

Cambios en las relaciones de género en los territorios rurales: aportes teóricos para su análisis y algunas hipótesis*

MARÍA ADELAIDA FARAH QUIJANO.¹

Recibido: 2008-05-30

Aceptado: 2008-10-20

Resumen

Este artículo trata sobre la dimensión de género en el análisis de las transformaciones de los territorios rurales latinoamericanos, contribuyendo al debate conceptual en este sentido. Se ofrecen algunos aportes desde las teorías feministas para la comprensión de las relaciones de género en los espacios rurales y en especial de la manera cómo hombres y mujeres rurales toman decisiones sobre sus recursos económicos (tierra e ingresos, entre otros) al interior de sus familias. El artículo no se ilustra con evidencias empíricas, pero a manera de conclusión se presentan algunas hipótesis que mantienen abierta la discusión para seguirla enriqueciendo desde lo conceptual y con ejemplos concretos que permitan verificar, refutar, reformular o matizar las hipótesis.

* Este artículo es una versión revisada de la ponencia presentada en el Seminario internacional “Las configuraciones de los territorios rurales en el siglo XXI”. Eje temático 1: “Los territorios y lo rural: el debate conceptual”. Pontificia Universidad Javeriana – Facultad de Estudios Ambientales y Rurales – Departamento de Desarrollo Rural y Regional, Maestría en Desarrollo Rural. 25 – 28 de marzo de 2008. Este artículo se basa en la propuesta de tesis doctoral de la autora titulada “Rural intra-households gender relationships in transformation: Women’s and men’s bargaining power on land and money in Paipa (Colombia)”, dirigida por los profesores de la Universidad de East Anglia (Inglaterra) Dra. Nitya Rao y Dr. Peter Lloyd-Sherlock. Además, este artículo presenta un desarrollo mayor de la ponencia “Las transformaciones rurales y las relaciones de género en América Latina: aportes desde la ‘nueva ruralidad’, las ‘estrategias de vida rurales’ y la teoría de género”, presentada en el V Congreso Europeo CEISAL de Latinoamericanistas en Bruselas (Bélgica) entre el 11 y el 14 de abril de 2007.

1 Profesora asociada, Departamento de Desarrollo Rural y Regional, Facultad de Estudios Ambientales y Rurales, Pontificia Universidad Javeriana. Estudiante de doctorado, School of Development Studies, University of East Anglia. E-mail: mfarah@javeriana.edu.co

Palabras clave: *género, transformaciones rurales, América Latina, desarrollo rural, hogares rurales, poder de negociación.*

CHANGES IN THE RELATIONS OF GENRE IN THE RURAL TERRITORIES: CONTRIBUTIONS FOR HIS ANALYSIS ANN SOME HYPOTHESIS

Abstract

This article is about the gender dimension within the analysis of the transformation of the Latin-American rural territories, contributing to conceptual debate. Some contributions are offered from the feminist theories for the comprehension of the gender relationships in the rural spaces and, specially, of the way how rural men and women make decisions on economic resources (land and income, among others) within their households. The article does not show empirical evidences, but it presents some hypothesis as conclusions in order to keep open the discussion to enrich them from conceptual aspects and with concrete examples which allow to verify, refute, re-formulate or tinge the hypothesis.

Key words: *gender, rural transformations, Latin America, rural development, rural households, bargaining power.*

CHANGEMENT DES RELATIONS DE GENRE DANS LES TERRITOIRES RURAUX : APPORTS THÉORIQUES POUR L'ANALYSE ET QUELQUES HYPOTHÈSES

Résumé

Cet article porte sur la dimension genre dans l'analyse des transformations des territoires ruraux latino-américains et contribue au débat conceptuel sur ce sujet. On présente quelques apports à partir des théories féministes pour la compréhension des relations de genre dans les espaces ruraux et, en particulier, de la manière dont les hommes et les femmes des régions rurales prennent des décisions sur leurs ressources économiques (terres et revenus notamment) à l'intérieur de leur famille. L'article n'est pas illustré par des évidences empiriques, mais on présente, en guise de conclusion, quelques hypothèses qui laissent ouverte la discussion afin de l'enrichir du point de vue conceptuel et avec des exemples concrets qui permettront de vérifier, refuser, reformuler ou nuancer les hypothèses.

Most clef *Genre, transformaciones rurales, América Latine, desarrollo rural, hogares rurales, poder de negociación.*

.....

Introducción

Este artículo trata sobre la dimensión de género en el análisis de las transformaciones de los territorios rurales latinoamericanos. Entre estas se puede mencionar: las migraciones tanto de las zonas urbanas a las rurales como viceversa y también aquellas que se dan entre los mismos espacios rurales; los cambios en los usos productivos de la tierra, en especial un incremento de la ganadería y una reducción de la agricultura; y la diversificación de actividades productivas, en especial hacia actividades extra-prediales y no agropecuarias, como son el turismo, la minería, la industria, la construcción, el transporte y comercio. También se ha presentado otro tipo de transformaciones que han afectado no solo a las zonas rurales sino también a las urbanas. Estas son: un rápido crecimiento de la tasa de fertilidad y cambios en la política social y las normas legales relacionadas con los ámbitos productivo reproductivo, como son la educación, la salud, nutrición, y el acceso y manejo de hombres y mujeres a diversos recursos productivos y activos como son la tierra, el trabajo y los ingresos. Estas transformaciones han tenido impactos sobre las relaciones de género al interior de las familias rurales, y en especial sobre las dinámicas de negociación que hombres y mujeres de diferentes edades hacen sobre sus recursos económicos.

En este artículo el análisis de género se asume desde una perspectiva centrada en los hogares, estudiando la interrelación entre los ámbitos productivo y reproductivo, pero teniendo en cuenta las influencias externas e institucionales. Para ello, es útil tener en consideración tres niveles de análisis, que son el micro, meso y macro. A nivel micro se tiene el modelo de cooperación-conflicto de Amartya Sen y algunas contribuciones feministas a los modelos de negociación en los hogares. A nivel macro, el énfasis está puesto en la política social y la aplicación de algunas normas sociales. A nivel meso, la pirámide de género (Barrientos, Dolan, & Tallontire, 2003, p.51) que relaciona las esferas productiva y reproductiva puede ser una herramienta interesante y útil para el análisis. Adicionalmente, hay cuatro conceptos clave para la comprensión de lo rural con una perspectiva de género: producción y reproducción; necesidades e intereses; espacios institucionales (hogares, comunidad, mercados y estado); y poder de negociación.

