comercializarse. En las diferentes zonas del estado de Yucatán existen actividades económicas tradicionales que mujeres y hombres aprenden en el seno de sus hogares, actividades que constituyen la fuente principal de ingresos.

Las razones de su existencia varían, pero principalmente se deben a los antiguos programas de desarrollo implementados en el estado y que tuvieron como objetivo diversificar el campo yucateco para que sus habitantes no dependieran del trabajo de la tierra o de la cría de animales, sin embargo esa diversificación homogeneizó las actividades de la población al grado que existen municipios donde todas las familias se dedican al bordado de hipiles o ropa típica. Esto les ha llevado a competir en un mercado sumamente saturado de productos artesanales. En el que no pueden acceder a mayores ingresos ya que no cuentan con la

infraestructura adecuada para transportar y distribuir a mediana escala su trabajo, solamente poseen conocimiento sobre la actividad pero no así sobre la lógica de mercado que implica vender sus artesanías.

Con la investigación pudimos observar una muestra homogénea de los 384 grupos²⁰. En un mismo municipio encontramos más de dos grupos dedicados a una misma actividad, el sector secundario dominó en todas las listas, pues al tratarse de grupos mayormente de zonas rurales, las actividades que las mujeres aprenden como “deberes genéricos” tienen relación con las artesanías como: bordado a mano, bordado a máquina, urdido de hamacas, manualidades, confección de prendas, madera torneada, entre otros. La mayoría de estos grupos son los que atraviesan por crisis que les impiden tener cimientos sólidos y corren el peligro de desaparecer porque no logran vender sus productos en su localidad ni tampoco en las ferias donde participan ya que hay innumerables mujeres dedicadas a lo mismo que ellas.

Sería adecuado diversificar las actividades económicas de las poblaciones con la finalidad de explotar sus recursos naturales e históricos y no homogeneizar la producción de un mismo tipo de artesanías.

Por otra parte, la desigualdad genérica está latente en la incorporación de las mujeres del ámbito rural en organizaciones de trabajo, pues deben sortear innumerables obstáculos relacionados con los estereotipos de género que se exigen a sí mismas. Las mujeres enfrentan las siguientes problemáticas al insertarse en el mercado laboral:

- Disparidad en la distribución de los ingresos en el hogar de ambos cónyuges
- Calidad del empleo
- Segregación laboral (feminización de ciertas ocupaciones, desigualdad escolar y discriminación genérica)
- Desigualdad salarial
- Culpa por dejar a la familia

Sin embargo como Marcela Lagarde señala, pese a que las condiciones del trabajo remunerado de las mujeres sean subalternas, infravaloradas y opresivas, las filas de mujeres

²⁰ Tomados de las listas proporcionadas por las dependencias ya mencionadas. No incluyen otros grupos de mujeres que trabajan con varones ni aquellos exclusivamente de mujeres que tienen poca relación con las dependencias y éstas no saben de su existencia.

trabajadoras continúan engrosando y son más las madresposas que participan en diferentes ámbitos para obtener ingresos, la razón:

[...] la circunstancia de salir, de ganar dinero, de ser tratadas como personas, (aún con la discriminación genérica), el trabajo y lo público, las relaciones de contrato y la movilidad espacio temporal aunadas a la novedad de experiencias, al ejercicio de la capacidad de aprendizaje y a la puesta en práctica de habilidades y conocimientos en el desarrollo de actividades, constituyen un espacio menos opresivo para las mujeres (Lagarde, 2005, pp. 142-3)

Si el trabajo y la participación económica representa un campo donde las mujeres pueden sentirse independientes, autónomas y menos oprimidas, las dependencias gubernamentales obligadas a erradicar la inequidad genérica deben coadyuvar a que las mujeres sean mejor valoradas como agentes económicos en el interior de sus familias y de sus comunidades.

Es entonces menester que el Instituto para la Equidad de Género en Yucatán tenga una mayor participación en el diseño de proyectos productivos para mujeres, así como en el acompañamiento de los grupos productivos femeninos para constituirlos en espacios de reflexión sobre la equidad de género. Esta necesidad se hizo evidente al ver que la mayoría de las mujeres entrevistadas no conocían al IEGY ni los servicios que ofrece, pero sí se interesaron en los beneficios que podrían obtener al recurrir al mismo.

Asimismo se debe presionar para que los agentes del desarrollo tomen en cuenta la situación de los grupos y empresas de mujeres, pues recordemos que la mayoría de las microempresas de mujeres fracasan porque tienen más condiciones adversas que sortear (INMUJERES, 2006). Entre las que pudimos observar en la investigación se hallan:

- Escasos recursos (tecnología)
- Pocas fuentes de créditos
- Falta comercialización de sus productos
- Falta de capacitación sobre gestión de sus negocios
- Conflictos personales

- Conflictos derivados de su trabajo doméstico
- La burocracia
- Corrupción de las autoridades
- Partidismos
- Violencia de género

Los principales aspectos más problemáticos que observamos en los grupos entrevistados son:

1. Falta de organización de los grupos
2. Falta de capacitación debido a las distancias, las condiciones de la misma y carencia de cursos gratuitos
3. Falta de redes locales o regionales de grupos de mujeres que trabajan, Es decir, ausencia de inclusión de redes de grupos productivos para que entre ellos intercambien productos a más bajo costo
4. Pobre incorporación de los esposos e hijos en el trabajo doméstico
5. Falta de comunicación entre diversas organizaciones de mujeres. Por eso la Red de Mujeres Empresarias (RENEMEX) empezó a realizar encuentros nacionales después de 2003, sin embargo, las mujeres del ámbito rural están poco representadas en este foro
6. Problemas con el abastecimiento de insumos de producción
7. Homogeneidad de grupos
8. Condicionamiento partidista de la información y/o distribución de apoyos
9. En algunos casos, falta de interés y apatía por parte de las socias
10. La falta de asesoría gratuita sobre la elaboración de proyectos
11. Carencia de una visión a largo plazo por parte de las dependencias que proveen créditos y/o apoyos, pues no consideran una visión integral a futuro de sobre los grupos productivos
12. Falta de difusión para los productos finales de dichos grupos
13. La intermediación de fundaciones o asociaciones que, si bien ayudan al grupo, también lo limitan en independencia

14. Los productos artesanales tienen un mayor valor agregado en otros mercados (nacionales e internacionales) a los cuales no tienen acceso las productoras
15. Falta de reconocimiento del trabajo de las mujeres en las familias y en las comunidades
16. Únicamente a los grupos con éxito o a los que aparecen en la prensa (famosos)
17. Falta de apoyo a la formación de liderazgos sociales entre las mujeres
18. Carencia de **sororidad** entre mujeres (hermandad entre mujeres)
19. Las mujeres no están conscientes del papel que desempeñan en el trabajo doméstico ni en los grupos productivos.

Aspectos “positivos” observados en los grupos de mujeres entrevistados:

1. Las mujeres desean trabajar
2. Las socias se sienten más independientes
3. Su autoestima se fortalece
4. Constituye una distracción y una responsabilidad voluntaria
5. Sus ingresos les retribuyen satisfacción
6. Crean vínculos con autoridades y otros actores ajenos al ámbito doméstico
7. Conocen a otras mujeres y otras realidades
8. Se vuelven líderes
9. Son reconocidas por la comunidad
10. Involucran a sus esposos en su actividad
11. Sus hijos aprenden un oficio
12. Conocen otros lugares
13. Se capacitan y aprenden cosas nuevas
14. La gente las identifican como artesanas, comerciantes o “dueñas” de su negocio.

