



**LA ECONOMÍA DESDE
UNA PERSPECTIVA DE
GÉNERO: DE OMISIONES,
INEXACTITUDES Y
PREGUNTAS SIN
RESPONDER EN EL
ANÁLISIS DE LA
POBREZA¹**

**Magdalena
Villarreal Martínez**

¹ La investigación para este artículo se llevó a cabo en el marco de un proyecto ECOS-ANUIES: "La pobreza: Ciudadanización, discursos y políticas, una investigación comparativa". Una versión anterior se presentó en la conferencia *On the Edges of Development: Critical Interventions*. Universidad de California, Santa Bárbara, octubre, 2004.



Resumen

El artículo discute una serie de mitos y supuestos de orden financiero, social y cultural que impiden una mejor comprensión del funcionamiento de la maquinaria económica en la que participan mujeres de bajos recursos. Se argumenta que algunos de los postulados que guían los análisis de género en torno a la pobreza encarnan concepciones desafortunadas de la economía, el dinero y el capital, omitiendo ciertas variables en los procesos de cálculo y recurriendo a marcos excluyentes. Se afirma que con ello se oscurecen posibles rutas de cambio social y que se generan expectativas de desarrollo para mujeres construidas, en el mejor de los casos, sobre la base de buenas, pero ingenuas intenciones.

Palabras clave: dinero, naturaleza del capital, mujeres, desarrollo, cálculo social.

Abstract

This article discusses the ways in which several financial, social and cultural myths and assumptions thwart a better understanding of the workings of the economy in which low-income women participate. It argues that some of the guiding principles concerning gender studies about poverty are based on misleading notions about money, capital, and the economy. In the ensuing processes of calculation, key variables are frequently omitted, thus obscuring possible paths to social change. Development expectations for these women tend to be formulated, in the best of cases, on the basis of good, but naïve, intentions.

Key words: Money, nature of capital, women, development, social calculations.



A pesar de la riqueza de estudios que iluminan nuestro entendimiento en torno a las mujeres y la economía, el impacto que éstos han podido ejercer en el combate a la pobreza es limitado. Podemos señalar múltiples culpables: la política y la politiquería, el machismo persistente, la dinámica macroeconómica, el neoliberalismo, la cultura y así sucesivamente. El hecho es que se presenta una verdadera maraña de complicaciones políticas, culturales y sociales que coartan los caminos de cambio. Pero un agraviador persistente que se entrelaza con varios de los delincuentes mencionados, es nuestro propio discernimiento de la problemática.

Y es que, aunque mucho se ha avanzado en la exposición de la situación de las mujeres en pobreza, aún nos dejamos desencaminar por una serie de mitos y supuestos de orden financiero, social y cultural que oscurecen aspectos centrales del funcionamiento de la maquinaria económica en la que participan. Estos supuestos son objeto de discusión en los apartados siguientes, en los que enfoco de manera particular las inexactitudes, omisiones y equivocaciones en que solemos incurrir.

Argumento que muchos de los postulados que guían los análisis de género y pobreza encarnan concepciones desafortunadas de la economía y que, con ello, se afectan posibles rutas de cambio social. Aunque la discriminación y la exclusión de las mujeres han adquirido visibilidad en lo que hemos venido llamando la economía, pocos estudios trascienden las convenciones de la disciplina económica para cuestionar sus premisas desde una perspectiva de género.



Género, desarrollo y economía

Las relaciones económicas han estado presentes en los estudios de género de diversas maneras, particularmente en lo que se refiere a la economía del hogar, la división del trabajo, las mujeres en la agricultura y en los barrios urbanos. La doble y triple jornada a la que se someten muchas mujeres ha sido ampliamente documentada, así como su importante papel en la reproducción de la mano de obra y su creciente participación y constante discriminación en el terreno laboral. Se siguen registrando diferencias salariales significativas entre tareas realizadas por hombres y aquellas que, aunque idénticas, son llevadas a cabo por mujeres. Una proporción mayor de mujeres se dedican al “trabajo informal”, incluyendo la venta de comida en sus casas o en las calles, el comercio a pequeña escala, además de los ejércitos femeninos que ocupan posiciones de tiempo parcial sin contrato o con contratos cortos en el contexto de la flexibilización laboral.

Sin embargo, en nuestro esfuerzo por llegar a una comprensión de esta problemática, y particularmente de situarla tanto en sus contextos locales como globales, tendemos a restringirnos a los recursos teóricos y metodológicos tradicionales de la disciplina económica. Retomamos clasificaciones estadísticas que oscurecen diferenciaciones sociales relevantes y recurrimos a criterios e instrumentos de medición mediante los cuales se excluyen las actividades no explícitamente remuneradas, dejando de lado tanto el trabajo doméstico como una gama de diligencias indispensables para el funcionamiento de la economía en general. Estas prácticas, junto con muchas





otras comúnmente catalogadas como “no-económicas”, son destinadas a la esfera de lo social, claramente diferenciadas de la economía propiamente dicha, la cual se asume que incluye casi de manera exclusiva los ingresos y el trabajo remunerado, tanto que en los años setenta y ochenta la discusión giraba en torno a si el trabajo doméstico era productivo y si generaba valor agregado.² Aunque ahora se acepta en principio que el trabajo doméstico es central para

la economía, en la práctica se sigue relegando. No se logra aprehender —como bien argumentan Milkman y Townsley (1994)— la profundidad con que la segregación de género y las normas asociadas a ésta encarnan el orden económico mismo.