1. Tres niveles de análisis

El estudio de las inter-relaciones entre tres niveles de análisis (micro, macro y meso) puede ser útil para comprender las relaciones de género en los territorios rurales y en especial la manera cómo mujeres y hombres toman las decisiones sobre los recursos económicos al interior de sus familias. A nivel micro, las familias toman decisiones sobre sus activos y bienes, para cuyo análisis el modelo de conflicto-cooperación de Amartya Sen y algunas contribuciones feministas a los modelos de negociación en los hogares son relevantes. A nivel macro es necesario observar las implicaciones de género en los territorios rurales de las políticas de ajuste estructural y de estabilización macroeconómicas en general, pero para el propósito de este artículo la atención se pondrá en la aplicación de la política social y de algunas normas legales, sus transformaciones e implicaciones sobre las relaciones de género en los hogares rurales. Finalmente, a nivel meso están las estructuras que permiten u obstruyen las interconexiones entre los hogares e individuos con el nivel macro. La pirámide de género desarrollada por Barrientos, Dolan *et al.* (2003) puede ser una herramienta útil para el análisis de este nivel con una perspectiva de género.

1.1. Nivel micro: Modelos de los hogares

La economía ha analizado cómo las decisiones sobre los activos son tomadas en los hogares. Entre ellos está el modelo de conflicto-cooperación desarrollado por Amartya Sen (1990), el cual establece que los miembros de un hogar enfrentan dos tipos de problemas simultáneamente al tomar decisiones, uno que involucra la cooperación (adición al total de recursos disponibles) y otro que incluye el conflicto (división del total de recursos disponibles entre los miembros del hogar). Los acuerdos sociales en cuanto quién hace qué, quien consume qué, y quién toma las decisiones puede ser visto como una respuesta al problema que combina la cooperación y el conflicto. La división sexual del trabajo es una parte de tales acuerdos sociales (Sen, 1990, p.129).

Sen establece la existencia de tres respuestas en los procesos de negociación: la respuesta del bienestar cuando el acuerdo se rompe, la respuesta del interés percibido, y la respuesta de la contribución percibida. La primera respuesta ocurre cuando se debilita la habilidad que una persona tiene para asegurar un resultado favorable en la negociación. La posición de retirada indica la vulnerabilidad o fortaleza de una persona en el proceso de negociación (Sen, 1990, p.135). La respuesta del interés percibido establece que la percepción que sobre su propio interés tiene una persona en la negociación en relación con obtener más o menos valor para su propio bienestar influencia el producto de la cooperación. Sen no solamente examina los intereses percibidos

sino también las contribuciones percibidas, al establecer que la base de información del modelo de conflicto-cooperación debe incluir información sobre las percepciones de quién está contribuyendo y cuánto a la prosperidad familiar total (Sen, 1990, p.134). La respuesta de la contribución percibida indica cómo esta influencia el resultado de la negociación.

Es importante diferenciar entre contribuciones percibidas y reales porque difícilmente son idénticas. Esta diferenciación es relevante para los análisis de género de los territorios rurales dado que ayuda a clarificar no sólo la percepción sino también los hechos reales en relación con la contribución productiva y el trabajo de las mujeres. Kabeer (1994) sostiene que la relación entre el dinero ganado por las mujeres y su habilidad para negociar es sistemática y varía en diferentes contextos. Además, Sen (1990, p. 144) dice que ganar dinero por fuera de la casa le da a las mujeres una mejor posición de retirada, posiblemente una percepción más clara de su individualidad y bienestar, y una contribución percibida mayor a la posición económica de la familia.

Uno de los aspectos del modelo de conflicto-cooperación que es relevante para el análisis de las transformaciones rurales y de género en América Latina es que las contribuciones percibidas y reales de todos los miembros de la familia (mujeres y hombres de diferentes edades) a los hogares rurales han cambiado en un contexto dinámico, y dichos cambios han generado efectos en las relaciones de género en las esferas productivas y reproductivas. Es interesante observar si estas transformaciones han significado una visibilidad y reconocimiento mayores del trabajo productivo y reproductivo de las mujeres, hombres, niños y ancianos tanto para los mismos miembros de la familia como para el mercado laboral (formal e informal) y para las políticas públicas.

Las feministas han contribuido a los modelos de negociación en general al considerar la relevancia de los factores ideológicos, las relaciones de poder y las normas sociales que afectan el proceso de negociación en general y la posición de retirada en particular. A continuación mencionaré cuatro de las principales contribuciones. Primero, Papanek (1990) se enfoca tanto en la importancia de estudiar los derechos materiales, sociales y culturales sobre los recursos, como en la necesidad de hacer evidentes las prioridades implícitas y las bases morales del grupo y sus miembros en el proceso de distribución de recursos.

Segundo, Kandiyoti (1988) introduce el concepto de negociaciones patriarcales. Ella sugiere que las mujeres establecen estrategias en el marco de un grupo concreto de restricciones que revelan y definen el negocio patriarcal

en cualquier sociedad (Kandiyoti, 1988, p.275). Ella ofrece un punto de vista amplio de las estructuras y procesos patriarcales, al identificar las negociaciones patriarcales como un guión implícito que define y limita las opciones de mercado y domésticas de las mujeres (Kandiyoti, 1988, p.285). Sin embargo, para entender los sistemas patriarcales es importante analizar no sólo las estrategias y mecanismos de las mujeres, como establece Kandiyoti, sino también los de los hombres, y la relación entre ambos. Resulta relevante entender que los miembros de un hogar (mujeres y hombres de diferentes edades) interactúan, teniendo al mismo tiempo intereses y necesidades separadas pero compartiendo otras, como Jackson (2007, p.112) afirma al decir que la diferenciación interna significa que los individuos al interior de los hogares no son uniformes y sustituibles, que su bienestar y sus intereses son independientes pero al mismo tiempo también son compartidos, y que ellos tienen conflictos y cooperan de diversas y cambiantes maneras a lo largo de su vida.

