

**DÉJATE SACAR UN OJO  
PARA LUEGO SACAR LOS DOS**

*LOURDES ANGULO SALAZAR*

**De combativas a conformistas.  
El Sindicato de Domésticas  
y Similares de Tampico y sus Colonias**

Mary Goldsmith

**MUJERES Y CONDICIÓN  
FEMENINA**

*MA. GUADALUPE VELASCO OCAMPO*

**Mujeres rurales y su acceso  
a recursos y al desarrollo**

Gaby Cevalco

**CUESTIONES DE INTIMIDAD:  
REPLANTEANDO LA  
EDUCACIÓN POPULAR**

*BENNO DE KEIJZER*

*TRADUCCIÓN: MOISÉS SILVA*

## DÉJATE SACAR UN OJO PARA LUEGO SACAR LOS DOS

LOURDES ANGULO SALAZAR

### INTRODUCCIÓN

Una de las preocupaciones centrales que guían este trabajo<sup>1</sup> es comprender a mayor profundidad los pro-

<sup>1</sup> El escrito forma parte de una investigación más amplia que se plantea comprender los cambios que se generan en las mujeres que participan en proyectos de desarrollo impulsados a partir de intervenciones externas de carácter gubernamental en dos comunidades: San Isidro Mazatepec, municipio de Tala, e Ipazoltic, municipio de San Martín Hidalgo.

cesos de interacción que viven las mujeres que participan en proyectos de desarrollo impulsados desde afuera, pues consideramos que este mejor entendimiento puede permitir adecuar

de manera más realista las estrategias de quienes nos encontramos en distintos espacios, tanto en la práctica como en la planificación del desarrollo. Si de algún modo estamos buscando corregir las desigualdades de género y otros problemas asociados con la sobrevivencia de las mujeres pobres de este país, requerimos, antes de pensar en una acción "competente", tener una comprensión "competente" de la realidad que día con día viven las mujeres, la naturaleza de sus intercambios, el papel que tienen los distintos niveles de conocimiento y las distintas habilidades de negociación que entran en juego en los momentos críticos al interior de los proyectos.

El argumento que voy a sostener es que, en la comprensión de los procesos que tienen lugar en los proyectos de desarrollo, resultan de gran utilidad los estudios localizados y específicos que den cuenta de la heterogeneidad de situaciones y de elementos que componen la categoría "mujeres pobres" que comúnmente es utilizada para referirnos a las "beneficiarias", participantes o grupos metas a quienes están dirigidas estos proyectos.

Hay diferencias que tienen que ver con su nivel económico, sus saberes, sus intereses, sus necesidades, sus deseos y su experiencia, y estas diferencias pocas veces son resueltas por tales proyectos; de tal suerte que en distintos momentos y frente a diversas circunstancias estas diferencias entran en juego para dar lugar a procesos conflictivos y a ejercicios de negociación entre las mujeres.

Con base en el trabajo de investigación realizado durante los meses de agosto de 1999 a enero del 2000, intentaré argumentar que las fuentes de conflicto entre las mujeres tienen que ver con el acceso, control y distribución de los recursos materiales que involucran los proyectos, como son el dinero y los instrumentos de trabajo; pero también se dan en torno a otros "bienes" menos tangibles, como son las relaciones con los agentes externos, la información, el prestigio social, las identidades, pues sobre todo estos últimos tienen que ver con procesos de inclusión y exclusión dentro de los grupos que "merecen" tener ayuda de las instituciones y programas de gobierno.

La falta de comprensión de estas dinámicas de conflicto y negociación ha llevado a muchos de quienes estamos inmersos en los proyectos de desarrollo, a negar esta realidad o a buscar un estado de cosas donde los conflictos sean inexistentes o, peor aún, a medir el éxito o fracaso de tales proyectos en función de nuestra capacidad para mitigar o sofocar estos conflictos. Sostendré, en cambio, que los proyectos de desarrollo deben buscar la generación de procedimientos justos para todas las involucradas, ampliar y afianzar los recursos personales de las mujeres con posiciones de mayor debilidad, el desarrollo de habilidades para la gestión y negociación ampliada y no centralizada, el logro de una mayor autoestima sobre todo de quienes tengan una posición más precaria dentro de los grupos y organizaciones.

Por último, sostendré la idea de que los proyectos de desarrollo, al operar como arenas de negociación<sup>2</sup> y lucha,<sup>3</sup> pueden

<sup>2</sup> Thomas Bierschenk. "Development Projects as Arenas of Negotiation for Strategic Groups", en Anton Jansen *et al.*, *Sociología Ruralis*, vol. xxviii, núms. 2 y 3, Assen, 1988.