Con ello se omiten una serie de variables indispensables para discernir los procesos mediante los cuales se crea riqueza y se reproduce pobreza. A pesar de que se hace un reconocimiento explícito a la iniquidad de género, la separación entre “lo social” y “lo económico”, lo “mercantil” y lo “no-mercantil” restringe las concepciones de pobreza y las opciones de desarrollo que se vislumbran. Las expectativas de desarrollo para mujeres se construyen, en el mejor de los casos, sobre la base de buenas, pero ingenuas intenciones. En gran medida las alternativas previstas en planes y programas de combate a la pobreza están predestinadas al fracaso, debido a que se sustentan en concepciones estrechas de la vida económica y social.

En general, las políticas públicas en México parten del reconocimiento de que el porcentaje de población femenina en pobreza es

² Ver Molyneux (1979) y Milkman y Townsley (1994) para una discusión de esta problemática.





mayor que la masculina. Por lo tanto, se han realizado esfuerzos por incluir a las mujeres, particularmente en el área rural, dado que se considera que la marginación es más acentuada en el campo. Se promueve su participación en campañas educativas y de salud, se les incita a aprender nuevos oficios y a asociarse a programas microempresariales y proyectos de finanzas comunitarias. Además de involucrar a las mujeres (y con ellas a sus familias) en programas de salud particulares, el objetivo explícito es el de “incorporarlas” a la economía. La expectativa es que adquirirán cultura financiera y se convertirán en empresarias eficientes. Se espera que esto contribuya a su empoderamiento.

La mayoría de estos programas se clasifican como políticas sociales, claramente diferenciadas de las políticas económicas. Se parte de la premisa de que orientarse a las mujeres pobres implica manejarse con quienes no participan en la economía. En este contexto, como afirma Román (2000), se evidencia la tendencia a categorizar la riqueza como vinculada a la esfera de “lo económico” y la pobreza a “lo social”.

Por otro lado, una gran cantidad de organizaciones no gubernamentales han invertido esfuerzos importantes en el combate a la pobreza, algunas por medio de asistencia humanitaria, otras buscando un cambio social a largo plazo mediante actividades económicas pero también políticas. En respuesta a las demandas inmediatas de grupos de base, cuyas opciones de financiamiento han disminuido considerablemente, algunas se han orientado a la facilitación de microcréditos. Evidentemente, las expectativas varían entre orga-





nizaciones. Mientras que todas esperan que los productores logren un crecimiento económico, para unas la organización económica es un medio para obtener un grado de autonomía política, enfatizando y promoviendo acciones de solidaridad y resistencia.

Así, el rango de expectativas hacia las mujeres es bastante amplio, tanto entre ONG como entre los distintos programas gubernamentales. Cuestiones políticas e intereses privados chocan, se negocian o se entrelazan con preocupaciones altruistas en la formulación de planes y la adscripción de presupuestos. Como se ha señalado en múltiples análisis, muchas medidas contra la pobreza se establecen con fines electorales y de legitimación política. No profundizaré en estos asuntos. Más bien me interesa enfocarme en las maneras en que se conciben las opciones para las mujeres rurales. Tras los esfuerzos gubernamentales y no-gubernamentales hay nociones de género, pobreza, riqueza y desarrollo que requieren mayor atención.

Supuestos económicos y financieros

En términos muy generales podemos clasificar los programas de combate a la pobreza en tres categorías:

1) aquéllos que buscan incrementar la producción, bajo el supuesto de que la producción lleva a la generación de riqueza; 2) los que tienen como objetivo el cambio social, bajo la convicción de que la economía no funciona para los pobres; y 3) aquéllos orientados al bienestar, visualizado como compensación social para quienes, por distintas razones, no pueden sostenerse por sí mismos. Aquí las ex-



pectativas son escasas en términos de movilidad social, comparadas con programas orientados a la producción e industrialización, los cuales se insertan directamente en “la economía”. Por supuesto, comúnmente las agendas se empalman y entreveran entre programas e incluso dentro de ellos, pero en general se considera que la economía es el sitio crítico para la generación de riqueza y que excluye a las mujeres pobres.

Así, la ruta para la emancipación de las mujeres rurales —hacia la cual se espera que ellas ambicionen— reside en su “incorporación” al mundo de la producción, bajo el supuesto de que se encuentran atadas al hogar, externo al mundo de la economía, de las actividades agrícolas y comerciales. Necesitan afinar sus habilidades empresariales y operar en el “mundo real”; es decir, aprender a trabajar para el mercado y pagar por el dinero en su “valor de mercado”. Deberán convertirse en “verdaderas” empresarias. La modernidad es la respuesta a las cadenas de la tradición. Las expectativas tienden a definirse en términos de adquirir una “cultura financiera” e introducirse en la economía “real” y “moderna”.

Una gama de supuestos desacertados sostienen tales expectativas. Presento una lista de seis que son cruciales para la formulación de alternativas para las mujeres rurales, pero hay muchos más. En los primeros tres discuto lo que considero falsas concepciones de la naturaleza de la economía, donde se asume que reside el antídoto a la pobreza:

- 1) La economía es sinónimo del mercado.





- 2) La economía del hogar no forma parte de la “verdadera” economía.
- 3) La economía es eficiente.

Si el mercado es el sitio de generación de riqueza, debe también constituir un lugar crítico para el alivio a la pobreza. La actividad financiera y empresarial se torna prioridad para los esfuerzos de desarrollo, con lo cual muy pronto adquieren predominancia las reglas del juego que prevalecen en el intercambio mercantil. Las premisas de eficiencia enarbolladas en este ámbito se convierten en puntos de referencia, excluyendo lo que se consideran sitios, recursos y relaciones no-mercantiles. La economía, como lo advirtió Polanyi (1944) hace más de medio siglo, ha sido reducida a una noción simplificada del mercado.