Tercero, Folbre (1994) coloca especial atención en las estructuras que restringen o condicionan, las cuales influyen la pertenencia de las personas a diversos grupos. Ella define las estructuras que restringen como un conjunto de distribuciones de activos, reglas, normas y preferencias que empoderan a ciertos grupos. Además establece que dichas estructuras ponen ciertos límites al proceso de selección, pero no asignan a los individuos en una sola posición basada en el hecho de ser propietario de activos productivos. La gente ocupa múltiples posiciones, con frecuencia contradictorias y conflictivas, porque pertenece a múltiples grupos (género, clase, raza, edad, etc.) (Folbre, 1994, p.51).

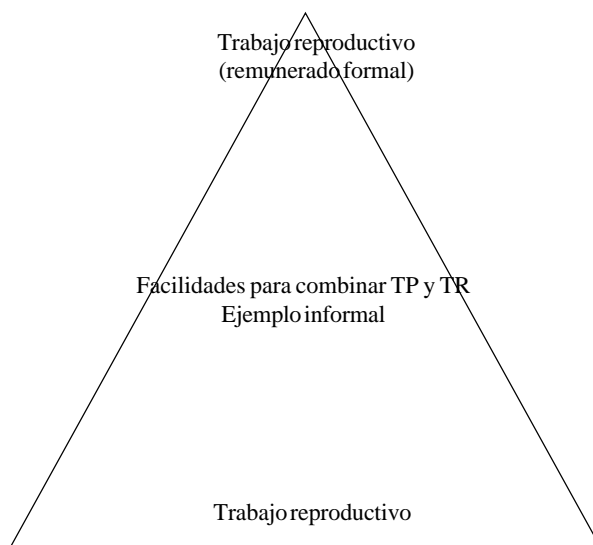
Cuarto, Whitehead (1981) introduce el concepto de “contrato conyugal” el cual examina cómo los conflictos de intereses y el poder entre hombres y mujeres en los hogares influyen la forma cómo se intercambian, distribuyen y consumen los activos, bienes, ingreso y servicios, incluido el trabajo. Hay tres aspectos del contrato conyugal que quiero resaltar aquí porque son relevantes para el análisis de género en los territorios rurales. En primer lugar, la división sexual de trabajo se entiende no sólo como un sistema de distribución sexual del trabajo, sino como un sistema de distribución del producto de estas actividades. En segundo lugar, el contrato conyugal toma en cuenta no sólo la producción sino también el consumo al incluir los intercambios en los cuales las necesidades de consumo personales y colectivas son satisfechas (Whitehead, 1981, p. 95). En tercer lugar, el contrato conyugal identifica la importancia de los términos de intercambio y la naturaleza de tales contratos conyugales de acuerdo con la ubicación del hogar en la economía. El contrato conyugal resalta la complejidad de la relación indirecta que hay

entre la posición de las distintas personas en la división sexual del trabajo por fuera del hogar, y las relaciones de poder a su interior.

1.2. Nivel meso: La pirámide de género

Para este artículo, puede ser útil emplear una adaptación de la Pirámide de Género desarrollada por Barrientos, Dolan et al. (2003). Esta pirámide (ver figura 1) puede servir para analizar la inseparabilidad de las esferas productiva y reproductiva en la actividad económica. La base de la pirámide es el trabajo reproductivo que apoya y sostiene el trabajo productivo en la cima de la pirámide (trabajo productivo remunerado). En el medio de la pirámide están los aspectos que facilitan la combinación del trabajo productivo remunerado con el trabajo reproductivo, tales como la provisión para el cuidado de los niños, las licencias de maternidad y paternidad, los derechos reproductivos, la provisión social (vivienda, transporte hacia y desde el lugar de trabajo, la provisión de salud laboral, y facilidades deportivas)².

Figura 1. Pirámide de Género



Fuente: Adaptado de Barrientos, Dolan et al. (2003)

2 Esta parte podría ser llamada como políticas de conciliación, dado que es un área donde la conciliación entre las esferas reproductiva y productiva ocurre. (o no). Ver (Beneria, 2006)

Esta pirámide de género puede ser útil para analizar las transformaciones en las relaciones de género rurales en los ámbitos productivos y reproductivos, al ver cómo se relacionan los cambios en la esfera productiva (por ejemplo, actividades no agrícolas, cambios en los usos productivos del suelo, migración hacia las ciudades en búsqueda de trabajo) con la manera como mujeres y hombres acceden a los diferentes recursos productivos y cómo esto puede afectar la esfera reproductiva en los hogares, tomando en cuenta qué tanto la parte media de la pirámide ha facilitado o entorpecido la interrelación entre ambos ámbitos.

1.3. Nivel macro: Programas de política social y normas legales

Es importante observar las interrelaciones que se dan entre la política social y las normas legales y las decisiones que hombres y mujeres toman sobre sus recursos al interior de los hogares rurales. Grown, Elson et al. (2000, p.1146) hacen referencia a la relevancia actual de las políticas sociales en el mundo, al decir que los eventos y tendencias en la economía mundial han llevado a que los aspectos de la política social sean uno de los principales debates de la política macroeconómica. De esta manera, el Consenso de Washington ha sido reemplazado por nuevos enfoques que hacen énfasis en la necesidad de integrar la macroeconomía con los aspectos sociales, humanos y estructurales del desarrollo. Sin embargo, al mismo tiempo estos autores dicen que el informe de desarrollo humano de las Naciones Unidas de 1999 establece que la intensificación de la competencia mundial ha generado una reducción de los recursos disponibles para el cuidado y la atención de la población, incluyendo no sólo el trabajo no remunerado sino también los servicios de atención provistos a través de los sectores público y privado. Esta reducción ha sucedido a través de varios medios, como son una disminución del tiempo no remunerado disponible para el cuidado, dado que los hombres y mujeres están utilizando más tiempo en el trabajo remunerado; una reducción en la provisión pública de la atención, dado que los gastos públicos han sido recortados como respuesta a las presiones de la economía internacional; y una disminución en la calidad de los servicios de atención ofrecidos por el sector privado como resultado de la presión competitiva para reducir costos (Grown et al., 2000, p.1147).