5. PROPUESTAS

En la investigación las mujeres hicieron comentarios que retomamos como propuestas para coadyuvar a su participación económica y a lograr la transversalidad de género en todas las dependencias que trabajan con mujeres y hombres, así como en todos los aspectos de la sociedad.

Una propuesta relevante para coadyuvar a la transversalización de la perspectiva de género es **la creación de un departamento en el IEGY** dedicado exclusivamente a **fortalecer la participación económica de las mujeres** con la finalidad de vigilar, capacitar y asesorar a las dependencias que brindan financiamiento a los grupos. Así como **acompañar** a las mismas mujeres en su inserción laboral, esto con el afán de fortalecerlas e informarlas sobre los apoyos gubernamentales existentes para obtener financiamiento e ingresos propios.²¹

Todo con el objetivo de evidenciar la existencia de múltiples circunstancias que minan la capacidad de las mujeres yucatecas para participar en el mercado laboral y para tratar de erradicar dichas situaciones para que puedan acceder a una vida libre de violencia y temor, es decir, crear mecanismos institucionales que demuestren el interés del gobierno en mejorar la calidad de sus servicios y en escuchar a las/os sujetas/os del desarrollo con la finalidad de lograr una participación más equitativa de mujeres y hombres en el campo económico, social, cultural y político.

A su vez, aunque los grupos de mujeres atraviesan por muchas limitaciones y problemas, los que ellas consideraron importantes no siempre incluyen la equidad de género, pues no todas son conscientes de las desigualdades sociales que viven pese a que su actividad económica se ve limitada por éstas.

²¹ En este sentido, una acción inmediata sería la elaboración de un folleto sobre los distintos tipos de financiamiento que existen para los grupos productivos de mujeres. En conjunto con una campaña informativa en radio y televisión sobre el mismo tema.

Con respecto a sus grupos, las mujeres pidieron mayor difusión de los mismos y de sus productos, que ser invitadas a las ferias artesanales para poder obtener más ventas y reconocimiento. Por ejemplo organizando **ferias de grupos productivos de mujeres por municipio** con la finalidad de que sus localidades conozcan a las agrupaciones de mujeres y sus productos, sepan su historia y su trascendencia en la comunidad para adquirir así prestigio y autovaloración.

Diversificar las actividades artesanales y capacitar a los grupos para que elaboren otras artesanías, o incentivar la creatividad de los mismos con la finalidad de fortalecer su mercado de trabajo y obtener mayores ingresos. Las mujeres quieren capacitación sencilla, gratuita, y cercana, ya que sus múltiples responsabilidades no les permitirían trasladarse a otros lugares para asistir a los cursos, tampoco pueden dejar de trabajar en sus productos porque implican ingresos para sus familias y pidieron que las personas que impartan los talleres sean como ellas, que sean mujeres de otros municipios que han conformado sus grupos y tienen experiencias similares, ya que mujeres de otros contextos no entenderían las limitaciones de las socias.

Que la aprobación de los créditos o apoyos no abarque más de dos meses porque muchas veces cuando las mujeres solicitan financiamiento es porque lo necesitan y dependen de ello para subsistir. Por esta razón, consideramos necesario **incentivar la creación de fondos de ahorro para los grupos productivos** con la finalidad de que cuenten con un capital que les permita operar sin la dependencia total de los subsidios.

Las mujeres solicitaron apoyo en los aspectos que conciernen a sus actividades en el grupo, con la finalidad de que trabajen mejor, contemplaron los aspectos materiales e inmediatos de dicho trabajo. Más montos de crédito, más maquinaria, capacitación o infraestructura.

Además de estos problemas no todas mencionaron aquellos obstáculos que subyacen en el inconsciente de sus familias, compañeras de su comunidad y de ellas mismas. Solo 2 grupos enfatizaron estos aspectos pues vivieron la discriminación de género en el contexto laboral y supieron identificarla sin “naturalizarla” en su discurso, antes bien les hizo sentir mucha ira e impotencia al descubrir que los hombres tienen más ventajas al momento de tramitar algún financiamiento e incluso para dar órdenes a sus trabajadores.

Se debe trabajar con las familias de las mujeres de las organizaciones de mujeres, para concientizarlas sobre la importancia de la redistribución del trabajo doméstico, el derecho de las mujeres a obtener ingresos monetarios y sobre las actividades que realizan las madresposas en el hogar y en los grupos productivos con el afán de repartir las responsabilidades domésticas. Asimismo hay que conocer la manera en que han logrado adaptarse a la inserción laboral de sus madres, abuelas, hijas o esposas, y así socializar a otras mujeres las estrategias.

Realizar campañas para valorar el trabajo doméstico no sólo por el cuidado y mantenimiento de la familia sino, por su repercusión económica, y para concientizar a las autoridades locales, a los grupos de mujeres y demás agentes del desarrollo sobre este aspecto.

A la vez consideramos relevante recordar que el orden de género impide que las mujeres tengan lazos de amistad, solidaridad y hermandad frente a la opresión en que viven, a esto se le ha denominado la “amorosa enemistad” y se ha conceptualizado como una manera en que las mujeres reproducen la dominación que viven en sus relaciones intragenéricas (Lagarde, 2005). En este sentido, es que contextualizamos los conflictos que experimentan los grupos de mujeres, pues suelen existir desacuerdos, rumores, envidias y sabotajes al trabajo de las compañeras, esto ha provocado que algunas no estén contentas al trabajar en grupo e incluso dejan de asistir al mismo.

Las mujeres de la familia suelen apoyarse entre sí para poder salir adelante, sin embargo, las jerarquías generacionales impiden crear lazos más fuertes que resistan épocas de crisis.

Nuestra propuesta para este rubro es **realizar jornadas de sensibilización para fortalecer los lazos entre mujeres**, retomando como guía teórica la propuesta del feminismo francés e italiano, la *sororidad*, que consiste en la amistad entre mujeres, parientes o no, que se proponen trabajar, crear y convencerse a sí mismas y a los demás que su participación social es fundamental para su existencia y la de su entorno.

Las mujeres requieren identificarse con las otras mujeres a partir de la condición compartida como vía para lograr el reconocimiento de unas mujeres en las otras y la superación de la competencia y la envidia, es decir, de la enemistad histórica establecida entre ellas (Lagarde, 2005, p. 826).

Finalmente, pretendemos convocar a las instancias pertinentes para que unan esfuerzos y adapten las políticas públicas a la realidad de las mujeres y a sus demandas, tomando en cuenta aspectos que no suelen considerarse en las mismas, pero que hemos observado que afectan la participación económica de las mujeres.

La violencia que viven las mujeres no siempre se expresa con golpes, insultos o rechazo, también lo hace entre tejidos invisibles que minan la capacidad de las mismas para sentirse y autodefinirse como sujetos económicos.

Esta violencia se encuentra en las valoraciones, creencias y prácticas de las mujeres que participan en los grupos productivos, y aunque luchan contra ellos tienen que hacerlo a solas, ya que nadie les apoya en este camino tortuoso y lleno de dudas y conflictos. En este sentido, es que nuestras propuestas se encaminan a los aspectos materiales del contexto de los grupos de mujeres pero también a los inmateriales, pues esos son los que socavan la participación económica de las mujeres y que aunados a las limitaciones del contexto provocan la desaparición de las organizaciones femeninas.