<sup>3</sup> *Idem.*

permitir a las mujeres involucradas prácticas y aprendizajes muy relevantes que, llevadas a otros, espacios favo-

rezcan un mejor posicionamiento, como pueden ser los procesos de negociación que se dan al interior del hogar, entre sus distintos miembros.

## LAS MUJERES Y LOS PROCESOS DE DESARROLLO

La preocupación por realizar estudios sobre las políticas de desarrollo dirigidas a mujeres ha estado pre-

sente a lo largo de las dos últimas décadas, en la medida en que el gobierno mexicano mostraba interés por atender las necesidades de las mujeres mediante programas específicos.

La mayoría de estos trabajos hacen una revisión de las diferentes acciones emprendidas por el Estado para atender a las mujeres pobres y en particular a las mujeres campesinas, y buscan demostrar la coherencia —o su ausencia— entre los objetivos y metas asignadas por los planificadores de estas políticas y los logros y dificultades tenidos en su puesta en marcha, de manera que pueda evidenciarse la enorme distancia entre el planteamiento y la práctica concreta. Muchos de estos estudios tienen como punto central la relación entre trabajo productivo y reproductivo realizado por las mujeres, y cómo éste es ignorado por los planificadores, lo que lleva a cargas de trabajo de mayor duración, así como el limitado acceso a los recursos por parte de las participantes de estas políticas.

Una gran parte de estos trabajos señala la carencia de un análisis más amplio de las condiciones de vida de las mujeres a quienes se dirigen los programas, las relaciones paternalistas y dependientes que frecuentemente se crean y fomentan entre las mujeres y los programas de gobierno. Sugiero, para profundizar en estos importantes estudios, consultar trabajos como los de Kusnir (1997), Jusidman (1997), Riquer (1997), Velázquez (1994), Aranda (1993), Zapata y Mercado (1996), Arispe y Botey (1986) y Mingo (1997).

Sin duda, estos estudios han hecho un valioso aporte a la comprensión del tema que nos ocupa; sin embargo, consideramos también que es necesario tomar en cuenta en los análisis los procesos micro sociales que entran en juego en las relaciones entre las mujeres y el Estado, superar las frecuentes visiones mecánicas con las que se abordan estas relaciones y que muchas veces reducen a las mujeres pobres a meros objetos o como ejecutoras de diseños que vienen desde afuera o dictados desde arriba, a partir de lo que las instancias de gobierno diseñan para las mujeres.

En el campo de estudio sobre las mujeres y el desarrollo, un modelo teórico hasta hace poco dominante es el de los

<sup>4</sup> Caroline Moser O.N. *Gender Planning and Development. Theory, Practice & Training*. Routledge, Nueva York, 1993.

“roles”<sup>4</sup> de mujeres y hombres, el cual sugiere que el problema central para los procesos de desarrollo que persi-

guen un cambio en la situación de las mujeres dentro de la sociedad, o lo que recientemente se ha asumido como la justicia de género, es lograr ese cambio en el terreno de los roles de género. Si bien el concepto de roles nos permite un nivel de comprensión, deja fuera de nuestro entendimiento muchas más dimensiones que aquéllas que explica, pero sobre todo, sostiene una visión algo estática de las mujeres, más aún cuando apreciamos que el ejercicio de esos roles asignados socialmente puede llevarse a cabo de múltiples maneras y cuando tratamos de entender cómo se dan estas variaciones y de qué manera tanto hombres como mujeres

subvierten estos roles o bien son utilizados para lograr fines estratégicos.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Deniz Kandiyoti, " Bargaining with Patriarchy" , en Visvanathan Nalini *et al.*, *The Women, Gender & Development Reader*, Zed Books, Nueva Jersey, 1997.

Nos parece, en cambio, que es necesario adoptar un punto de vista que permita analizar los proyectos, como sugiere Bierschenk,<sup>6</sup> a partir de conceptos más dinámicos que den cuenta de la interacción entre los grupos y los operadores de los programas, por lo que consideramos de mayor utilidad analítica concebir estos espacios como "arenas de negociación" y lucha entre grupos diversos que actúan de acuerdo con sus propios intereses, usando muy diferentes recursos para la interacción social, las acciones emprendidas y donde entran en juego las visiones culturales del mundo.