Retomando a Folbre (1994), ella considera que los programas de seguridad social en América Latina son ejemplos de instituciones que refuerzan las estructuras que restringen o condicionan las relaciones sociales. Molyneux (2006), en su análisis de género del programa social Progres- Oportunidades de México, concluye que la actual política social en América Latina no es ciega al género sino que, por el contrario, trabaja con una concepción de las

necesidades sociales, relacionada con condiciones de la familia, el patriarcado y el paternalismo. Al mismo tiempo que las mujeres han ganado acceso a la educación y a la salud, y han entrado a la fuerza laboral, el consenso sigue estando en que sus tareas principales recaen en la familia. Es importante reconocer que las mujeres han tenido más visibilidad en esta política. Utilizando los términos de Fraser (1989), los clientes de la nueva política social en América Latina parecen ser las mujeres, especialmente las mujeres con niños. Aunque las mujeres son visibles y sujetos explícitos de la política y ellas podrían estar entonces empoderadas, parece que los programas refuerzan las divisiones sociales a través de las cuales las asimetrías de género son reproducidas y se re-tradicionalizan los roles e identidades de género. Además, estos programas ponen su énfasis en el papel reproductivo de las mujeres, pero no tienen en cuenta ni sus responsabilidades productivas ni cómo esto se relaciona con las tareas productivas de los hombres. Es necesario reconocer que con estos programas, las mujeres disfrutaron de un incremento en su autonomía dado que tienen que manejar el dinero que reciben del gobierno. Sin embargo, esto no se convierte automáticamente en empoderamiento, dado que esto depende de más factores (Maxine Molyneux, 2006, p.436).

La normatividad legal en América Latina también ha tenido trascendentales contenidos e impactos de género tanto en términos materiales como simbólicos en los hogares en lo que tiene que ver con el acceso, control y contribución frente a los recursos económicos de los distintos miembros de la familia. Muchos cambios en la legislación desde los años setenta han ocurrido en el contexto del desarrollo del movimiento feminista y de la perspectiva de género. Por citar sólo dos ejemplos de estas nuevas normas legales en Colombia, hablemos del decreto 2820 de 1974 y la Constitución Política de 1991, que otorgan iguales derechos y obligaciones a las mujeres y a los varones. La ley de 1974 elimina la autoridad marital del esposo sobre la persona de la esposa y establece el manejo conjunto del hogar entre ambos. Después de esta norma, el esposo no está obligado a proteger a su esposa y ella no tiene que obedecerlo, pero ellos tienen que apoyarse mutuamente en todas las circunstancias de la vida. También se establece que ambos deben decidir conjuntamente el lugar de residencia, derecho que antes era del hombre. Si el hombre y la mujer tienen las mismas condiciones económicas deben contribuir por igual a pagar los gastos del hogar y cada uno tiene que cubrir sus propios gastos.

Por su parte la Constitución Política de Colombia de 1991 dice que las mujeres y hombres tienen los mismos derechos y oportunidades, y que la mujer no puede ser sujeto de ningún tipo de discriminación. Además, la Constitución afirma que el estado apoyará de manera especial a las mujeres

cabeza de familia, lo cual es reglamentado por algunas leyes y programas posteriores.

Desde los años cincuenta, las mujeres rurales han sido incorporadas explícitamente en los programas rurales del gobierno, inicialmente en relación con la esfera doméstica (por ejemplo, cuidado de los niños, nutrición, higiene del hogar) y luego con más componentes productivos. Además, Colombia ha tenido tres políticas para las mujeres rurales (1984, 1994 y 2002).

Deere y León (2001) demuestran cómo algunos programas gubernamentales en América Latina y las normas legales y sociales acerca del matrimonio, el divorcio y la herencia han tenido efectos significativos sobre la propiedad de la tierra de hombres y mujeres. Ellas muestran que la inequidad de género en la propiedad de la tierra en Latinoamérica se debe a preferencias, privilegios y sesgos masculinos en la herencia, el matrimonio y los programas estatales de distribución de la tierra.

En Colombia parece existir una contradicción y ambivalencia en la política social y en las normatividad. Por ejemplo, por un lado se promueve que las actividades productivas y reproductivas sean compartidas por los hombres y mujeres, como se plantea explícitamente en el decreto 2820 de 1974 al decir que el marido y la mujer tienen conjuntamente la dirección del hogar y que los esposos deben contribuir las necesidades domésticas diarias en proporción a sus facultades. Por otra parte, se refuerza el rol doméstico de las mujeres poniendo los subsidios para la educación y nutrición de los niños en manos de las mujeres bajo el supuesto de que ellas son más cuidadosas en el manejo del dinero de la familia.

2. Conceptos clave

Hay cuatro conceptos que interactúan en los tres niveles de análisis mostrados anteriormente y que son relevantes para el análisis de género en los territorios rurales. Estos son: la producción y reproducción; los intereses y necesidades; los espacios institucionales; y el poder de negociación.

2.1. Producción / Reproducción

El género es la base para una de las divisiones fundamentales del trabajo en la mayoría de las sociedades, en donde se distingue entre actividades productivas y reproductivas. Elson (1999, p.612) dice que los/las economistas feministas han establecido que las actividades de cuidado o atención no remuneradas y que no están en el mercado son claves para el funcionamiento

de la economía productiva dado que ellas reproducen, diariamente y en un contexto intergeneracional, la fuerza de trabajo que se desempeña en la economía productiva. Además, actividades del cuidado no remuneradas suponen siempre un trabajo, aunque no están en el mercado. La suma de este trabajo puede ser llamado como economía reproductiva.