ANEXO
LISTADO DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN DE GRUPOS
PRODUCTIVOS DE MUJERES REGISTRADOS EN LAS
DEPENDENCIAS DE GOBIERNO

#	POBLACION	GRUPO PRODUCTIVO	GENERALIDADES	Sector
1	TELCHAC PUERTO	TIENDA SAN DIEGUITO	TIENDA DE ABARROTOS	3
2	TEKAX	GRUPO DE TRABAJO FARMACIA EL PARQUE	COMPRA VENTA DE MEDICAMENTOS ALOPÁTICOS	3
3	MÉRIDA	GRUPO DE TRABAJO FLOWER LAND	INFRAESTRUCTURA PARA EVENTOS SOCIALES	3
4	MÉRIDA	GRUPO DE TRABAJO CIREROL	ELABORACION y MAQUILA DE BORDADOS	2
5	TIZIMIN	GRUPO DE TRABAJO MAYAN'S	ACTIVIDAD DE GIMNASIO y VENTA DE SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS	3
6	RIO LAGARTOS	GRUPO DE TRABAJO VILLA DE PESCADORES	SERVICIO DE RESTAURAT y HOTEL	3
7	MERIDA	GRUPO DE TRABAJO ARTE EN MANTA	ELABORACION y VENTAS DE ARTESANIAS EN MANTA	2
8	MERIDA	GRUPO DE TRABAJO DAQS	ELABORACION y ENVASADO DE AMENIDADES LIQUIDAS	2
9	VALLADOLID	GRUPO DE TRABAJO ZACIL	TIENDA DE ABARROTOS	3
10	IZAMAL	GRUPO DE TRABAJO CREACIONES SARITA	ELABORACION y VENTA ROPA DE MANTA Y TELAS	2
11	PETO	GRUPO DE TRABAJO TELAS Y NOVEDADES SAN JUDAS TADEO	COMPRAVENTA DE TELAS Y NOVEDADES	3
12	SAN FELIPE	GRUPO DE TRABAJO LOS MOROCHOS	COMPRA y VENTA DE ABARROTOS	3
13	VALLADOLID	GRUPO DE TRABAJO EL INVENCIBLE	ELABORACION DE PAN FRANCES	2
14	TEMOZON	GRUPO DE TRABAJO CHESPY SPORT	ELABORACION DE ROPA DE VESTIR	2
15	MERIDA	GRUPO DE TRABAJO AKASHÁ SPA	SERVICIO DE SPA	3
16	PETO	YOO OCH NOK JADZUDZ SC DE RL	CONFECCION Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR DIVERSAS	2
17	TIZIMIN	GRUPO DE TRABAJO SANTA CECILIA	COMPRAVENTA DE ABARROTOS	3
18	KANASIN	GRUPO DE TRABAJO CIBER KANASIN	PUESTA EN MARCHA DE SUCURSAL DE CIBER CAFÉ	3
19	DZEMUL	GRUPO DE TRABAJO LOS TRES REYES	AMPLIACIÓN DE MINISUPER	3
20	TIZIMIN	GRUPO DE TRABAJO DAAN S	COMPRA Y VENTA DE ROPA DE VESTIR	3
21	OPICHEN	GRUPO DE TRABAJO NOVEDADES LUPITA	COMPRA Y VENTA DE ROPA CASUAL	3
22	TIZIMIN	GRUPO DE TRABAJO CREACCIONES TELMA	CONFECCION DE ROPA DE VESTIR	2
23	TIZIMIN .	GRUPO DE TRABAJO NOVEDADES LUCY	COMPRAVENTA DE ROPA DE VESTIR Y NOVEDADES	3
24	MERIDA	GRUPO DE TRABAJO MONARCA	ADQUISICION DE INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO PARA EVENTOS SOCIALES	3
25	PETO	GRUPO DE TRABAJO NOVEDADES JOCEL YN	COMPRAVENTA DE ROPA CASUAL Y DE TEMPORADA	3
26	PETO	GRUPO DE TRABAJO BICISUR PETO	COMPRA VENTA DE BICICLETAS Y REFACCIONES	3
27	RIO LAGARTOS	GRUPO DE TRABAJO MACUMBA	RESTAURANT Y POSADA	3
28	MERIDA	MANUELA CETINA CASTILLEJOS	TIENDA DE ABARROTOS	3
29	CUZAMA	BORDAOS DE CUZAMA	CUZAMA	2
30	HUHI	BORDADORAS QE HUHI	HUHI	2

31	SANAHCAT	LA GUADALUPANA	SANAHCAT	2
32	HALACHO	ARTESANAS DE CEPEDA	CEPEDA	2
33	MAXCANU	ARTESANIAS DE STO. OOMINGO	SANTO DOMINGO	2
34	TEKAX	FLOR DE AZUCENA	KANKAB	2
35	TEKAX	KAN-LOL	KANKAB	2
36	TEKAX	LOL HA	SAN MARCOS	2
37	TEKAX	FLOR DE NARANJA	SAN MARCOS	2
38	TEKAX	YO CHEN KAAX	TEKAX	2
39	TEKAX	SAC NICTE	TEKAX	2
40	MUNA	ARTESANIAS DE MUNA 1	MUNA	2
41	MUNA	KAN LOL	MUNA	2
42	MUNA	ARTESANAS DE MUNA 2	MUNA	2
43	MUNA	ARTESANAS DE MUNA 3	MUNA	2
44	MUNA	ARTESANAS DE MUNA 4	MUNA	2
45	UMAN	UNION DE BORDADORAS	UMAN	2
46	CHEMAX	MUJERES BORDAORAS	KUXEB	2
47	CHEMAX	GIRASOL	KUXEB	2
48	CHEMAX	FLOR DE MARAVILLA	KUXEB	2
49	CHEMAX	MUJERES UNIDAS	XCAN	2
50	CHEMAX	LAS COSTURERAS	XCAN	2
51	CHEMAX	LAS MESTIZAS	XCAN	2
52	CHEMAX	LA NUEVA LUCHA	XCAN	2
53	CHEMAX	HILO CONTADO	XCAN	2
54	CHICHIMILA	ARTESANAS DE CHICHIMILA	CHICHIMILA	2
55	CHICHIMILA	MESTIZAS DE CHICHIMILA	CHICHIMILA	2
56	TEMOZON	CHEN CHUY	TEMOZON	2
57	TEMOZON	BORDADOS FINOS	TEMOZON	2
58	TEMOZON	LA ASUNCION	TEMOZON	2
59	TEMOZON	ZAAC CHUY	TEMOZON	2
60	TIZIMIN	MEJIH KOOLEJ	DZONOT CARRETERO	2
61	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC	KANXOC	2
62	VALLADOLID	MESTIZAS DE TIXHUALACTUN	TIXHUALACTUN	2
63	VALLADOLID	ARTESANAS BORDADORAS	VALLADOLID	2
64	VALLADOLID	ARTESANAS DE XOCEN 1	XOCEN	2
65	VALLADOLID	LAS ADELITAS	XUILUB	2
66	VALLADOLID	LAS MARGARITAS	XUILUB	2
67	CHICHIMILA	SANTA MARIA	CHAN XCAIL	2
68	CHICHIMILA	GUADALUPANAS	CHAN XCAIL	2
69	CHICHIMILA	ARTESANAS DEL ORIENTE	CHICHIMILA	2
70	CHICHIMILA	MARIA ISABEL	CHICHIMILA	2
71	CHICHIMILA	CABALLO DORADO	CHICHIMILA	2