<sup>6</sup> Bierschenk, *op. cit.*

Los valores involucrados en los proyectos de desarrollo implícitos o explícitos tienen que ver con la acción colectiva, la solidaridad, la cooperación como fuente de la fortaleza que los grupos implicados tienen frente a un contexto totalmente adverso de exclusión, desigualdad y falta de oportunidades. La competencia y el conflicto cuestiona el quehacer de los "operadores" y, frecuentemente, incomoda a quienes desde una posición desde arriba y externa miran a las mujeres como sujetos en condiciones de "vulnerabilidad" o debilidad; pero la realidad es que estamos ante procesos donde frecuentemente se da una fuerte competencia entre grupos o al interior de éstos por los recursos económicos, políticos o incluso simbólicos, dados por los proyectos. Nos parece

así, que tan importante es el significado del proyecto como una fuente de ingresos para las mujeres como el prestigio social que adquieren al estar participando en él al interior de la comunidad, pues este prestigio puede permitirles, en un momento dado, acceder a otros recursos, aunque esto tampoco se da de manera general, siempre es selectivo y tiene relación con la capacidad de las mujeres de hacer uso de estos recursos.

<sup>7</sup> En este trabajo se entiende como “ La capacidad que la gente se da cuenta que tiene para influir de manera eficaz sobre su mundo y no sólo para saber sobre él o dar importancia personal o intersubjetiva a éste. Esa capacidad es el poder de la gente de actuar deliberada y reflexivamente entre sí en más o menos interrelaciones complejas, de reiterar y rehacer el mundo en el que viven, en circunstancias en las que pueden examinar cursos diferentes de acción posibles y deseables, aunque no necesariamente desde el mismo punto de vista” . Inden R., citado por Magdalena Villarreal, *Wielding and Yielding: Power, Subordination and Gender Identity in the Context of a Mexican Development Project*, tesis, Wageningen, 1994, p. 217.

No es exagerado, entonces, afirmar que el éxito de un proyecto debe entenderse más bien como selectivo, debido a las diferencias por las cuales los grupos y las personas involucradas o afectadas pueden apropiarse de recursos resultantes de ese proyecto, el cual depende de su capacidad de agencia.<sup>7</sup>

### **EL DINERO COMO FUENTE DE DISPUTA, CONTROL Y NEGOCIACIÓN ENTRE LOS GRUPOS DE MUJERES**

El estudio que da pie a este trabajo se refiere a dos grupos de mujeres que han trabajado con apoyos gubernamentales para operar proyectos diversos: El Vergel, con un proyecto apícola y otro de vivienda, y el grupo de mujeres de San Isidro Mazatepec, con una panadería. Am-

bos obtuvieron, al inicio, recursos del programa Mujeres en Solidaridad,<sup>8</sup> operado por el sistema para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF), en el estado de Jalisco y posteriormente han tenido financiamiento de la Secretaría de Desarrollo Rural (SEDER) y de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos (SAGAR), entre otros.

Cuando nos referimos a El Vergel, estamos hablando de un grupo de ocho mujeres creado con la finalidad de “buscar una fuente de empleo para mujeres”, según las expresiones de ellas mismas; aunque si nos atenemos a lo que arrojaron las entrevistas individuales, parece que, al inicio, algunas mujeres no tenían claro que querían una fuente de empleo para ellas, sino que estaban buscando “emplear al marido o a los hijos”. Otras lo que buscaban era mejorar su vivienda. Intereses diversos, información incompleta de dónde buscar y qué hacer, incluso en el momento de tomar decisiones respecto a la actividad productiva que iban a desarrollar y sus implicaciones, era lo que estaba en la base de la “planificación del proyecto” que, con la ayuda del personal del programa, llevaron a cabo. Algunas de las mujeres todavía ahora dicen, con cierta ironía, que “eligieron las abejas porque nos dijeron que era lo que menos trabajo tenía” y hacen referencia a

<sup>8</sup> Este programa formó parte del Programa Nacional de Solidaridad, creado al inicio del periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). Fue una de las políticas sociales dirigidas a mujeres pobres del sector urbano y rural, aunque en Jalisco la gran mayoría de los grupos son de comunidades rurales. Sus objetivos fueron “ impulsar acciones que contribuyan a erradicar la pobreza extrema y la inequidad y promover acciones que tiendan a resolver la problemática específica de la mujer, el reconocimiento al trabajo que desempeña y fortalezcan su participación económica, política y social” . El programa operó tanto proyectos productivos o microempresas como los denominados “ proyectos sociales” , donde incluyeron obras de infraestructura para la comunidad como construcción de puentes, construcción de centros de desarrollo social y casas de la mujer, obras de captación y distribución de agua, celdas solares, construcción de letrinas, construcción de aulas, parques rústicos y molinos de nixtamal.

la gran dificultad que implica el manejo de los apiarios, no sólo por el riesgo de las frecuentes picaduras, sino por las dificultades que les ha acarreado el proyecto al interior de la comunidad y algunos enfrentamientos con vecinos a raíz de picaduras y molestias que han sufrido al transitar cerca de los "patios" donde se encuentran asentados los enjambres.