El análisis feminista de la economía pone énfasis en la inseparabilidad de las esferas reproductiva y productiva, dado que la actividad económica incluye no sólo las actividades del mercado (productivas) sino también la economía reproductiva (trabajo doméstico no remunerado). Ambas mantienen y reproducen la fuerza de trabajo. La economía reproductiva diferencia de manera importante las opciones que hombres y mujeres tienen para su participación en el mercado y condiciona su posterior experiencia como empleado (Barrientos *et al.*, 2003, p.1515). La inseparabilidad de las esferas productiva y reproductiva no significa que sean iguales. Por el contrario, cada una tiene diferentes características y la gente las valora de diferente manera. Sin embargo, una comprensión amplia de la producción necesita mirar su relación con los aspectos de la reproducción en la sociedad. En otras palabras, para entender la división sexual del trabajo es necesario analizar la dinámica de los procesos reproductivos en la sociedad. También se debe tener en cuenta que esta interrelación varía de acuerdo a las condiciones históricas y culturales.

Aquí vale la pena mencionar las diferencias que Edholm, Harris et al. (1977) definen entre la reproducción social, la reproducción de la fuerza de trabajo y la reproducción humana o biológica. La reproducción social es la reproducción de las condiciones y estructuras de la sociedad en su totalidad. La principal pregunta aquí es qué estructuras han sido reproducidas y cuáles deben serlo, y para ello es importante hacer evidentes las estructuras básicas de un modo de producción. Desde una perspectiva de género, el examen de las relaciones entre los hombres y las mujeres en la sociedad a diferentes niveles (micro, meso y macro) es crucial para analizar muchas estructuras y prácticas sociales. Un ejemplo de las estructuras sociales es la propiedad de la tierra y por tanto la transmisión de los derechos de propiedad privada de la tierra al interior de la familia es una forma de reproducción social, en donde los aspectos de género son relevantes: ¿quiénes son los propietarios? ¿Los hombres? ¿Las mujeres? ¿Cómo funciona el sistema de herencia?

La reproducción de la fuerza de trabajo tiene dos significados. Primero, es el mantenimiento de la fuerza laboral en el presente, de lo cual el trabajo doméstico hace parte. Segundo, hace referencia a la distribución de las diferentes personas en diversas posiciones en el proceso laboral a lo largo del tiempo. Es importante tener en cuenta para el análisis de la reproducción de la

fuerza de trabajo el hecho de que está socialmente constituida y que algunas personas forman parte de ella y otras están excluidas. La categorización de la gente de acuerdo a la posición que ocupa en el proceso laboral (por ejemplo, jóvenes/viejos, mujeres/hombres) ha sido analizada para entender la reproducción de la fuerza de trabajo (Edholm *et al.*, 1977). Aquí, el nivel meso tiene gran relevancia y la pirámide de género ayuda a mostrar la relación entre las esferas productiva y reproductiva y en particular entre la distribución de actividades laborales y la reproducción de la fuerza de trabajo.

La reproducción humana o biológica ha sido manejada de manera separada de la reproducción de la fuerza de trabajo, aunque están relacionadas. Hay una conexión entre los niveles de la población y las dinámicas de los sistemas técnico, productivo y social. En este sentido, las capacidades de reproducción de las mujeres están sujetas a un orden social y esto determina el control del trabajo. La reproducción biológica nunca puede ser totalmente autónoma de la producción (Edholm *et al.*, 1977, p.123).

2.2. Intereses y necesidades

Para un análisis de género de los territorios rurales vale la pena estudiar los intereses y necesidades estratégicos y prácticos de hombres y mujeres de diferentes edades y cómo estos son definidos y satisfechos en distintos contextos rurales. Dos de los temas más significativos en las discusiones sobre intereses y necesidades son los aquellos relacionados con las diferencias entre los intereses de las mujeres y los intereses de género, y entre los intereses estratégicos y los prácticos.

Lo primero que hay que decir es que los intereses de las mujeres no son iguales a los intereses de género. Como Molyneux (1985) argumenta, no hay que asumir que las mujeres, por virtud de su género, tienen intereses comunes o, dicho de otra manera, que los intereses de las mujeres están determinados principalmente por el género. A cierto nivel de abstracción, las mujeres podrían tener ciertos intereses en común, los cuales pueden ser llamados intereses de las mujeres. Sin embargo, a un nivel más empírico las mujeres tienen diferentes intereses de acuerdo con los contextos, los cuales se constituyen no solamente de manera histórica, social, geográfica y cultural, sino también política y discursivamente. De aquí se sigue que un análisis de la participación de las mujeres en el cambio social debe reconocer las diferencias entre las mujeres de acuerdo a su contexto más que asumir su homogeneidad y universalidad. En este sentido, siguiendo a Ardener (1978), no debemos olvidar que hay modelos culturales de las mujeres y por tanto la categoría más amplia de “mujeres” tiene muchas posibles realizaciones.

Desde este punto de vista, los intereses de un grupo de mujeres con características específicas determinadas por la edad, la ubicación geográfica (rural/urbano, por ejemplo), la etnicidad, la religión, la clase social y la posición en la familia (esposa, hija, madre, abuela, madre soltera, etc.), entre otros aspectos, son diferentes a los intereses de un grupo de mujeres con otras características. Estos son los intereses de género, los cuales son relacionales y contextuales.

De la diferencia entre los intereses de género y los intereses de las mujeres surgen dos cuestiones. Primero, dicha diferenciación también debe incluir a los hombres, y por tanto los intereses de género involucran a los hombres y mujeres de distintas edades. Vale la pena preguntarse qué tipo de luchas, complementariedades y solidaridades en los intereses y necesidades implican las relaciones entre hombres y mujeres al interior de las familias rurales. Segundo, es necesario tener en mente la heterogeneidad de los intereses de género de hombres y mujeres, al considerar el contexto rural, sus interrelaciones dinámicas con las zonas urbanas y sus procesos sociales y económicos.