72	CHICHIMILA	CHU'YU KA'AM	CHICHIMILA	2
73	CHICHIMILA	LAS PALMAS	CHICHIMILA	2
74	CHICHIMILA	FATIMA	XUILUB	2
75	CHICHIMILA	NICTE	CRUZ CHEN	2
76	CHICHIMILA	LAS AMAPOLAS	SAN PEDRO	2
77	CHICHIMILA	FLOR DE MAYO	SAN PEDRO	2
78	CHICHIMILA	SAN PEDRO	SAN PEDRO	2
79	CHICHIMILA	GAVIOTAS	VILLAHERMOSA	2
80	CHICHIMILA	PALOMAS	VILLAHERMOSA	2
81	CHEMAX	LAS ROSAS	KUXEB	2
82	CHEMAX	LA FLORECITA	KUXEB	2
83	CHEMAX	FLOR DE MAYO	KUXEB	2
84	CHEMAX	LAS BUGAMBILIAS	KUXEB	2
85	CHEMAX	MIRAFLORES	KUXEB	2
86	CHEMAX	HAMACAS MATIZADAS	XCAN	2
87	CHEMAX	LAS URDIDORAS	XCAN	2
88	CHEMAX	LAS TEJEDORAS	XCAN	2
89	CHEMAX	MUJERES CAMPESINAS	XCAN	2
90	CHEMAX	LAS AZUCENAS	XCAN	2
91	CHEMAX	LAS PRIMERAS DE XCAN	XCAN	2
92	CHEMAX	URDIDC FACIL	XCAN	2
93	CHEMAX	URDIDCRAS DE XCAN	XCAN	2
94	CHEMAX	LAS BARATERAS	XCAN	2
95	CHEMAX	LA HAMACA FUERTE	XCAN	2
96	UMÁN	NO TIENE	UMAN	2
97	TEMOZON	NO TIENE	TEMOZON	2
98	HALACHO	NO TIENE	CEPEDA	2
99	CHEMAX	NO TIENE	KUXEB	2
100	CHEMAX	NO TIENE	KUXEB	2
101	CHICHIMILÁ	NO TIENE	CHICHIMILA	2
102	CHICHIMILÁ	NO TIENE	SAN PEDRO	2
103	CHICHIMILÁ	NO TIENE	CHAN XCAIL	2
104	CHICHIMILÁ	NO TIENE	CHILUIB	2
105	CHICHIMILÁ	NO TIENE	VILLAHERMOSA	2
106	CHICHIMILÁ	NO TIENE	CRUZ CHEN	2
107	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC	KANXOC	2
108	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 2	KANXOC	2
109	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 3	KANXOC	2
110	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 4	KANXOC	2
111	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 5	KANXOC	2
112	VALLADOLID	I ARTESANAS DE KANXOC 6	KANXOC	2

113	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 7	KANXOC	2
114	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 8	KANXOC	2
115	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 9	KANXOC	2
116	VALLADOLID	ARTESANAS DE KANXOC 10	KANXOC	2
117	VALLADOLID	ARTESANAS DE ORIENTE	TIXHUALACTUN	2
118	CHEMAX	ARTESANAS DE XALAU 1	XALAU	2
119	CHEMAX	ARTESANAS DE XALAU 2	XALAU	2
120	CHOCHOLA	CHOCHOLA	TEJIDO DE MACRAME	2
121	CHUMAYEL	CHUMAYEL	HAMACAS	2
122	DZONCAUICH	DZONCAUICH	FIBRA DE HENEQUEN	2
123	DZONCAUICH	DZONCAUICH	FIBRA DE HENEQUEN	2
124	DZONCAUICH	DZONCAUICH	FIBRA DE HENEQUEN	2
125	HALACHO	HALACHO	HUANO	2
126	HALACHO	HALACHO	HUANO	2
127	HOCABA	SACABA	ART. DE SOSQUIL	2
128	HUNUCMA	SISAL	CONCHA Y CARACOL	2
129	HUNUCMA	SISAL	BISUTERIA DE CONCHA Y CARACOL	2
130	IZAMAL	KIMBILA	BORDADO A MAQUINA	2
131	IZAMAL	CITILCUM	BORDADO A MAQUINA	2
132	IZAMAL	IZAMAL	FIGURAS DE PLASTILINA	2
133	MAYAPAN	MAYAPAN	BORDADO Y URDIDO	2
134	MERIDA	DZYTIA	MADERA	2
135	MERIDA	MERIDA	BORDADO DE MANTA	2
136	MERIDA	MERIDA	PINTURA A MANO	2
137	MERIDA	Y AXNIC	HOJAS DE ELOTE	2
138	MERIDA	MERIDA	VELAS Y PRODUCTOS DE DECORACION	2
139	MERIDA	MERIDA	MANUALIDADES	2
140	MERIDA	MERIDA	BOLSAS	2
141	MERIDA	MERIDA	MADERA	2
142	MERIDA	MERIDA	BORDADO A MAQUINA	2
143	MAXCANU	I<OCHOL	CONSERVAS DE CHILE HABANERO	2
144	MOTUL	MOTUL	HAMACAS y TERNOS	2
145	MUNA	MUNA	BORDADO VARIADO	2
146	MUNA	MUNA	BORDADO VARIADO	2
147	OXKUTZCAB	OXKUTZCAB		2
148	OXKUTZCAB	OXKUTZCAB		2
149	OXKUTZCAB	EMILIANO ZAPATA		2
150	PANABA	PANABA	ADORNOS HERRRERIA	2
151	PANABA	YALSHIHOM	SOMBREROS SOSQUIL y PINTURAS	2
152	PANABA	PANABA	TEJIDO	2
153	PANABA	PANABA	MUEBLES DE BEJUCO	2