Pero, finalmente, las mujeres que buscaban una fuente de ingresos animaron a quienes sólo querían vivienda a ser parte del proyecto productivo y, más adelante, gestionaron recursos ante el mismo programa para ampliar o remodelar las casas de las ocho mujeres. Para ambos proyectos obtuvieron dinero que en un plazo determinado debía ser "devuelto" por ellas mismas al programa, para apoyar a otros grupos de mujeres de la misma comunidad, y es en torno a este asunto que se dan un conjunto de conflictos y arreglos entre las mujeres, así como entre ellas y el personal del programa.

En 1992, después de un año de haber iniciado la búsqueda de apoyo de parte de algunas mujeres y habiendo acordado que trabajarían la apicultura, la promotora del programa les pidió que consiguieran un terreno para construir una bodega. Las mujeres tenían, por un lado, la alternativa de un terreno

<sup>9</sup> Los nombres de las personas han sido cambiados.

que Doña Chona,<sup>9</sup> una de las líderes iniciales, quería donar, a cambio de que el grupo le ayudara llevar la luz hasta su casa, que se encuentra en los límites del poblado. La otra alternativa era comprar un terreno en un lugar más céntrico, la desventaja era que

tenía que ser pagado y las mujeres no tenían dinero. Finalmente decidieron aceptar la donación del terreno que les quedaba más distante, aunque hasta la fecha el grupo no le ha cumplido a doña Chona la ayuda para llevar el tendido eléctrico hasta su casa, pues en el camino se dieron cuenta de que esto implicaba comprar un transformador que salía muy caro.

Ésta fue una fuente de división y salida de una buena parte del grupo original. Entre las que se salieron se encontraban quienes no estaban de acuerdo en apoyar a doña Chona con los gastos para introducir la luz, pero también estaban quienes habían defendido la compra del terreno en el pueblo, pues así beneficiaban a un pariente cercano que era el propietario. Posteriormente, cuando llegaron los recursos para vivienda, estas mujeres que habían salido pidieron ser incorporadas de nuevo y que se les apoyara con recursos adicionales para arreglar sus casas. La promotora apoyó para que se aceptaran de nuevo, pero las mujeres que ya estaban no aceptaron del todo, más aún sabiendo que al reembolsar el dinero que les habían entregado, éstas serían las beneficiadas. Las mujeres de El Vergel emprendieron algunas estrategias frente al resto que las presionaba para que pagaran y así recibir sus recursos: las etiquetaron de conflictivas y, por lo mismo, poco confiables como compañeras y no "merecedoras" de su solidaridad y del "sacrificio" personal que implicaba regresar el dinero que habían recibido. Pero, a fin de cuentas, la estrategia más efectiva fue retener el dinero que

habían juntado, sólo lo anunciaban en las reuniones, sin entregarlo. Julia, una de las líderes, recuerda: “Con eso nosotras nos representábamos, decíamos que sí teníamos fondos pero no lo aflojábamos”; es decir, había una suerte de simulación de que estaban trabajando como el programa lo establecía, para no tener problemas con sus representantes y ante las presiones que éstos ejercían para la recuperación. Así duraron dos años, hasta que la promotora gestionó recursos nuevos para las otras mujeres y fue cuando las de El Vergel entregaron lo que tenían reunido, a una de las socias de su grupo; de ahí en adelante la práctica de pagar el crédito de vivienda para apoyar a otra del propio grupo que introdujeron las mujeres de El Vergel se volvió acuerdo y norma general con la aprobación del personal del DIF.

La puesta en marcha de un proyecto o llevar a cabo un programa, por institucionalizado que parezca, no significa realizar de manera lineal y unívoca algo ya planeado, sino un constante proceso de negociación de intereses y prácticas. La promotora tuvo que buscar recursos adicionales, pues a la vez que el grupo de mujeres le estaba solicitando su apoyo, en la institución le pedían resultados, y las mujeres de El Vergel no estaban dispuestas a ceder el control sobre lo que consideraban sus recursos, sólo si éstos servían para apoyar a otra de las socias, pues así afianzaban relaciones de reciprocidad, lealtad y respondían a los intereses que las mujeres se formularon al ingresar a su grupo.