La otra diferencia que se debe hacer es entre intereses prácticos e intereses estratégicos. Los primeros están directamente relacionados con las condiciones concretas que hombres y mujeres tienen, responden por lo general a unas necesidades básicas y no comprometen un objetivo estratégico en relación con el orden de género existente como puede ser la emancipación de las mujeres y la equidad de género. En palabras de Molyneux (1985, p.233), los intereses prácticos no son un reto en sí mismos para las formas prevalecientes de subordinación de género, aunque surgen directamente de ellas. Los intereses prácticos son ampliamente usados en el análisis de la participación de la gente en la acción social y en cómo las políticas y programas sociales los satisfacen.

Los intereses estratégicos provienen del estudio de la subordinación de las mujeres, del cuestionamiento del orden de género y de la búsqueda de alternativas para mejorarlo, como son la abolición de la división sexual del trabajo, el alivio de la carga del trabajo doméstico y el cuidado de los niños, la remoción de formas institucionales de discriminación, el logro de la equidad de género, y la adopción de medidas adecuadas contra la violencia intrafamiliar. Estos intereses estratégicos determinan la posición de una persona o un grupo de personas en términos de poder y equidad, y en estos términos, dichos intereses tienen una naturaleza política y potencialmente transformadora. Es importante decir que la diferenciación entre intereses prácticos y estratégicos no significa que los primeros estén en contra de los últimos, como algunas veces el enfoque de planificación los ha presentado.

Molyneux (1985,1998) habla de tres aspectos en relación con los intereses de género que son relevantes para el análisis en este artículo:

- No se puede asumir que hay una relación directa entre los intereses de género estratégicos y el reconocimiento que las mujeres hacen acerca de ellos y su deseo de realizarlos o satisfacerlos. La razón no es solo la falsa conciencia de la que se habla en los estudios de género sino también la amenaza o pérdida que algunas mujeres pueden sentir en relación con la satisfacción de sus intereses prácticos de corto plazo y en relación con cierta protección y respecto que puedan estar disfrutando en el momento. En términos de Kandiyoti (1988, p.282), a pesar de los obstáculos que el sistema patriarcal clásico le pone a las mujeres, los cuales pueden ser más fuertes que cualquier seguridad económica y emocional real, las mujeres con frecuencia se resisten al proceso de transición porque ellas ven que el orden normativo antiguo desaparece pero sin ningunas alternativas de empoderamiento para ellas. Las feministas hacen énfasis en la agencia que tienen las mujeres que se opone a la falsa conciencia, pero de todas maneras aun persiste la pregunta sobre cómo transformar los intereses prácticos en intereses estratégicos.
- La formulación de los intereses varía a lo largo del espacio y tiempo porque hay diferentes influencias políticas, discursivas y de identidades. Respecto a esto hay una discusión sobre los intereses objetivos y subjetivos (Jónasdóttir, 1988; Maxine Molyneux, 1998) en donde surgen preguntas relacionadas con la forma en que son determinados los intereses objetivos, y si se puede decir que las mujeres tienen ciertos intereses objetivos a pesar de lo que ellas piensan o si por el contrario sólo se puede hablar de intereses subjetivos. Esto está relacionado con la diferenciación entre intereses y contribuciones reales y percibidos en el modelo de conflicto-cooperación de Sen, explicado anteriormente.
- No se puede asumir la unidad de las mujeres en cuestiones de género. Es decir, estos no son necesariamente los asuntos más importantes para todas las mujeres ya que ellas tienen muchas otras preocupaciones.

2.3. Espacios institucionales

Para hacer un análisis de género en los territorios rurales resulta útil hacer énfasis en la construcción institucional de las relaciones de género. Los cuatro espacios institucionales son el hogar, la comunidad, el mercado y el estado, y cualquier análisis de género que se haga enfocándose en alguno de ellos debe tener en cuenta de alguna forma la interrelación con los demás. Siguiendo el

marco institucional desarrollado por Kabeer (Kabeer, 1994; Kabeer & Subrahmanian, 1996), un estudio institucional examina las relaciones sociales de producción en estas cuatro instituciones para entender cómo el género y otras relaciones son creadas y reproducidas a través de sus interacciones, y se enfoca en las reglas (cómo las cosas son hechas), recursos (qué es usado y qué es producido), personas (quién está adentro, quién está por fuera, quién hace qué), actividades (qué es hecho) y poder (quién decide, los intereses de quién son tenidos en cuenta). La introducción de una perspectiva de género en el análisis institucional tiene como su punto de partida la observación del hogar dado su papel central en darle a sus miembros capacidades, posibilidades, obligaciones y diferencias para su participación en la economía y sociedad en general (Kabeer, 1994, p. 283). Sin embargo, esta visión tiene que ir más allá al examinar la reproducción de las inequidades de género en los otros espacios institucionales (comunidad, mercado y estado) y las interconexiones entre ellos.

Este tipo de análisis muestra cómo las instituciones sociales y sus relaciones son portadoras de género, es decir que el género está en las estructuras institucionales a través de las normas sociales. Cada institución opera con sus propias normas y valores, pero también todas las instituciones comparten ciertas normas y supuestos comunes que conducen a una creación y refuerzo sistemáticos de las inequidades sociales a lo largo de los espacios institucionales (Kabeer, 1994, p.281). Las normas sociales no son inmutables y sus cambios son parte de un proceso dinámico y complejo (Todaro, 2003). Los mercados, las empresas y otras instituciones intrínsecamente no tienen contenidos de género pero comienzan a tenerlos a través de las normas y redes de los mercados, de la constitución de derechos de propiedad y el desarrollo endógeno del comportamiento de los agentes (Cagatay, Elson, & Grow, 1995, p.1829). El análisis de las reglas tiene que tener en cuenta no solo que los actores tienen diferentes capacidades para definir e interpretar las reglas, sino también que ellos tienen diferentes asuntos para defender (conflicto de intereses) (Kabeer & Subrahmanian, 1996).

2.4. Poder de negociación

En términos generales, el poder es la habilidad para tomar decisiones. En este sentido, el poder de negociación es la habilidad para tomar decisiones en el proceso de negociación. Esta habilidad se puede entender como la fortaleza que tiene una persona en la posición de retirada, esto es “las opciones externas que determinan su bienestar si la cooperación fracasa... Una mejora en la posición de retirada (mejores opciones externas) provoca una mejora del acuerdo que la persona obtiene en la unidad doméstica” (Agarwal, 1999, p.