La idea optimista de que la economía (léase mercado) es eficiente no requiere mucha argumentación. Pocos vacilaríamos en admitir que hay irracionalidad desenfrenada en los patrones de consumo, y que la especulación y la corrupción sostienen un amplio porcentaje de las prácticas económicas. Sin embargo, lo que sorprende es la manera en que hacemos a un lado nuestro sentido común, recurriendo a credos mercantiles para juzgar tales prácticas como meras desviaciones, de donde se sigue que nuestros planes y proyecciones deben enfocarse al afinamiento de técnicas para lograr lo estipulado en los manuales de economía.

Esto nos remite a lo que Callon (1998) identifica como “enmarcar”: el mercado se conduce por medio de agentes de cálculo





—incluyendo expertos financieros, intermediarios, compradores, vendedores y los economistas mismos—, quienes participan en el forjamiento de fronteras entre las relaciones que serán tomadas en cuenta y que serán de utilidad para sus cálculos y aquéllas que se eliminarán del cálculo como tal. Los economistas utilizan el término de externalidades para aquellas relaciones que quedan fuera del marco. Ciertos vínculos y asociaciones deben ser escindidos con el fin de desenredar un objeto o una relación, de “purificar” productos que son mercantilizados y ajustar la relación a una ecuación matemática medible que pueda ser objeto de predicción.

Los intrincados vínculos de la producción y el consumo doméstico con series de relaciones que no pueden ser medidas y son poco predecibles —tales como el intercambio de dones, la solidaridad, el altruismo y el conflicto, así como la producción y distribución no-mercantil— contribuye a su clasificación como una externalidad. Y el que los hogares se encasillen dentro de la esfera de lo privado —en contraposición a la esfera pública de los mercados— coadyuva a excluirlos de los marcos de cálculo.

Es claro que una gran cantidad de producción y distribución de recursos se lleva a cabo en el contexto del hogar. Simplemente tomando en cuenta el número de personas involucradas y el valor del rendimiento, uno se percata de que —como apuntan Gibson-Graham (1996: 261) siguiendo el análisis de Folbre (1993) y Fraad *et al.* (1994)— el sector doméstico no puede visualizarse como marginal. Explica que hay mayor número de personas involucra-





das en la producción doméstica que en la producción capitalista, y que la marginalización discursiva del hogar no refleja el estatus de la economía doméstica misma.

En el escenario del desarrollo, Irene Tinker (1995) señala que los paradigmas contemporáneos dejan de lado el hecho de que las mujeres trabajan dentro del marco de una economía humana que involucra ángulos sociales, culturales y familiares de las formas de sustento de las personas. Si bien el esfuerzo por rescatar la importancia de los aspectos sociales y culturales en el funcionamiento de la economía es de reconocerse, sería poco aconsejable categorizar el trabajo de las mujeres *a priori* en una economía diferente, lo cual nos puede llevar a separar analíticamente el mundo de las mujeres del de los hombres, o el de los “pobres y marginados” al de los “ricos y dominantes” con sus consecuentes mistificaciones.

Necesitamos tomar en cuenta las formas en que una economía capitalista *habita y se construye sobre la base* tanto de recursos y categorías financieros como sociales y humanos. El estudio de Ara Wilson (1999) sobre las economías íntimas en Tailandia, por ejemplo, muestra cómo el capitalismo no sólo depende de las relaciones y las identidades, sino que integra las esferas íntimas de las culturas. Explica que se monta en redes de parentesco y étnicas articuladas mediante relaciones de género para desarrollar capital para inversión, para proveer trabajo no-pagado y para activar redes comunitarias, relaciones madre-hija y configuraciones domésticas para obtener ganancias.





Otra fuente interesante que, sin proponérselo, nos revela claramente la injerencia de valores e instituciones no-capitalistas y no-mercantiles en la interacción de mercado son los mismísimos analistas financieros y de negocios en sus artículos periodísticos. Al describir los fracasos y malogros, e incluso las historias de éxito, exponen las preocupaciones sociales y culturales y los patrones de interdependencia entre las necesidades, intereses y valores de grupos particulares de individuos y corporaciones. Entran en juego asuntos políticos, cuestiones éticas y morales y consideraciones sociales en lo que parecieran ser criterios puramente económicos o financieros.

En su análisis sobre el campesinado peruano y las empresas capitalistas, Long (1984: 13-14) advierte que las instituciones capitalistas reestructuran los elementos monetarios introducidos al sistema. Comenta también que las formas culturales y las instituciones capitalistas pueden mediar los efectos de la mercantilización. Sin embargo, el mismo autor (2001: 106-107) sugiere que, en lugar de lanzar el análisis fundamentalmente en términos de formas mercantiles *versus* las no-mercantiles, la atención se debe centrar en los problemas más intrigantes con respecto a la coexistencia y multiplicidad de valores sociales. Esto implica indagar los procesos mediante los cuales se atribuye centralidad a los valores mercantiles —frente a otro tipo de valores— para la definición de ciertas relaciones sociales y del estatus de bienes específicos. Implica discernir quién participa, cómo y en qué contextos se lleva a cabo, lo que entraña un reconocimiento más adecuado de las formas en





que productores, comerciantes, consumidores y otros actores relevantes se involucran activamente en elaborar estrategias, forjar redes y construir conocimiento. Por mi parte agregaría que implica también un análisis más apropiado del funcionamiento del poder a distintos niveles, particularmente las maneras en que los cálculos monetarios sirven de instrumento para la creación y reproducción de formas de exclusión.