## EL CONOCIMIENTO Y LAS RELACIONES SOCIALES COMO TERRENO DE DISPUTA ENTRE LAS MUJERES

No es nuestro interés en este trabajo realizar un análisis comparativo entre los dos grupos de mujeres; más que eso, la relevancia metodológica de tomar en el estudio dos casos y hacerlo desde una perspectiva cualitativa, es que distintas dimensiones de análisis pueden ser abordadas y profundizadas en cada una de las situaciones en que se encuentran los grupos. Para hablar del papel que juegan los saberes en los proyectos de desarrollo que estamos analizando, partiremos principalmente del grupo de mujeres de la panadería de San Isidro Mazatepec. Ellas son seis mujeres que desde 1994 acordaron montar la microempresa y para lograrlo tuvieron que construir toda una edificación donde hasta la fecha se encuentran. Así fue “planificado” por los técnicos del programa. Las mujeres querían una fuente de empleo, para lograrla tenían que hacer las cosas como los “expertos” les dijeran, aunque esto en el arranque implicara contraer deudas para comprar el terreno, trabajar sin salario haciendo y vendiendo pan para pagar al albañil y que varios de sus maridos, que también son albañiles, trabajaran sin sueldo para levantar la construcción.

¿Cómo entender este enorme esfuerzo emprendido por las mujeres para conseguir un proyecto que escasamente les proporciona un sueldo de 300 pesos al mes? Hay muchas cosas

que decir: en primer lugar, que el conocimiento implicado en los proyectos de desarrollo siempre es limitado, que los “expertos” no lo son tanto y que las mujeres, además de necesidades económicas, tienen deseos que esperan materializar cuando se involucran en proyectos como éstos. El deseo de adquirir prestigio social es muy importante y merece nuestra atención; no es lo mismo tener un taller de pan dentro de un cuarto con techo de lámina que una panadería ubicada en la calle principal. Además, el hecho de que la presidenta del DIF nacional fuera al acto de inauguración de su proyecto, generaría un gran revuelo en el pueblo y sus alrededores, se daría a conocer su negocio y eso haría las veces de publicidad para sus productos.

Desde que las mujeres acordaron dedicarse a elaborar pan, los saberes respecto al oficio tuvieron un peso muy importante. Catalina, una de las líderes, había sido entrenada en un centro de capacitación en hotelería que está en Jocotepec, y fue ella quien influyó en las otras mujeres y en la promotora para que se decidieran por esta actividad; pero también el acuerdo favoreció su posicionamiento como líder frente al grupo pues hasta hace algunos meses ella fue la presidenta del comité.

Catalina enseñó a las otras mujeres lo que había aprendido en el centro de capacitación, otras de las socias fueron a recibir cursos a este mismo centro, ya siendo parte del grupo de la panadería y, además, el DIF les consiguió algunos cursos

donde pudieran desarrollar más habilidades. Pero estos mismos saberes y habilidades, distribuidos de manera desigual, al principio fueron un terreno de disputa entre ellas, pues al mismo tiempo que las que no sabían tanto estaban interesadas en aprender más y recorrer esa distancia simbólica entre ellas y la líder, ésta se esforzaba en marcar esa frontera entre ella y el resto, pues así podía continuar con una posición de liderazgo y acceder a ciertos privilegios por ser “la que sabía más”.

Los conocimientos en sí mismos significan poco, es más bien la posibilidad de utilizarlos como recursos para acceder a otros. En este caso, los saberes de la líder redituaban en mayores ingresos económicos, pues al ser la única que sabía hacer pasteles, el grupo tenía que ofrecerle un pago adicional cuando los clientes les hacían este tipo de pedidos especiales o también, como ella era la que tenía más experiencia, cuando algunas promotoras del DIF conseguían recursos para capacitar a otros grupos de mujeres en panadería, Catalina era la que salía a dar estos cursos y durante algunos años tuvo el control de quién salía junto con ella, recibiendo un ingreso adicional al sueldo de la panadería. Los diferentes niveles de saberes y habilidades en el oficio de panaderas dieron la posibilidad de tener acceso a recursos de distintas fuentes entre las mujeres y al establecimiento de una diferenciación al interior del grupo en cuanto a los beneficios económicos que el proyecto permite.

Antes que ofrecer juicios de valor sobre esta realidad, lo que resulta relevante es lograr una mayor capacidad para entender que los grupos de mujeres pobres son heterogéneos, y cuáles son los orígenes de esta diversidad. El ejercicio de poder, el establecimiento de jerarquías y los mecanismos de control al interior de los grupos están ahí y de nuevo resulta de gran importancia una lectura no temerosa de estas dinámicas, al fin y al cabo estos procesos se parecen más a la realidad de la que son parte los proyectos de desarrollo, se acercan más a la condición humana y a la vida cotidiana de cada uno de nosotros. Consideramos, por tanto, que las medidas para corregir estas desigualdades tienen que ver con procedimientos más cuidadosos de los agentes externos hacia los grupos de mujeres, la no centralización de las relaciones y de la interlocución con ellas; pero también con el diseño de dispositivos metodológicos y políticos para que quienes tienen posiciones de mayor debilidad sean fortalecidas en habilidades, conocimientos, autoestima y en un ejercicio de liderazgo más diversificado.