17). En otras palabras, si una persona tiene una posición de retirada más fuerte esto significa que tiene más poder en la negociación, mientras que si tiene una posición de retirada más débil tendrá menos poder.

Siguiendo el marco de análisis del empoderamiento desarrollado por Kabeer (1999), el poder de negociación de una persona se puede observar en términos de tres dimensiones Interrelacionadas: recursos, agencia y logros. Estas dimensiones corresponden a tres aspectos durante la negociación: las precondiciones, el proceso y los productos. La dimensión de los recursos o precondiciones incluye tanto el acceso como las demandas futuras de recursos materiales, humanos y sociales. La agencia o el proceso incluye la toma de decisión, la negociación, el engaño y la manipulación. Los logros o productos de la negociación pueden ser vistos como los efectos sobre el bienestar.

Las tres dimensiones del poder son indivisibles porque no es posible establecer el significado de un indicador, sea cual sea la dimensión del empoderamiento que se intente medir, sin hacer referencia a las otras dimensiones del empoderamiento. En otras palabras, las tres dimensiones son indivisibles para determinar el significado de un indicador y por tanto su validez como una medida de empoderamiento (Kabeer, 1999, p.452). El acceso a los recursos más que mostrar un poder real, refleja una potencialidad, y por tanto un indicador de acceso puede mostrar una selección potencial pero no es válido para indicar directamente una agencia real o resultados positivos. Algo similar sucede con un indicador de logros: si queremos usarlo como un indicador de poder, es necesario ver hasta qué punto ese resultado ha transformado, reforzado o mantenido las inequidades en los recursos y agencia. En términos de un indicador de agencia, debemos observar sus efectos tanto en términos del acceso y futuras demandas de recursos, como sobre los logros finales en el poder. La implicación metodológica de esta indivisibilidad de recursos-agencia-logros es la necesidad de triangular las evidencias ofrecidas por un indicador para asegurarse de que este realmente significa lo que intenta significar.

Otra cuestión planteada por Kabeer (1999) está relacionada con la importancia de tener en cuenta los valores que están en la agencia y la elección, lo cual refleja el contexto mayor. Esto significa que hay que hacer una distinción entre 'estatus' y 'autonomía' como criterios para evaluar el poder. En algunos contextos y elecciones (por ejemplo, matrimonio, divorcio, tener hijos, relaciones de amistad, etc.), el estatus, que está relacionado con los valores familiares y comunitarios, es antagónico a la autonomía y el empoderamiento. La necesidad de seguir un papel específico (por ejemplo, tener un número de hijos, principalmente varones; casarse a cierta edad; trabajar en una actividad

específica; etc.) es parte de cómo una persona busca asegurar su estatus social y aprobación familiar. Algunas veces, esto puede afectar negativamente los cuerpos y vidas de las mujeres (o de los hombres), puede causar discriminación contra las hijas (o hijos), puede significar preferencias para enviar a las niñas (o niños) a la escuela, etc. En estos términos, para mantener el estatus social y el apoyo familiar, una persona puede hacer o no hacer ciertas cosas, lo cual puede ir en contra de su autonomía y habilidad para tomar decisiones libres. Esto refleja la interdependencia del cambio individual y estructural en los procesos de empoderamiento. Las estructuras configuran los recursos individuales, la agencia y los logros, pero al mismo tiempo las elecciones hechas tienen el potencial de transformar estas condiciones estructurales (Kabeer, 1999, p.461). En estos términos, el análisis de los indicadores de empoderamiento tiene que hacerse en un contexto determinado para que expresen lo que realmente quieren significar. Además, el análisis debe reflejar los valores del contexto y no los valores de quien está haciendo el análisis. Es importante asegurarse de que los valores que están en las definiciones y medidas del empoderamiento sean sensibles al ámbito de las posibilidades en las cuales las mujeres y los hombres están localizados (Kabeer, 1999, p.462).

3. Conclusión: algunas hipótesis

A modo de conclusión plantearé algunas hipótesis para seguir trabajando sobre el tema de las transformaciones en las relaciones de género en los territorios rurales de América Latina y en particular de Colombia, en los últimos 30 años. Dichas hipótesis deberán ser comprobadas, refutadas, redefinidas o ampliadas con evidencias empíricas del subcontinente y del país, las cuales permitirán observar y analizar las diversidades culturales que marcan las relaciones de género. Las hipótesis que presento aquí las divido en tres aspectos relacionados con los espacios institucionales.

3.1. Hogares y mercados

- Actualmente las mujeres rurales de diversos territorios tienen más opciones para ganar sus propios ingresos (por ejemplo, actividades prediales y extra-prediales, venta de productos), lo cual ha mejorado su contribución real al ingreso del hogar, aunque siga siendo menor que las de los hombres. Además, el acceso a un empleo remunerado y a la venta de productos les da a las mujeres mayor control sobre el ingreso, dado que con esto tiene más libertad para tomar decisiones acerca de asuntos económicos en la familia.

- En los hogares rurales donde hay migración temporal masculina o donde los hombres trabajan en la minería, las mujeres han tenido que incrementar su participación en las actividades agrícolas tanto en el trabajo físico como en la toma de decisiones (qué producir, cuánto, cómo, contratación de jornaleros, decisiones diarias sobre los cultivos). La literatura llama a esto la “feminización de la agricultura”(Ellis, 2000; Pérez & Farah, 2003).
- Actualmente, hay muchas más decisiones conjuntas entre el esposo y la esposa en los asuntos productivos del hogar que hace 30 años, pero en los aspectos reproductivos los cambios son menos evidentes dado que las mujeres continúan teniendo más control que los hombres, e incluso es mayor.
- A pesar de la mayor toma de decisiones conjuntas, hoy hay una percepción más individualista de la propiedad de los recursos económicos al interior de las familias. Hoy es claro para los esposos de quién es cada parcela o cada ingreso y qué es de ambos. Hace 30 años la gente hablaba más de “nuestra tierra o nuestro dinero”. Esto ha conducido a que los hombres y mujeres perciban de manera diferente las contribuciones de cada uno al hogar.
- Para las mujeres rurales la propiedad de la tierra ha sido importante, principalmente en términos de tener alimentos para la familia y otros bienes para vender, y recientemente para tener una posición de retirada mejor en caso de divorcio. Aunque para los hombres estos intereses son relevantes también, para ellos el estatus social, político y familiar es más importante.