154	PROGRESO	CHUBURNA PUERTO	ARTESANIAS DE JICAROS	2
155	PROGRESO	CHICXULUB PTO.	CONCHA y CARACOL	2
156	TEMOZON	NAHBALAM	URDIDO HAMACAS	2
157	TEMOZON	NAHBALAM	URDIDO HAMACAS	2
158	TEABO	TEABO	BORDADO A MANO	2
159	TEABO	TEABO	BORDADO A MANO	2
160	TEABO	TEABO	BORDADO A MANO	2
161	TEABO	TEABO	BORDADO A MANO	2
162	TEMAX	TEMAX	MUÑECAS TIPICAS	2
163	TEPAKAN	TEPAKAN	HAMACAS	2
164	TIZIMIN	COL. YUCATAN	BORDADO A MANO	2
165	TIXMEUAC	TIXMEUAC	BORDADO VARIADO	2
166	TIXCACALCUPUL	TIXCACALCUPUL	HAMACAS	2
167	SAN FELIPE	SAN FELIPE	CONCHA CARACOL VARIOS	2
168	SUCILA	SUCILA	BISUTERIA PLATA	2
169	SUCILA	SUCILA	BISUTERIA y CORTINAS	2
170	SUCILA	SUCILA	URDIDO DE HAMACAS	2
171	UMAN	UMAN	ROPA CASUAL DE BORDADO A MAQUINA	2
172	VALLADOLID	EBTUN	BEJUCO	2
173	VALLADOLID	EBTUN	BORDADO A MAQUINA	2
174	VALLADOLID	DZINUP	BORDADO A MANO	2
175	VALLADOLID	DZINUP	BORDADO A MANO	2
176	VALLADOLID	DZINUP	BORDADO A MANO	2
177	VALLADOLID	TIXHUALATUN	BORDADO VARIADO	2
178	VALLADOLID	TIXHUALATUN	BORDADO VARIADO	2
179	CHEMAX	XALAU	BORDADO	2
180	TIZIMIN	UNIDAD GANADERA LA BENDICION DE DIOS.	UNIDAD GANADERA LA BENDICION DE DIOS.	1
181	MANI	UNIDAD PORCICOLA LAS GEMELAS	UNIDAD PORCICOLA LAS GEMELAS	1
182	MANI	TALLER DE COSTURA U NAJIL CHUUY	TALLER DE COSTURA U NAIL CHUUY	2
183	TEMAX	LA BENDICION DE DIOS	ESTABLECIMIENTO DE UNA PANADERIA	2
184	SACALUM	DE SOL ASOL	ESTABLECIMIENTO DE NAVE PORCICOLA PARA ENGORDA DE LECHONES	1
185	TEABO	TA NAITA NICTEH	ESTABLECIMIENTO DE UN TALLER PARA PRODUCCION DE ROPA TIPICA	2
186	TIXCACALCUPUL	PORCICOLA TIXCACALCUPUL 2	PORCICOLA TIXCACALCUPUL 2	1
187	KAUA	LAS 12 MARAVILLAS	BORDADOS A MAQUINA LAS 12 MARAVILLAS	2
188	TEPAKAN	LA GRANJITA FELIZ DE TEPAKAN	PIE DE CRIA y ENGORDA DE GANADO OVINO	1
189	IZAMAL	GRUPO GANADERO MUJERES DE KIMBILA	ENGORDA DE OVINOS BRAHMAN EN UN SISTEMA SEMI EXTENSIVO	1
190	KAUA	SOCIAS UNIDAS	SOCIAS UNIDAS	2
191	CHEMAX	LAS DALIAS CHEMAX	GRUPO DE BORDADO LAS DALIAS	2
192	IZAMAL	MUJERES GANADERAS DE SITILPECH	ENGORDA DE OVINOS BRAHMAN EN UN SISTEMA SEMI EXTENSIVO	1

193	DZILAM GONZALEZ	LAS VAQUERAS DEL COCAL	CRIA Y ENGORDA DE OVINOS	1
194	OXKUTZCAB	MEYATIK KOOLELOB	ELABORACION DE ROPA TIPICA	2
195	TIXMEHUAC	GRANJA TIXMEHUAC	CRIA Y ENGORDA DE POLLOS	1
196	TIXMEHUAC	LA SURENA	CRIA Y ENGORDA DE CERDOS	1
197	UAYMA	LAS OROUIDEAS	CREACION DE HIPILES	2
198	IZAMAL	SANTA FE	PIE DE CRIA PARA PRODUCCION DE OVINOS	1
199	CACALCHEN	LOL-BE	AMPLIACION Y MODERNIZACION DE RENTADORA DE CARPA Y TOLDOS	2
200	UAYMA	LA LUZ NACIENTE	ENGORDA DE PORCINOS	1
201	CHACSINKIN	CHAC LOL	EQUIPAMIENTO PARA LA PRODUCCION Y ENVASADO DE CONCENTRADOS Y JARABES DE JAMAICA	2
202	OPICHEN	CHUN PUUC	CRIA Y ENGORDA DE GANADO BOVINO	2
203	VALLADOLID	GRUPO DE TRABAJO NOHSUYTUN	BORDADOS DE HIPILES y PRENDAS DE VESTIR	3
204	TIXKOKOB	LA GUADALUPANA	LA GUADALUPANA	3
205	TEMOZON	RESTAURAN LAS PALMERAS	RESTAURAN VENTA DE COMIDA REGIONAL	3
206	IXIL	LAS TRES CRUCES	ESTABLECIMIENTO DE UNA GRANJA DE PAVOS	2
207	TEMOZON	TALLER DE COSTURA LOS ROSALES	ELABORACION DE ROPA TIPICA	2
208	TIXKOKOB	ANGELITA	ESTABLECIMIENTO DE UNA TIENDA	3
209	TIXKOKOB	NUEVA ARTESANIA	NUEVA ARTESANIA	2
210	MAXCANU	COAHUILA	CRIA y COMERCIALIZACION DE POLLOS	1
211	ACANCEH	GEMA	TIENDA DE ABARROTOS	3
212	CANCEH	SACNITE	CRianza Y COEMRCIALIZACION DE PAVOS	1
213	SEYE	SAN FELIPE	PIE DE CRIA Y ENGORDA DE GANADO OVINO	1
214	CONKAL	BUGANBILIA	COSTURERO DE ROPA TIPICA y CASUAL	2
215	TIZIMIN	COCINA ECONOMICA DONA BETY	COCINA ECONOMICA DOÑA BETY	3
216	OXKUTZCAB	TALLER DE COSTURA LA GUADALUPANA	LA GUADALUPANA	2
217	TEMAX	UNIDAD GANADERA SANTA GERTRUDIS	SANTA GERTRUDIS	1
218	OXKUTZCAB	FLOR DE MAYO	FLOR DE MAYO	1
219	HOCABA	PASTELERIA EL DULCE RECUERDO	PASTELERIA EL DULCE RECUERDO.	3
220	UCU	TUMBEN KIN	TUMBEN KIN	3
221	TEKAX	COCINA ECONOMICA EL DULCE SABOR	COCINA ECONOMICA EL DULCE SABOR	3
222	CHOCHOLA	G.T. SAC TA	ELABORACION DE CASITAS DE PAJA Y LAMPARAS DE	2
223	CUZAMA	CUZAMA	PROYECTO DE ESTABLECIMIENTO DE UN CIBER	3
224	TEKANTO	MODAS AKIN CHEL	ACONDICIONAMIENTO DE UN TALLER DE COSTURA	2
225	YAXCABA	MU UCH MELLA	CRIA Y ENGORDA DE PORCINOS	1
226	BOKOBA	CIBERNAUTA	PROYECTO DE CYBERCAFE	3
227	YAXCABA	EL MUNDO DE LAS COMPUTADORAS	PROYECTO DE CYBERCAFE	3
228	IXIL	ESPERANZA	PROYECTO DE CRIA Y ENGORDA DE POLLOS AVICULTURA	1
229	HOCTUN	D LIGIA	PROYECTO DE PIZZERIA	3
230	KANASIN	TORTILLAS CALIENTES	PRODUCCION DE TORTILLAS Y MOLINO DE MAIZ	2
231	IZAMAL	LA GUADALUPANA	PROYECTO DE AGUA PURIFICADA ENVASADA	2