Así, al asumir que la economía es sinónimo de mercado, le extirparamos una parte importante de sus elementos constitutivos. Éstos incluyen relaciones sociales, culturales, domésticas, étnicas y políticas. Aunque estas cuestiones tienden a mencionarse en la explicación de la pobreza y la exclusión, la expectativa es que se resolvieran en el proceso de inserción en la economía capitalista. La esperanza es que las mujeres rurales se desprendan de la pobreza con audacia empresarial y que esto las conduzca al empoderamiento.

El capital y sus mitos

Los siguientes tres supuestos económicos y financieros conciernen a la naturaleza del capital:

- 4) Capital es sinónimo de dinero.
- 5) La producción conduce a la capitalización.
- 6) El ahorro produce riqueza.





La inquietud por trascender medidas de mera compensación social o beneficencia ha influido en el crecimiento de programas orientados al establecimiento de microempresas para los “pobres”. Las microempresas constituyen mecanismos atractivos para aliviar la pobreza, dado que inciden directamente en la búsqueda de alternativas propias de productores, comerciantes y artesanos para salir de la precariedad. Subyace la convicción de que, proveyéndoles de capital semilla, los pobres pueden “introducirse” al mercado. Se considera que, bien atendida, la empresa se expandirá, el capital se multiplicará y producirá ganancia, y los pobres podrán destrabar por sí mismos las cadenas de pobreza.

La realidad es que muchas pequeñas empresas no sobreviven más que un par de años y la mayoría no logran expandirse. Los recursos semilla inyectados se tienden a desviar, desapareciendo por el resumidero del consumo cotidiano, o se convierten en lo que Hernando de Soto (2001) tilda “capital muerto”, el cual no logra hacer “cosas económicas” para los pobres. Discutiré la naturaleza de esas “cosas económicas” que se espera que el capital dispare, pero para ello habrá que disgregar primero la noción misma de capital.

El capital, según De Soto, es —

...la fuerza que eleva la productividad del trabajo y genera la riqueza de las naciones. El capital es la savia del sistema capitalista, el cimiento del progreso, e irónicamente es justo aquello que los países pobres del mundo parecen no poder





producir, no importa con cuánto afán su gente practique todas las demás actividades que definen una economía capitalista (2001: 31).

Aclamado por la revista *Time* como uno de los cinco principales innovadores latinoamericanos del siglo xx, por la revista *Forbes* como un transformador que “reinventará nuestro futuro”, y asesor del presidente Fox, De Soto afirma que la ausencia de derechos de propiedad formal crea pobreza en los países del tercer mundo. Argumenta que los pobres ya poseen los recursos que requieren para tener éxito en el capitalismo, pero que sus bienes son capital muerto. El valor económico de una casa, por ejemplo, debe estar representado en un título, un contrato u otros documentos legales para convertirse en capital, puesto que tales representaciones permiten que el producto pueda ser fácilmente combinado, dividido y movilizado en las transacciones comerciales. De la representación de propiedad ampliamente aceptada, uno puede derivar una gama de representaciones de valor agregado, incluyendo seguridad, potencial de mercado y temporalidad, lo cual a su vez puede intercambiarse en los mercados de mercancías en la forma de acciones, bonos y derivados. Es decir, las representaciones legales facilitan la conversión de capital muerto a uno activo que sea ampliamente fungible y transferible. Lo único que tenemos que hacer para solucionar el problema de la pobreza es corregir los errores de los sistemas legales del tercer mundo para conectar los recursos de los pobres al resto de la economía.





Tiene razón en un punto. Aquéllos identificados como pobres tienen o cuentan con acceso a una gama de recursos no activados dentro de los circuitos capitalistas de obtención de ganancia. Ciertamente, muchos sectores empobrecidos de la población mundial son propietarios de casas, lotes urbanos y terrenos agrícolas y tienen acceso a recursos minerales y bosques. También poseen habilidades, conocimientos, redes sociales y valiosos patrimonios culturales que pudieran convertirse en bienes cotizados en el marco de las transacciones comerciales. Sin embargo, como discutiré en seguida, el hecho de no estar ventajosamente vinculados a los mercados financieros o de mercancías tiene menos que ver con la falta de documentos legales para demostrar propiedad legítima que con restricciones sociales cimentadas en los procesos de capitalización.

Éstos incluyen las maneras en que marcadores de clase, raza, género y otras formas de diferenciación social se encuentran entrelazadas en la noción de capital mismo. El capital no es sino estimado de riqueza y conjetura de ganancia. En su crítica a las corrientes predominantes de la economía, Steve Keen explica que el capital no existe como una identidad fácilmente definible (Sraffa, 1960, cit. por Keen, 2001), y que el concepto de capital como una sustancia homogénea es una ilusión. Argumenta que el término cubre una multitud de cosas que no tienen más que un elemento en común: el precio. Pero el precio no es una medida de valor precisa, puesto que se establece por la ganancia que se espera de un bien particular. Esto implica una circularidad obvia, puesto que la tasa de ganancia es la proporción de ganancia con respecto al pre-





cio. A pesar de ello, así es como los economistas prefieren agregar el capital (2001: 141 y 145). Esto permite que el capital se calcule —precaria y equívocamente— en términos monetarios. Y ésta es la propuesta de De Soto: calculemos el capital de los pobres en términos monetarios.