El control sobre las relaciones sociales de los grupos de mujeres y al interior de éstos es otra fuente de conflicto. En este estudio hemos encontrado evidencias de cómo las mujeres despliegan distintas estrategias para controlar sus vínculos con los funcionarios de los programas de gobierno, autoridades locales y líderes políticos, pues en momentos críticos éstos pueden facilitar trámites burocráticos —o entorpe-

cerlos—, acceso a financiamiento, cursos de capacitación, información u otros componentes clave para el avance de los proyectos de las mujeres.

En estas estrategias podemos ubicar los esfuerzos de las mujeres por comprometer a los funcionarios con sus proyectos mediante el entretejimiento de vínculos personales con los representantes del DIF y otras instituciones, la respuesta a las convocatorias e invitaciones a largas y tediosas reuniones de información que los funcionarios tienen que cumplir como parte de sus actividades y metas hacia los grupos campesinos, hasta la descalificación de otros grupos de mujeres ante las autoridades. Estas últimas estrategias parecen ser las menos eficaces, pues el grupo o la persona que descalifica pone en juego también su credibilidad, cuando habla mal de sus vecinas frente a la gente que viene de fuera.

Las estrategias de quedar bien con los funcionarios, ceder pero a la vez comprometerlos, son las más redituables para las mujeres. Como describe Antonia, una de las líderes del grupo El Vergel, ellas llegaron a la conclusión de que para “lograr algo” ellas debían dar algo a cambio también: “déjate sacar un ojo para poder sacar los dos”, es una de sus frases más comunes para ilustrar que en estas relaciones de interdependencia entre funcionarios y mujeres, ellas muchas veces deben ceder para luego controlar y conseguir lo que buscan, aunque esto no siempre es garantía de que lo logren.

## LECCIONES APRENDIDAS EN LOS PROCESOS DE DESARROLLO LLEVADAS A OTRAS ARENAS

Si bien para muchas mujeres que se involucran en proyectos de desarrollo las motivaciones muchas veces no están solamente en la necesidad de resolver su precariedad económica, sino que entran en juego relaciones familiares, de compadrazgo, de compromiso social con los impulsores de estos proyectos o aun de compromisos políticos, no podemos dejar de lado que estos proyectos se configuran también como estrategias de subsistencia para las mujeres y sus familias, que ofrecen cierta seguridad frente a escenarios de incertidumbre, sobre todo porque propician la conformación de redes sociales o la ampliación de éstas hacia otros antes excluidos.

Nos parece, por otro lado, que los proyectos de desarrollo tienen la posibilidad de ofrecer aprendizajes a las mujeres involucradas respecto a los procesos de negociación, de cómo pasar de los intereses conflictivos a los arreglos cooperativos y que este ejercicio puede ser llevado a otras esferas de la vida de las mujeres, en particular nos referimos al ámbito de la familia y las negociaciones que las mujeres cotidianamente tienen que hacer frente a los distintos miembros con intereses divergentes y respecto al uso de los recursos siempre limitados que entran al hogar.

Amartya Sen<sup>10</sup> argumenta que la capacidad de negociación de los miembros del hogar tiene relación con la percepción social de quién hace un trabajo productivo, quién contribuye y en qué medida a la prosperidad de la familia. Esta contribución no siempre está en concordancia con la cantidad de dinero que aportan los miembros, sino más bien a la posibilidad de disminuir incertidumbre, resolver situaciones críticas y disminuir la vulnerabilidad de los hogares, ésta es una de las funciones que en muchos momentos cumplen las redes sociales a las que se incorporan las mujeres en los proyectos de desarrollo.

Para las mujeres del grupo El Vergel, por ejemplo, quienes consiguieron recursos para mejorar su vivienda, ha sido muy importante y ha tenido consecuencias que no podemos dejar de lado o despreciar como triviales. Su autoestima y la percepción social tanto con otros miembros de la familia como al interior de la comunidad ha sido modificada, pues contar con una vivienda más adecuada no sólo reduce la incertidumbre de eventuales accidentes, sino que eleva el prestigio frente a los ojos de sus vecinos y parientes. Además, en el trabajo etnográfico que llevamos a cabo, encontramos múltiples referencias de cómo las socias de los dos grupos recurrieron a la tesorera para pedir préstamo y resolver situaciones apremiantes de distintos miembros de la familia, como el caso de Susana, la hija de Rebeca, socia del grupo El Vergel, quien