232	YOBAIN	COOLEL TUN MEY AHO	PRODUCCION DE CHILE HABANERO	1
233	IZAMAL	LA IZAMALENA	PRODUCCION Y VENTA DE PAN DULCE Y PAN FRANCES	2
234	ACANCEH	LA DUPRE	PRODUCCION Y VENTA DE TORTILLAS	2
235	CHEMAX	LAS FLORES	PRODUCCION DE OVINOS	1
236	CHEMAX	EL PARAISO	PRODUCCION DE GANADO BOVINO	1
237	CHEMAX	FLOR DE AGUACATE	PRODUCCION DE PORCINOS	1
238	CHEMAX	FLOR DE TZALAN	PRODUCCION DE MIEL	1
239	TZUCACAB	EL BUEN BORDADO	PRODUCCION TEXTIL BORDADOS Y ROPA CASUAL	2
240	TIZIMIN	CHENKEKEN	ENGORDA DE GANADO PORCINO	1
241	CALOTMUL	SACNICTE DE TAH CABO	ENGORDA DE GANADO PORCINO	2
242	DZILAM GONZALEZ	LA ESTRELLA DE MAR	CRIA y ENGORDA DE OVINOS	1
243	TEKANTO	LAS MUJERES DE LOS BORREGOS	CRIA Y ENGORDA DE OVINOS	2
244	TEKANTO	LAS CHICAS DEL CAMPO	CRIA Y ENGORDA DE OVINOS	1
245	YAXCABA	TUMBEN ZA ASTA	CRIA Y ENGORDA DE PORCINOS	2
246	OXKUTZCAB	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	1
247	ACANCEH	PASTIZAL	PASTIZAL	1
248	ACANCEH	POLOC-CASH	POLOC-CASH	1
249	TIXKOKOB	MUL-MEYA	CRIA Y COMERCIALIZACION DE POLLOS	1
250	IZAMAL	ARTESANAS DEL MAYAB	COSTURERO DE ROPA TIPICA Y CASUAL	2
251	C:ACALCHEN	EL BUEN GANADO	PIE DE CRIA y ENGORDA DE GANADO BOVINO	1
252	TEKAX	ZINIC	ELABORACION y COMERCIALIZACION DE HIPILES BORDADOS A MAQUINA	2
253	DZILAM GONZALEZ	LAS PIRANAS DE DZILAM GONZALEZ	CRIA y ENGORDA DE OVINOS	1
254	DZILAM GONZALEZ	LAS VAQUERAS DEL REBANO	CRIA y ENGORDA DE OVINOS	1
255	TEKAX	LA HUERTA	AGRICULTURA A CIELO ABIERTO	1
256	TEKANTO	LAS MARIPOSAS DE LA PRADERA	CRIA y ENGORDA DE OVINOS	1
257	TEKAX	LAS HABANERAS	HORTALIZA A CIELO ABIERTO	1
258	TEKAX	LAS CALABACITAS I	HORTALIZA A CIELO ABIERTO	1
259	TEKAX	LA COSECHA	HORTALIZA A CIELO ABIERTO	1
260	KOPOMA	LAS TRABAJADORAS DE LA PRADERA	CRIA Y ENGORDA DE OVINOS	1
261	KOPOMA	LAS PASTORAS	CRIA Y ENGORDA DE OVINOS	1
262	KOPOMA	LAS NINAS DE LOS BORREGOS	CRIA Y ENGORDA DE OVINOS	1
263	SACALUM	LAS PRODUCTORAS DE SAN ANTONIO SODZIL I	HORTALIZAS A CIELO ABIERTO	1
264	HOMUN	LA FLOR DE DZIDZILCHE	PRODUCCION COMERCIAL DE MIEL DE ABEJA	2
265	HOMUN	GRUPO DE TRABAJO HEL Cuxtal	CONSTRUCCION Y EQUIPAMIENTO DE NAVE APICOLA PARA LA ENGORDA DE POLLO	1
266	HALACHO	O BATA LA	CRIA, PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE OVINOS	1
267	OPICHEN	SAN RAMON	CRIA Y ENGORDA DE GANADO BOVINO	1
268	MOCOCHA	LA GUADALUPANA	ENGORDA DE TE RETES DE MEDIA CEBAS	1
269	TAHMEK	VISION MUJER	BALNEARIO BAXAL HA	3
270	CACALCHEN	MUJERES EMPRENDEDORAS DEL SURESTE	ESTABLECIMIENTO DE TALLER ARTESANAL	2

271	CACALCHEN	NICTE-HA	PRODUCCION DE HORCHATAS	2
272	TEKANTO	KOOX KALANTIK	INSTALACION DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BOTELLAS PET	2
273	CACALCHEN	GRUPO DE MUJERES EMPRENDEDORAS DE CACALCHEN	PRODUCCION DE HAMACAS	2
274	CUZAMA	LOLCHE S.C. DE R.I.	APICOLA	1
275	CUZAMA	ABEJA FELIZ, S.C. DE R.I.	APICOLA	1
276	CUZAMA	FLOR DE JABIN S.C. DE R.I.	APICOLA	1
277	TEMAX	GRUPO DE LAS ABEJITAS	APICOLA	1
278	TEMOZON	UAIM HUNUKU	PESCA	1
279	YOBAIN,	TUMBEN LU'UM	PESCA	1
280	YAXCABA	UAIM SAN ROMAN	PESCA	1
281	HALACHO	UAIM SANTA MARIA ACU	PESCA	1
282	TEKAL DE VENEGAS	VELAROMA	ARTESANAL	2
283	IZA MAL	BORDADOS y CONFECCIONES KAREN	ARTESANAL	2
284	HOCABA	PROD.ART. DE FIBRA DE HENEQUEN	ARTESANAL	2
285	YOBAIN	VIVERO DE FLORES DE MANGLE	AGRICOLA	1
286	TIXKOKOB	ELABORACION DE HAMACAS	ARTESANAL	2
287	SINANCHE	ARTESANIAS SAN CRISANTO	ARTESANAL	2
288	HALACHO	ARTESANIAS DE PALMA	ARTESANAL	2
289	UMAN	FLOR DE PRIMAVERA PRODUCTOS DE SABILO	AGROINDUSTRIAL	1
290	CHOCHOLA	LA TIJERA FELIZ, ROPA DE MANTA	ARTESANAL	2
291	CHOCHOLA	LAS ORQUIDEAS BORDADO DE TELAS	ARTESANAL	2
292	MERIDA	CONSERVACION DE FRUTAS Y VERDURAS (MOLAS)	AGROINDUSTRIAL	1
293	MERIDA	ALOE VIDA PRODUCTOS DE SABILO	AGROINDUSTRIAL	1
294	SAMAHIL	CHIKIN IK DE SAMAHIL		1
295	HUNUCMA	UAIM LA MUJER		2
296	SINANCHE	CREACIONES AMIRA	ARTESANAL	2
297	SISAL	SANTA MA. DE SISAL		1
298	OXKUTZCAB	GRUPO NICTE- HA		1
299	DZAN	TALLER DE BORDADO ARTESANAL A MAQUINA	ARTESANAL	2
300	OXKUTZCAB	ULU'UMIL LOOL		1
301	DZAN	PRODUCTORA DE LACTEOS y DERIVADOS "SAN GREGORIO"	AGROINDUSTRIAL	2
302	MANI	LAS AZUCENAS		2
303	MUNA	TALLADO DE MADERA, PIEDRA Y ESTUCO	ARTESANAL	2
304	SACALUM	PRODUCCION DE HORTALIZAS A CIELO ABIERTO	AGRICOLA	1
305	DZAN	LAS GUADALUPANAS	ARTESANAL	2
306	PETO	LA MESTIZA: ARTESANIAS ZACIL BE"	ARTESANAL	2
307	TEKAX	GREACIONES GONZALEZ		2
308	DZAN	GRUPO ARTESANAL DE DZAN, S.C. DE R.L.	ARTESANAL	2