Los títulos de propiedad y otros documentos legales contribuyen a estandarizar el valor atribuido a un recurso de tal manera que sea reconocido por el mercado más amplio. Para que esto sea posible, debe utilizarse un instrumento certificado para medir el “valor de mercado” de un bien. El dinero es tal instrumento. Proporciona la medida de equivalencia para representar valor. Es el lenguaje universal que todos creemos entender. Sin embargo, en tanto lenguaje sus significados no son homogéneos, y como medida de valor es insuficiente y frecuentemente desatinada.

Dependiendo de la situación y el contexto, denominaciones monetarias similares pueden valverse diferencialmente,³ y denominaciones disímiles pueden ser tomadas como equivalentes (Villarreal, 2004a). Aunque el dinero puede representar la cantidad que los productores están dispuestos a recibir por un bien particular —o la cantidad que se ven obligados a recibir en diversas circunstancias—, no necesariamente refleja su valor. El concepto de un bien está tejido con nociones relacionadas con sus características sociales, económicas y culturales, sus riesgos y proyecciones, con adjudicaciones con respecto a su usufructo y los derechos adscritos, así como con ideas relacionadas

³ Ver Zelizer (1997) para una discusión del dinero “del gasto”, cheques, regalos, etc.; y Villarreal (2004b) sobre el dinero del ganado comparado con el dinero de la leche, pollos, remesas, donativos, etcétera.



con cómo se pueden emplear sus rendimientos. Los valores se establecen recurriendo a códigos sociales, simbólicos y culturales en los que entran en juego cuestiones de clase, raza e identificaciones de género, además de emociones y asuntos prácticos. Distintos tipos de capital se estiman haciendo referencia a una gama de valores sociales que están entrelazados y determinan hasta cierto punto el valor monetario que se atribuye a un bien particular. Un recurso específico, sea monetario o no, sólo puede convertirse en capital cuando se articula a circuitos de significación en los que su valor es estimado y negociado de acuerdo con estándares, normas y expectativas particulares (ver Villarreal, 2004b).

Así, en el proceso de lograr que el capital “haga cosas económicas” lo que realmente cuenta son las formas en que se despliegan y hacen valer los recursos sociales y simbólicos. La clave no es acumular recursos, sino capitalizar y lograr un grado de control económico, cosechando beneficios del valor atribuido a un recurso particular. En este escenario nos interesa menos el capital en sí mismo que los procesos de capitalización, enfocándonos en cómo los bienes (y las identidades, como explicaremos más adelante) se tasan, miden y movilizan, y cómo los atributos y virtudes percibidas en ellos se incluyen o no en los cálculos económicos.

Estamos hablando aquí de distintos marcos de valoración que coexisten y se interrelacionan en el proceso de definición de equivalencias, donde el dinero, aunque *se representa* como una medida de valor estándar, no necesariamente funciona como tal. Lo que sí hace el dinero es, como dice Callon (1998: 21), “delimitar el círcu-





lo de acciones dentro de las cuales las equivalencias pueden ser formuladas". Al contar con una figura que, aunque funciona como simple fachada, se reconoce como instrumento de medición universal, podemos tildar como externalidades —y con ello descartar del análisis— una gran cantidad de relaciones sociales y económicas (generalmente consideradas erráticas, volátiles o subjetivas). Esto a pesar de que la relevancia de "intangibles" tales como conocimiento, imagen y prestigio se despliega en muchas páginas de libros de administración de empresas y son tema de conferencias para empresarios.

Tales dimensiones se contemplan en el concepto de "capital social", al cual se recurre para apreciar los recursos sociales que brindan beneficios tales como mejores condiciones materiales, mayor ingreso y estatus social. Esto no es difícil de conceptualizar en el mundo de hoy, donde la gama de lo que podemos identificar como bienes que aportan beneficios monetarios parece haber incrementado. Se pone precio a intangibles tales como información, seguridad y conocimiento, los cuales se distribuyen e intercambian en formas antes inimaginables. Las nociones de capital social, cultural y ambiental han sido retomadas con entusiasmo en el escenario del desarrollo, donde los proyectos y las empresas dependen de la buena voluntad de donantes y otros involucrados para quienes es importante medir la relación de costo-beneficio en sus inversiones. El concebir los recursos sociales, ambientales, de amistad y parentesco como capital, es reconocer su potencial para producir ganancia en términos que puedan de alguna manera considerarse





equivalentes a rendimiento financiero. Los recursos sociales y culturales se convierten en bienes medibles, suponiendo que pueden ser acumulados e incluso distribuidos a los pobres.

Se pasa por alto el hecho de que los recursos sociales no son externos a las acciones que los invocan, generan y constituyen (Long y Villarreal, 2004). Es decir, no existe un depósito de bienes sociales que puedan ser almacenados e intercambiados. Es únicamente en su movilización que los podemos visualizar como recursos. El activar el capital, en este escenario, involucra una manipulación de símbolos, imposición o negociación de interpretaciones y anticipación del futuro.

De Soto indica que las divisas mercantiles se basan en información, predicciones y confianza, pero no menciona que en éstas se entreteje especulación, vínculos sociales, relaciones de poder, mitos y falacias. Las transacciones financieras incluyen juegos de interpretación, inferencias y negociación sobre el valor que será atribuido a un recurso, sobre significados e identidades. El valor se establece por medio de especulaciones que incluyen la interpretación de la posible interpretación que otros harán con respecto al valor de un recurso específico.

Viviane Forrester considera que esto es parte del horror económico que enfrentamos hoy en día. Argumenta que se trata de transacciones de lo que no existe, que lo que se intercambia no son bienes reales ni siquiera símbolos de tales bienes, sino, por ejemplo, los riesgos que se presupone existen en contratos a mediano o largo plazo, contratos que aún no han sido firmados o que sólo existen en





la imaginación de alguien (2000: 95). Citando a Reich (1993), explica que quienes toman decisiones en nuestros tiempos son los “manipuladores de símbolos”, a quienes poco podemos identificar con el viejo mundo de los patronos.