3.2. Comunidad: significados, normas y costumbres sociales

- El estatus social y familiar de las mujeres de muchas zonas rurales ha cambiado rápidamente y de manera diferente que el de los hombres. En la actualidad, el rol reproductivo sigue siendo una parte importante del estatus social y familiar de las mujeres. Los cambios en esto están relacionados con la libertad y autonomía que las mujeres tienen en la toma de decisiones en esta área. Una parte importante del estatus de las mujeres hoy en día, pero que no era muy relevante hace 30 años, es la posibilidad de ganar sus propios ingresos, especialmente entre las mujeres jóvenes. En el caso de los hombres, una buena parte de su estatus permanece atado fuertemente al ámbito productivo y al tener hijos, aunque la idea de que el hombre tiene que ser la única persona que trae dinero al hogar ha cambiado bastante.

- Tener hijos y casarse han tenido significados importantes, algunas veces contradictorios, en términos del poder que las mujeres rurales tienen en su familia y en la sociedad. Mientras que ellas siguen creyendo que tener hijos les garantiza que no van a estar solas cuando envejecan y que aquellos las apoyarán, ellas no piensan que el matrimonio siempre les ofrecerá esto. Incluso hoy en día el estatus social de madre es más importante que el de esposa.
- Casarse, tener hijos y divorciarse han sido, en muchas zonas rurales, decisiones masculinas en las cuales ni hijas ni esposas podían participar. En la actualidad las mujeres rurales son más independientes y autónomas y tienen más autoridad en relación a sus esposos y familias. Esto ha conducido a un mayor poder de decisión de las mujeres, sobre todo en el ámbito reproductivo. Aunque para los hombres esto no necesariamente significa menos poder, sí implica que la forma de negociar al interior de la familia es diferente.

3.3. El papel del estado: normas legales y política social

- Mientras que los cambios en las normas legales relacionadas con la distribución de recursos económicos de la familia en el matrimonio, la muerte de uno de los esposos y el divorcio han mejorado la posición de retirada de las mujeres al interior de sus hogares, la de los hombres no se ha visto afectada de manera evidente.
- La percepción que hombres y mujeres tienen sobre la contribución de las mujeres rurales al hogar ha mejorado. Esto se debe, en parte, a que programas, proyectos y políticas de varios gobiernos de América Latina, algunas ONG y organizaciones internacionales se han enfocado en las mujeres rurales, lo cual ha hecho que estas luchen más por sus intereses prácticos en sus casas y que esta lucha sea más visible.
- Los programas sociales focalizados y condicionales que se han implementado en muchos países de América Latina, estilo Familias en Acción en Colombia y Progresa-Oportunidades en México, han incrementado temporalmente la autonomía de las mujeres rurales en la toma de decisiones sobre el dinero en sus hogares. Además, sus intereses estratégicos se han visto afectados indirectamente porque la percepción que hombres y mujeres tienen sobre la contribución económica de las mujeres rurales se ha incrementado cuando las mujeres han recibido el dinero. Sin embargo, esto no necesariamente se traduce en una mejor posición de retirada para las mujeres. El programa refuerza los tradicio-

nales roles e identidades de género y la distribución de actividades y productos entre hombres y mujeres al interior de los hogares rurales, e incluso algunas veces esto ha significado más responsabilidad para las mujeres y conflictos con sus esposos.

Bibliografía

- Agarwal, B. (1999). Negociación y relaciones de género: dentro y fuera de la unidad doméstica. *Historia Agraria*(17), 13-58.
- Ardener, S. (1978). Introduction: The Nature of Women in Society. En S. Ardener (Ed.), *Defining Females. The Nature of Women in Society* (pp. 9-48). London: Croom Helm London - Oxford University Women's Studies Committee.
- Barrientos, S., Dolan, C., & Tallontire, A. (2003). A Gendered Value Chain Approach to Codes of Conduct in African Horticulture. *World Development*, 31(9), 1511-1526.
- Beneria, L. (2006). Trabajo productivo / reproductivo, pobreza y políticas de conciliación. *Nómadas*, 24, 8-21.
- Cagatay, N., Elson, D., & Grow, C. (1995). Introduction. *World Development*, 23(11), 1827-1836.
- Deere, C. D., & León, M. (2001). *Land and property rights in Latin America. Empowering Women*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Edholm, F., Harris, O., & Young, K. (1977). Conceptualising Women. *Critique of Anthropology*, 3(9 & 10), 101 - 130.
- Elson, D. (1999). Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues. *World Development*, 27(3), 611-627.
- Ellis, F. (2000). *Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries*. New York: Oxford University Press Inc.
- Folbre, N. (1994). *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint*. London: Routledge.
- Fraser, N. (1989). *Unruly Practices*. Oxford: Polity Press.
- Grown, C., Elson, D., & Cagatay, N. (2000). Introduction. *World Development*, 28(7), 1145-1156.
- Jackson, C. (2007). Resolving Risk? Marriage and Creative Conjuality. *Development and Change*, 38(1), 107-129.

- Jónasdóttir, A. (1988). On the Concept of Interest, Women's Interests, and the Limitations of Interest Theory. In K. Jones & A. Jónasdóttir (Eds.), *The Political Interests of Gender. Developing Theory and Research with a Feminist Face* (pp. 33-65). London: Sage.
- Kabeer, N. (1994). *Reversed Realities. Gender Hierarchies in Development Thought*. London: Verso.
- Kabeer, N. (1999). Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. *Development and Change*, 30(3), 435-464.