<sup>10</sup> Amartya Sen. " Faltan más de 100 millones de mujeres" , en Ximena Bunster, Cynthia Enloe, Regina Rodríguez (eds.) *La mujer ausente. Derechos humanos en el mundo*, Ediciones de las Mujeres, núm. 15, Isis Internacional, 1996.

tenía que hacer un pago considerable de su título de educadora en un plazo perentorio. El marido de Rebeca había resuelto que no tenía dinero y que la hija buscara realizar ese pago en una fecha posterior. Rebeca refirió otros casos en que ella salió adelante con situaciones muy parecidas y esto, expresó, no se les olvidaba a sus hijos, quienes ahora como trabajadores llevaban dinero al hogar y lo entregaban a su madre para que ella decidiera qué hacer con estos recursos.

Sin duda, el ingreso económico que las mujeres llevan al hogar de manera constante puede tener diversos significados e implicaciones, uno de ellos es que puede favorecer que las mujeres logren el respeto social vinculado a "un ganador de pan" y, por lo mismo, un contribuyente productivo a la prosperidad de la familia. Esto puede mejorar el *status* de las mujeres y su posición en la familia para tener una mayor influencia en la repartición de los beneficios. Por otra parte, el trabajo fuera del hogar facilita una experiencia del mundo externo; es decir, el trabajo fuera de la casa puede tener también una función educativa (Sen, *op. cit.*) y más aún si este trabajo está asociado a espacios de intercambio, capacitación y reflexión crítica sobre el entorno social de las mujeres, que comúnmente es facilitado por los proyectos de desarrollo.

<sup>11</sup> Naila Kabeer. *Realidades trastocadas. La jerarquía de género en el pensamiento del desarrollo*. Paidós, México, 1998, p. 134.

Kabeer<sup>11</sup> da cuenta de otros factores que inciden en esta capacidad de negociación diferenciada de los miembros del hogar y en el logro de un mayor margen de acción

de las mujeres. Considera que el hecho de que ellas controlen el ingreso que ganan y en cierta medida el que ganan otros miembros, depende no sólo del destino o la incidencia de esas ganancias, sino también “de la forma de las relaciones sociales en las que se gana el ingreso... El ingreso *per se* parece menos importante para la capacidad de negociación de las mujeres que el acceso a nuevas redes sociales fuera del hogar que proporcionan ciertas formas de adquisición de ingresos”.

Estas redes sociales pueden tener una función muy importante en la medida en que ofrecen recursos (no necesariamente monetarios) que permiten a las mujeres cambiar la percepción de sí mismas, permite situaciones de aprendizaje acerca de otros ejercicios de cooperación y negociación fuera del hogar. Kabeer sugiere que la aptitud de las mujeres trabajadoras para contestar ideologías tradicionales que inciden en relaciones de desigualdad dentro de los hogares está vinculada a con la capacidad de las mujeres para definirse a sí mismas con otras identidades, como son ser mujeres trabajadoras, mujeres con derechos, dueñas de proyectos o empresarias.

## CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo ha sido llamar la atención sobre la necesidad de tener una mirada más crítica, menos romántica y asistencial de los proyectos de

desarrollo dirigidos a mujeres. Esta mirada pasa por cambiar nuestras propias concepciones de las mujeres que se involucran en estos proyectos como sujetos débiles e irracionales, y a sus organizaciones como grupos coherentes, cohesionados por intereses y deseos idénticos; insistir en la importancia de reconocer la existencia tanto de intereses que las mujeres pueden tener en común, como de otros que entran en conflicto, nos llevaría a reconocer que como en otros grupos sociales las redes que se configuran o se fortalecen —aunque también pueden darse procesos de debilitamiento— a partir de proyectos de desarrollo local, viven en una suerte de economía política; es decir, no siempre las líderes actúan pensando en los intereses colectivos o de más amplio beneficio, aun cuando éste sea su discurso. La distribución de los recursos de distinta naturaleza es desigual, así también las cargas de trabajo y responsabilidades, y no siempre hay equivalencia entre la manera como se distribuyen éstas y los beneficios que se obtienen a cambio. El reconocimiento social de este trabajo tiene también un valor desigual.

Hemos insistido también en que la comprensión de los procesos de conflicto y negociación que se da al interior de los grupos de mujeres pasa por una lectura más contextualizada en su realidad local e histórica y por entender que, más que querer sofocar los conflictos, resulta de mayor relevancia identificar y entender de qué tipo de intereses, necesidades y deseos no resueltos nos están hablando las mujeres. Por medio

de estas dinámicas las mujeres van ajustando su participación a los alcances y posibilidades del proyecto o bien van arreglando los acuerdos implícitos y explícitos entre ellas, y entre ellas y los agentes externos, de tal suerte que el proyecto planificado al inicio nunca se opera de manera lineal y unívoca; son estos intercambios cotidianos los que van dando la pauta de las disposiciones y de los estados reales de las mujeres y sus proyectos.