En el mundo de los patronos, como es sabido, la propiedad era arrebatada a los campesinos por medio de formas de deuda y explotación. En el mundo de hoy, la propiedad se redefine reclasificándola, atribuyendo al bien una serie de cualidades y valores cuya propiedad puede ser adjudicada a una gama de agentes y cuyo precio en el mercado puede ser cuando menos igual al bien inicial. La manipulación de símbolos de la que habla Forrester es un factor fundamental en la conversión de capital muerto a capital activo en el mundo financiero.

La base material en términos de dinero en efectivo ya no es la divisa principal en los mercados internacionales, los cuales, con el vuelco hacia una existencia más virtual, reconocen divisas pre-existentes y nuevas enmarcadas en términos de información y confianza (Hart, 2001; Weatherford, 1997 y Forrester, 2000). Pero la información —crucial en nuestros días— no está constituida por la suma de datos objetivos, sino por flujos de referencias interpretadas en el seno de complejas marañas de redes, en las que con frecuencia se recurre a ardides y mistificaciones para obtener ventaja. Lo que se circula no son datos fríos, científicamente comprobados, sino —como señala el mismo Soros (1999) desde su posición como hábil practicante en el mundo de las finanzas— la aceptación generalizada de una “verdad” hasta en tanto sea reconocida como





falsa. Si esto es así, gran cantidad de capital existe hasta en tanto sea definido como tal. ¿Quiénes, entonces, son los “dueños del capital”? ¿Cuánto capital poseen?

Sobre los recursos y su distribución

El hecho es que hay ambigüedad con respecto a si la riqueza es virtual o real, y esto permanece ambiguo hasta en tanto un evento drástico precipita la necesidad de definir su naturaleza. La distinción entre el “tener” o “no tener” se torna nebulosa al indagar la operación del capital. Esto nos lleva a cuestionar el supuesto generalizado de que el problema de la pobreza es en esencia una cuestión de mala distribución de recursos. Tendemos a sostener este punto de vista porque

- 1) Establecemos el dinero como una medida estándar de valor.
- 2) Definimos los recursos en términos de una limitada concepción de la economía.
- 3) Concebimos los recursos en términos estáticos.

México es clasificado como un país de clase media, y esto implica que, dada la riqueza con la que contamos, no deberíamos tener un problema de extrema pobreza. Se infiere que, más que de creación de riqueza, nuestro problema es de distribución. Es evidente que la concentración del ingreso en México ha alcanzado dimensiones drásticas y que millones de personas no pueden acceder a recursos básicos tales como alimentación y vivienda adecuadas.



Sin embargo, muchas de nuestras regiones más empobrecidas albergan tierras de alta calidad, reservas minerales, bosques y agua que no han sido explotados en todo su potencial. Se han implementado programas de reforma agraria, mediante los cuales no pocas propiedades agrícolas se redistribuyeron, aparentemente sin impactar los procesos de empobrecimiento de manera drástica. Algunas zonas de extrema pobreza han sido inundadas con "ayuda" gubernamental, incluyendo programas crediticios, proyectos microempresariales, subsidios a la producción y programas de compensación social. Es sabido que ha habido corrupción y que, por lo tanto, las cantidades que llegan a "los pobres" son menores a lo establecido: que los subsidios no alcanzan a compensar la pérdida del ingreso a causa de la inflación; que la infraestructura no es suficiente para evitar altos costos de transporte y desvíos de los recursos para gastos cotidianos, etc. Pero también es claro que la noción de distribución no logra capturar la dinámica de valoración y asignación de recursos. El escenario que nos brinda es demasiado estático. Nos lleva a la conclusión —comúnmente sostenida— de que los pobres tienen recursos pero no los pueden poner en operación porque están faltos de conocimiento, educación e información. De una manera u otra, la explicación es que carecen de ellos.

Shanahan y Tuma (1994) aciertan al señalar que, para abordar la cuestión de la distribución, los estudios científico-sociales se limitan a estudiar la asignación de dinero entre personas y hogares. Aunque los economistas se defienden con el argumento de que sólo utilizan el dinero como sucedáneo de lo que les gustaría medir





pero no pueden —como sería el caso de la utilidad o el bienestar—, y que utilizan esta medida porque hay más datos y son más precisos, las autoras advierten que existe el supuesto de que todos los valores dignos de tomarse en cuenta pueden ser representados en moneda, lo cual deriva en que los estudios se concentran en el mercado laboral y los ingresos. En su opinión, lo que resulta más preocupante es que la distribución de riqueza o ingreso frecuentemente se usa como sucedáneo de la distribución del poder político y económico en las investigaciones empíricas.

Argumentan que la distribución implica mucho más que sólo la asignación de ingresos, que hay gran cantidad de valores escasos inequitativamente distribuidos dentro y entre las naciones, muchos de los cuales son estudiados por sociólogos, pero desafortunadamente los estudios económicos y sociológicos no los retoman en sus nociones de distribución y tampoco los ponen en operación en términos de iniquidad.