309	OXKUTZCAB	FRUTA TRADICIONAL EN CONSERVA CASERA	AGROINDUSTRIAL	1
310	DZAN	LAS MARGARITAS		1
311	TEKAX	CONSUELO GONZALES		1
312	PETO	YOOTOCH NOK JAZZUZ CASA DE ROPA BONITA		1
313	OXKUTZCAB	NIDIA CABRERA		1
314	TIZIMIN	TORTILLERIA	SERVICIOS	3
315		MAQUILADORA	ARTESANAL	2
316		PORCICUL TURA	PORCICOLA	1
317		PORCUCUL TURA	PORCICOLA	1
318		ELABORACION DE HORCHATA	AGROINDUSTRIAL	2
319		PORCICULTURA	PORCICOLA	1
320		APICULTURA	APICOLA	1
321		TALLER DE ROPA BORDADA	ARTESANAL	2
322		TALLER DE ROPA BORDADA	ARTESANAL	2
323		TALLER DE ROPA BORDADA	ARTESANAL	2
324		TALLER DE ROPA BORDADA	ARTESANAL	2
325		HORTALIZAS	AGRICOLA	1
326		OVINOS	OVINOS	1
327	TEKOM	LOMBRICOMPOSTA		2
328	VALLADOLID	BORDADO DE HIOILES	ARTESANAL	2
329	VALLADOLID	BORDADO DE HIPILES	ARTESANAL	2
330	MAYAPAN	ELABORACION DE YOGURT	AGROINDUSTRIAL	1
331	KAUA	PORCICUL TURA	PORCICOLA	1
332	UMAN	MANUALIDADES DE MIGAJON	ARTESANAL	2
333	UMAN	APICOLA	APICOLA	1
334	CACALCHEN	CREACIONES LOL HA	ARTESANAL	2
335	DZAN	ROPA A MANO Y A MAQUINA	ARTESANAL	1
336	MERIDA	CONDIMENTOS ELIDE CASTILLO	AGROINDUSTRIAL	1
337	MERIDA	CREACIONES DEL ANGEL	ARTESANAL	2
338	IZAMAL	JOYERIA DE COCOYOL	ARTESANAL	2
339	CHOCHO LA	CREACIONES CANDIL'S	ARTESANAL	2
340		ARTESANIAS DE HOJA DE ELOTE (YAXNICK)	ARTESANAL	2
341	DZITIA	MADERAS TORNEADAS	ARTESANAL	2
342	KIMBILA	ROPA BORDADA KIMBILA	ARTESANAL	2
343		ARTE EN MANTA	ARTESANAL	2
344	PROGRESO	PARADOR TURISTICO DE PROGRESO	SERVICIOS	3
345	PETO	ARTESANIAS LA MESTIZA	ARTESANAL	2
346	PROGRESO	PROYECTO ZAC BE		2
347	UMAN	PROCESADORA DE ALIMENTOS EL SAGRADO CORAZON	AGROINDUSTRIAL	1
348	CONKAL	TALLER DE COSTURA LOS GIRASOLES	ARTESANAL	2

349	SUDZAL	BORDADOS A MANO	ARTESANAL	2
350	TETIZ	MANOS BORDADORAS	ARTESANAL	2
351	TETIZ	BORDADOS DE MANO	ARTESANAL	2
352	HUHI	PROD. DE BOLSAS PARA DAMA	ARTESANAL	2
353	CACALCHEN	TALLER DE ROPA BORDADA	ARTESANAL	2
354	MOLAS	MANUALIDADES EN TEJOLOCH	ARTESANAL	2
355	TEABO	HAMACAS E HIPILES	ARTESANAL	2
356	MAXCANU	16 DE SEPTIEMBRE MOLINO Y TORTILLERIA	SERVICIOS	3
357	SACALUM	DIVINO NINO ENGORDA DE CERDOS	PORCICOLA	1
358	CACALCHEN	SANTA ROSA ELABORACION DE HORCHATA DE ARROZ	AGROINDUSTRIAL	1
359	SUDZAL,CHUC HUMBEC	MUJERES CAMPESINAS EXITOSAS		1
360	SANTA ELENA	GRANJA LA ESPERANZA CRIA DE PAVOS DE ENGORDA	AVICOLA	1
361	TETIZ	MADERERIA TETIZ	ARTESANIAS	2
362	TICUL	EXCLUSIVAS ROXINA SC DE RL	ARTESANIAS	2
363	CHOCHOLA	GRUPO DE TRABAJO VIVERISTA FELYTERE	AGRICOLA	1
364	YAXKUKUL	CREACIONES JYRE	ARTESANAL	2
365	MAYAPAN	ELABORACION DE HORCHATAS	AGROINDUSTRIAL	1
366	HOMUN	GRUPO LLUVIA	ARTESANAL	2
367	SAN FELIPE	UAIM POOL HUINIC, SC DE RL PRODUCTOS HERBOLARIOS		1
368	TEKOH	VIVERO DE PLANTAS		1
369	TEKOH	COOPERATIVA		3
370	TEKOH	BORDADO A MANO		2
371	TEKOH	CUERNO DE TORO		2
372	TIXKOKOB,	TEJIDO DE HENEQUEN		2
373	SAN ANTONIO	JABONES AROMATICOS		2
374	TIXKOKOB	COOPERATIVA		2
375	SAN ANTONIO	BORDADOS EN LINO		2
376	TIXKOKOB,	PLATA DE FILIGRANA		2
377	SAN ANTONIO	HAMACAS		2
378	MERIDA	YUCA T AN PROCESSING INDUSTRY S.A. DE C.V.(Elaboracion salsas)	AGROINDUSTRIAL	2
379	MERIDA	UTS WAYAK, S.A. DE C.V. (mermeladas)	AGROINDUSTRIAL	2
380	MERIDA	VIDA NATURAL DE LA PENINSULA SS.A. DE C.V (shampoos y jabones)	AGROINDUSTRIAL	2
381	MERIDA	YUMBALAM (salsas y tostadas)	AGROINDUSTRIAL	2
382	UMAN, YUC.	HORCHATIFRUT	AGROINDUSTRIAL	2
383	MERIDA	TOSTICHAY	AGROINDUSTRIAL	2
384	MANI	ULU UMIL LOL (UN SUEÑO HECHO REALIDAD) flores	AGRICOLA	1

BIBLIOGRAFÍA

Consejo Nacional de Población (CONAPO)

2002 *Índices de marginación a nivel localidad*, México, CONAPO-Secretaría de Desarrollo Rural.

Gálvez, Thelma

2001 *Aspectos económicos de la equidad de género*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe/ Organización de las Naciones Unidas, Serie Mujer y Desarrollo.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira

1994 *Trabajo femenino y vida familiar en México*, México, El Colegio de México.

Hernández Álvarez, Héctor

2006 “Grupos domésticos de elite en el occidente de Yucatán: organización de labores y género” en *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Barcelona: Universidad de Barcelona, vol. X, núm. 206, <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-206.htm>.

Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES)

2006 *Todo un sexenio defendiendo los derechos de las mujeres*, México, INMUJERES.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

1997 *Anuario Estadístico de Yucatán*, México, INEGI.

2000 *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, México, INEGI.

2005 *II Conteo de Población y Vivienda 2005, Resultados definitivos, Tabulados Básicos*, México, INEGI.

Labrecque, Marie France

1995 “Las mujeres y el desarrollo: ¿De quién se habla exactamente?” en Luis Alfonso Ramírez (edit.) *Género y Cambio social en Yucatán*, México, Universidad Autónoma de Yucatán (UADY), pp. 21-40.

Lagarde, Marcela

1997 “Género y feminismo. Desarrollo humano y democracia” en *Cuadernos Agrarios Inacabados*, núm. 25, México, 2ª Edición, Editorial: Horas.