Por último, hemos sostenido que los proyectos de desarrollo como ejercicio de negociación de intereses en conflicto — además de los recursos económicos, sociales y simbólicos que las mujeres obtienen a través de él—, ofrecen la posibilidad de que las participantes tengan condiciones más favorables de negociación en otros ámbitos de su vida, particularmente en lo que se refiere a la familia. No estamos sugiriendo que los proyectos de desarrollo sean la panacea, mucho menos pretendemos sobredimensionar la importancia de los procesos conflictivos; más bien, nuestra pretensión es ofrecer algunas pistas para comprender el carácter continuado de los procesos de conflicto y negociación entre los grupos de mujeres, la necesidad de adoptar categorías más flexibles para el análisis de los proyectos de desarrollo.

**BIBLIOGRAFÍA**

- ARANDA B., Josefina. "Políticas públicas y mujeres campesinas en México" en GONZÁLEZ, Soledad (coord.), *Mujeres y relaciones de género en la antropología latinoamericana*, El Colegio de México, México, 1993.
- ARISPE, Lourdes y Carlota BOTEY. "Las políticas de Desarrollo Agrario y su impacto en la mujer campesina en México", en LEÓN, Magdalena y Carmen Diana DEERE (eds.), *La mujer y la política agraria en América Latina*, Siglo XXI Editores y ACEP, Bogotá, 1986.
- BIERSCHENK, Thomas. "Development Projects as Arenas of Negotiation for Strategic Groups", *Sociología Ruralis*, núms. 2 y 3, vol. XXVIII, Assen, 1988.
- CREHAN, Kate y Achim VON OPPEN. "Understanding of 'Development': an Arena of Struggle", *Sociología Ruralis*, núms. 2 y 3, vol. XXVIII, Assen, 1988.
- JUSIDMAN, Clara. "Mujeres, pobreza y economía", en VALENCIA L., Enrique, *¿Devaluación de la política social?*, Red Observatorio Social, México, 1996.
- KABEER, Naila. *Realidades trastocadas. La jerarquía de género en el pensamiento del desarrollo*, Paidós, México, 1998.
- KANDIYOTI, Deniz. "Bargaining with Patriarchy", en Nalini VISVANATHAN et al. (coords.), *The Women, Gender & Development Reader*, Zed Books, Nueva Jersey, 1997.
- KUSNIR, Liliana. "Consideraciones para la elaboración de un estado del arte sobre políticas públicas y la mujer", en *Las mujeres en la pobreza*, GIMTRAP y El Colegio de México, México, 1997.

- MINGO, Araceli. *¿Autonomía o sujeción? Dinámica, instituciones y formación de una microempresa campesina*, CESU-PUEG-Porrúa, México, 1997.
- MOSER O.N., Caroline. *Gender Planning and Development. Theory, Practice & Training*, Routledge, Nueva York, 1993.
- RIQUER F. Florinda. "La situación de la mujer como objeto de política pública. El Programa Nacional de la Mujer 1995-2000 Alianza para la Igualdad", en VALENCIA L., Enrique, *A dos años la política social de Ernesto Zedillo*, Red Observatorio Social, Guadalajara, 1997.
- SEN, Amartya. "Faltan más de 100 millones de mujeres", en Ximena BUNSTER *et al.* (eds.), *La mujer ausente. Derechos humanos en el mundo*, Ediciones de las Mujeres, núm. 15, (2a. edición), Isis Internacional, 1996.
- VELÁZQUEZ, Margarita. "Programas y proyectos para las mujeres rurales en México. Una revisión crítica", en JIMÉNEZ GUZMÁN, Lucero (coord.), *Desarrollo sustentable y participación comunitaria*, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 1994.
- VILLARREAL, Magdalena. *Wielding and Yielding: Power, Subordination and Gender Identity in the Context of a Mexican Development Project*, Tesis, Wageningen, 1994.
- YOUNG, Kate. "Gender and Development", en VISVANATHAN, Nalini *et al.* (coords.), *The Women, Gender and Development Reader*, Fernwood Publishing, Halifax, 1997.
- ZAPATA M., Emma y Martha MERCADO G. "Del proyecto productivo a la empresa social de Mujeres", en *Cuadernos Agrarios*, año 6, núm. 13, México, 1996.