Y es que, como ya hemos discutido, lo que hace la diferencia en términos de riqueza o pobreza no es sólo el número de bienes o recursos, sino las maneras en que se accede a ellos en las transacciones económicas específicas, los contextos en los que se adjudica tal valoración y las relaciones sociales implicadas en estos procesos. Aquí los bienes escasos incluyen cuestiones de prestigio y estatus, los cuales, más que visualizar como inequitativamente distribuidos, habría que reconocer como dinámicamente construidos en la interacción social. Es decir, los recursos también se crean en estos procesos. No siempre existen de antemano ni necesariamente han





sido previamente distribuidos. El aire puro, la seguridad, la autenticidad y la relevancia histórica pueden ser recreados como bienes en transacciones particulares, al igual que la no-utilización de químicos en la producción y el empleo de técnicas artesanales. Los recursos no son estáticos. No existen en una dotación fija. Nuestra concepción de sus cualidades económicas (o la concepción que logramos imponer a otros) es crucial, puesto que tales recursos requieren ser movilizados y potenciados. Sin embargo, esto sólo se puede hacer en el seno de campos donde su valor es reconocido y puede ser negociado de acuerdo con ciertas convenciones y expectativas. Y aquí, por supuesto, se reproducen y refuerzan patrones de exclusión y discriminación. Los cálculos y las predicciones con respecto a la estructura futura de oportunidades —en los que los procesos de construcción de imagen e identificación juegan un papel crucial— entran en la fórmula.

Devaluados como se encuentran, no es de sorprender que De Soto concluya que los países pobres no parecen ser capaces de producir capital. Pero su problema sólo se incrementa al reducir sus bienes a valor monetario, puesto que en el proceso de ser definidos como recursos vinculados al capital, éstos han pasado por un proceso de resignificación, traducidos a un lenguaje que, como mencionamos, delimita el círculo de acciones en las que se pueden formular las equivalencias. De esta manera perdemos de vista la cuestión central, que nos refiere a los contextos en los que se definen, sopesan, atribuyen valor y movilizan las equivalencias.





En éstos, la sobrevaloración facilita el conducto para que aquéllos considerados acaudalados puedan aprovechar su prestigio para crear y utilizar oportunidades, mientras que la subvaluación restringe tal posibilidad. La identidad atribuida a una persona, grupo social o país, predice su futuro.

Supuestos sociales y culturales: el poder y los *scripts*

En este contexto, los supuestos sociales y culturales con respecto al futuro de las mujeres rurales adquieren gran relevancia. Como he explicado en una ponencia anterior (Villarreal, 2000b), en la mayoría de los programas de combate a la pobreza las identidades de las mujeres se basan en la idea de lo que *no* son y lo que *no* tienen; esto es, carecen. Carecen de ingreso, educación y acceso a recursos. También carecen de poder y control sobre sus vidas. Y no sólo se les considera analfabetas, sino que frecuentemente se deduce que carecen de las habilidades necesarias para ayudarse a sí mismas. Lo que es más importante, carecen de futuro.

Es claro que estas mujeres sí carecen, que viven en pobreza, muchos de sus hijos están desnutridos y tienen acceso limitado a servicios médicos y educativos. Es importante enfatizar tales imágenes en la práctica del desarrollo, puesto que disparan el interés de agentes de cambio y fomentan la generosidad de donantes. Pero el problema es que la carencia se teje discursivamente en relaciones particulares de poder, subordinación y estatus. La noción de “pobre” condena al portador a un estatus reducido, una media per-





sona que requiere ser “desarrollada”, educada, capacitada para adquirir las habilidades básicas.

El “guión” que se sigue con respecto a género y pobreza marca fronteras y excluye a las mujeres, quienes, por un lado, son representadas románticamente como viviendo en el pasado (no contaminadas por el capitalismo y la “civilización”) o como careciendo de un futuro, el cual será apropiadamente construido por medio del desarrollo. Lo que perturba es que el rol de víctima que se adjudica a las mujeres en el guión de género no cambia drásticamente en el “contra-guion”, en el que las mujeres sujeto de desarrollo deben primero reconocerse como pobres y desempoderadas para poder subvertir el sistema. De acuerdo con éste, son vulnerables, invadidas, penetradas por el aparato de desarrollo y el capital. El capital global dicta el guión dentro del cual las mujeres ya están constituidas de antemano como sujetos.⁴

Gibson-Graham identifica acertadamente el problema al hacer una analogía con los guiones de la violación. Explica que el “guión de la globalización naturaliza un acto de penetración no-recíproca”. En el guión de violación, explica, los hombres se representan como “naturalmente más fuertes que las mujeres... biológicamente dotados con la fuerza para cometer la violación. Las mujeres son sujeto del miedo. Sus cuerpos son suaves, vacíos, vulnerables, abiertos” (1996:

⁴ El sujeto se forja en el contexto de discursos sociales, culturales y políticos y, como señala Dissanayake (1996: x), se vincula a la idea de una posición de sujeto. Sin embargo, “pueden haber una pluralidad de posiciones sujeto, dependiendo de los varios discursos a los que el sujeto está sujeto”. Es importante hacer notar que la noción de sujeto se ha utilizado para contraponer la noción de “objeto”, enfatizando así la capacidad de grupos e individuos de dominar y transformar el mundo. El sujeto, según Touraine (1984: 19), es el nombre del actor cuando está situado al nivel de historicidad y la producción de grandes orientaciones normativas de la vida social. No obstante, aquí quiero resaltar el determinismo implicado en la utilización cotidiana del término.



124-125). Señala que el rol de víctima prescrito por el guión no es desafiado, lo cual disuade ciertas formas de activismo que pudieran favorecer otro tipo de guión. En el guión de la globalización, el capitalismo es “poderoso, activo, expansivo, penetrante, sistemático, auto-reproducible, dinámico, victorioso y capaz de conferir identidad y significado”. De esta manera, el futuro no parece ofrecer escapatoria alguna. Todo en sus alrededores está amenazado de ser subsumido al capitalismo, dominado por éste (1996: 9). Lo que es más, esto “genera una representación del mundo social y le confiere una fuerza preformativa que puede influenciar el potencial de intervenciones políticas exitosas”. Así, “el proyecto de comprender a la bestia ha producido a la bestia”. Le proporciona una plataforma desde la cual puede dar voz a su dominación (1996: 23).