2005 *Los cautiverios de las mujeres: madresposas, monjas, putas, presas y locas*, México, Programa Universitario de Estudios de Género/Universidad Nacional Autónoma de México, 4ª edición.

Lamas, Marta

1996 *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*, México, Programa Universitario de Estudios de Género/Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa.

Mouffe, Chantal

1993 “Feminismo, ciudadanía y política democrática radical” en *Debate Feminista*, Año 4, Vol. 7, pp. 3-22.

Noh Poot, Celmy

2003 “Participación económica de las mujeres de Dzoncauich, Yucatán” *Mujeres de Yucatán. Luchas políticas, relaciones de Equidad y de Género, Revista de la Universidad Autónoma de Yucatán*, Vol. 18, Núm. 225

2004 *Mujeres luchonas y valientes: el proceso de construcción de la identidad de las mujeres de Dzoncauich, Yucatán*, México, Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias Antropológicas, UADY.

Osorio, et.al.

1999 “Caracterización de la ganadería lechera del estado de Yucatán” en *Revista Biomed*, núm. 10, pp. 217-227, www.imbiomed.com.mx/1/pdf/Yuc94-04/pdf.

Parpart, Jane

1996 “¿Quién es la otra?: una crítica feminista posmoderna de la teoría y la práctica de mujer y desarrollo”, *Debate Feminista*, Año 7. Vol. 13, pp. 327-356.

Pinto González, Wilbert y Villagómez Valdés, Gina

1995 “Mujer, cultura y desarrollo. La UAİM: una experiencia de Yucatán” en Luis Alfonso Ramírez (edit.) *Género y Cambio social en Yucatán*, México, Universidad Autónoma de Yucatán, pp. 41-74.

Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD-ONU)

2001 *Informe sobre desarrollo humano México*, México, PNUD-ONU.

2002 *Informe sobre desarrollo humano México*, México, PNUD-ONU.

2003 *Informe sobre desarrollo humano México*, México, PNUD-ONU.

Ramírez, Luis Alfonso

1995 *Género y Cambio social en Yucatán*, México, Universidad Autónoma de Yucatán.

Rejón Patrón, Lourdes

1995 “Bordadora de oficio, una dimensión de la identidad maya femenina” en Luis Alfonso Ramírez (edit.) *Género y Cambio social en Yucatán*, México, Universidad Autónoma de Yucatán (UADY), pp.119-132.

Robles Silva, Leticia

2003 “Doble o triple jornada: el cuidado de los enfermos crónicos” en *Estudios del hombre*, Revista de la Universidad de Guadalajara, Núm. 17, pp.75-99.

Rosado Rosado, Georgina

1995 “Poder y autoestima en la mujer obrera: un análisis comparativo” en Luis Alfonso Ramírez (edit.) *Género y Cambio social en Yucatán*, México, Universidad Autónoma de Yucatán, pp. 133-150.

Roura, Horacio y Cepeda, Horacio

1999 *Manual de identificación, formulación y evaluación de proyectos de desarrollo rural*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe/ Organización de las Naciones Unidas, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Series Manuales.

Sitio Web

www.inforural.com.mx

2008 “Diseñan programa de producción de leche en Yucatán” en http://www.inforural.com.mx/centro.php?id_rubrique=341&id_article=31927.

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Relación de grupos seleccionados para entrevistar	14
Cuadro 2. Porcentaje de índices de pobreza entre la población	25
Cuadro 3. Distribución de los grupos entrevistados según ubicación	27
Cuadro 4. Distribución de la PEA de Ixil por sectores	29
Cuadro 5. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad del grupo “Las tres cruces”	34
Cuadro 6. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad del grupo “La esperanza”	39
Cuadro 7. Distribución de la PEA de Dzan por sectores	40
Cuadro 8. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad de “Quesos María Alejandra	46
Cuadro 9. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad de “Las margaritas”	51
Cuadro 10. Distribución de la PEA de Muna por sectores	53
Cuadro 11. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad de “Kan lol”	59
Cuadro 12. Distribución de la PEA de Tixkokob por sectores	61
Cuadro 13. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad de “Anahí”	71
Cuadro 14. Distribución de la PEA de Izamal por sectores	73
Cuadro 15. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad de “Artesanas del Mayab”	78
Cuadro 16. Distribución de la PEA de Kanasín por sectores	79
Cuadro 17. Algunas características de las socias del Ciber café “Kanasín”	82
Cuadro 18. Distribución de la PEA de Mérida por sectores	84

Cuadro 19. Porcentaje de mujeres según edad y escolaridad de “Flor de Guayacán”	88
Cuadro 20. Algunas características de las socias de Ākashá	93
Cuadro 21. Algunas características de las socias de DAQS	97
Cuadro 22. Frecuencia con la que se relacionan con diversos actores los grupos	109
Cuadro 23. Características de las líderes de los grupos	121

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Antigüedad de los grupos entrevistados	101
Gráfica 2. Porcentaje de integrantes activas de cada grupo	102
Gráfica 3. Tipo de grupo	103
Gráfica 4. Tipo de Apoyo	103
Gráfica 5. Porcentaje de apoyos otorgados al grupo	104
Gráfica 6. Porcentaje de capacitación de los grupos	105
Gráfica 7. Reconocimiento de los grupos	106
Gráfica 8. Participación en ferias	107
Gráfica 9. Tecnología	110
Gráfica 10. Capacitación	111
Gráfica 11. Distribución y comercialización	111
Gráfica 12. Infraestructura	112
Gráfica 13. Capital	113
Gráfica 14. Escolaridad	113
Gráfica 15. Discriminación por género	114
Gráfica 16. Jerarquización	115
Gráfica 17. Edad de las socias	117
Gráfica 18. Estado civil	117
Gráfica 19. Número de hijos	118
Gráfica 20. Número de hijos según estado civil	119

Gráfica 21. Escolaridad	119
Gráfica 22. Porcentaje de socias de los grupos con otras actividades para obtener ingresos	120

ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

Fotografía 1. Iglesia de Ixil	8
Fotografía 2. Entrevista al grupo “Las tres cruces” en Mérida	18
Fotografía 3. Queso Oaxaca, asadero, leche y mantequilla, algunos productos del grupo	20
Fotografía 4. Bordado a mano y con cinta del grupo “Las margaritas”	22
Fotografía 5. Mercado de Muna	27
Fotografía. Socias Kan lol	31
Fotografía. Palacio de Tixkokob	34
Fotografía. Taller de urdido	40
Fotografía. Bordado a mano y punto de cruz	45
Fotografía 10. Aretes de filigrana	47
Fotografía 11. Productos del grupo “Anahí”	53
Fotografía 12. Convento de Izamal	56
Fotografía 13. Iglesia de Kanasín	66
Fotografía 14. Catedral de Mérida	68
Fotografía 15. Florero y naranja de madera torneada	73
Fotografía 16. Entrevista a Gisella en Äkashá Spa	75

Mujeres trabajadoras. Experiencia de 14 grupos productivos de Yucatán es una publicación del
Programa Editorial Reflexión: Género y Sociedad
del Instituto para la Equidad de Género
del Gobierno del Estado de Yucatán.
Esta obra se imprimió en el año 2009,
en el Grupo Impresor Unicornio, S.A. de C.V.
Calle 41 # 506 x 60 y 62. Centro. Mérida, Yucatán, México.