Para subvertir los guiones de género, es necesario identificar las voces disonantes y transgresoras, aun dentro de lo que identificamos como el sistema capitalista mismo. Al estudiar las prácticas de los “capitalistas”, uno puede reconocer las maneras en que sus acciones no se circunscriben a lo que podemos describir como circuitos capitalistas. De hecho, en la mayoría de los casos el ser capitalista es una aspiración más que un logro.

Y es que, oculto bajo lo que se ha dado en llamar un discurso dominante, hay una simplificación de series completas de procesos y negociaciones, las cuales, cuando son observadas cuidadosamente, revelan las vulnerabilidades del poder. El desenmascarar tales vulnerabilidades es parte del proceso de desnaturalizar el poder y socavar las prácticas que lo sostienen.



Variables omitidas

El mundo corporativo, comúnmente acreditado con el poder para controlar la economía, requiere de esfuerzos constantes para puentear huecos y cubrir inconsistencias. El miedo y la incertidumbre guían el comportamiento del mercado cuando menos en la misma medida en que lo hacen los análisis de costo-beneficio. Si se logra capitalización, generalmente es bajo condiciones frágiles. Sin embargo, estas condiciones suelen obviarse en el diseño de posibles alternativas a la pobreza, las cuales se guían en modelos ilusorios de éxito. Nuestra inhabilidad para identificar las fragilidades de las economías de mercado entorpece el potencial para identificar posibles nichos de cambio social.

Gran cantidad de esfuerzos de desarrollo rural participativo también se encuentran entrampados en esta visión limitada de los procesos económicos, incluyendo aquéllos que recurren explícitamente a actividades remuneradas como medio para el cambio social. Aquí también la participación tiende a empaquetarse nítidamente en dos esferas separadas: la social y la económica. Esta última no difiere demasiado de otros programas que recurren a referentes de eficiencia y costo-beneficio para evaluar logros, con el agravante de que los participantes deben además cumplir obligaciones sociales, mostrando solidaridad y compromiso en la lucha contra la desigualdad y la consolidación de lo que se ha dado en llamar empresas sociales, donde se espera que los esfuerzos por obtener éxito económico sean colectivos y los productos obtenidos beneficien a la comunidad. Aunque el esfuerzo es valioso, tiende a fracasar, en parte



porque se omiten variables cruciales tanto con respecto a los sitios como a la naturaleza de la interacción. Transacciones no-mercantiles que son igualmente cruciales para empresas grandes y pequeñas se manejan como externalidades, y sitios importantes de producción y distribución de recursos, aunque reconocidos, terminan siendo excluidos al confinar la economía a los marcos mercantiles. Se dejan fuera del panorama las formas en que los recursos —incluyendo aquí la tierra, el trabajo, el crédito, los subsidios, el agua y el dinero, pero también conocimiento, habilidades, redes sociales, organización y derechos morales— se acceden, organizan, reevalúan y negocian en la vida cotidiana de la gente. El recurrir a nociones restringidas de capital social no resuelve el problema, puesto que éstas tienden a enmarcarse dentro de una comprensión estrecha de la economía.

En resumen, una serie de variables importantes se omiten al concebir opciones para la lucha de las mujeres rurales contra la pobreza. Éstas incluyen, como hemos discutido antes:

- 1) Las vulnerabilidades, contradicciones y huecos en las economías de mercado.
- 2) El valor diferencial de bienes y dinero.
- 3) Las formas en que los recursos se crean en la interacción y cómo se valoran y movilizan.
- 4) La relevancia de las relaciones no-mercantiles.
- 5) El alcance y la escala de las economías domésticas.





- 6) El impacto de una identidad victimizada en frenar la confianza y reproducir la exclusión.
- 7) Las maneras en que aquéllos identificados como indigentes utilizan recursos y actúan en la búsqueda del sostén cotidiano.

Una visión más completa incluye el reconocimiento de la contribución de las economías domésticas, la relevancia de las transacciones no-mercantiles y el valor diferencial atribuido a bienes, propiedad, dinero y cualidades intangibles. Con toda seguridad, dado que se revelarán los procesos sociales contextualizados en que las equivalencias de valor se definen, se harán patentes las relaciones de poder.

Aunque éstas generalmente se incorporan en los diseños formales de programas y proyectos de combate a la pobreza —sea en la concepción de los pobres como excluidos del mercado, en la discusión de la distribución de recursos o en la reiteración de la necesidad de empoderamiento, particularmente en el caso de las mujeres—, comúnmente visualizan todos los escenarios que involucran a “los pobres” en términos de poder y resistencia, esta última identificada con los pobres y la primera con la opulencia, el capitalismo y el Estado.

Al medir el poder en términos monetarios, desconocemos las posibles rutas de subversión que ya se han ido encaminando. No son estadísticamente relevantes. Desde esta óptica, reforzamos la victoria del capitalismo.





Bibliografía

- ANGULO, L. y M. VILLARREAL. "Voices of the Civil Society in Mexico", en KANYINGA *et al.* (coords.). *Voices from Southern Civil Societies: The Interplay of National and Global Contexts in the Performance of Civil Society Organizations in the South*. Institute of Development Studies, Universidad de Helsinki, Helsinki, 2003.
- ARCE, Alberto. "Value Contestations in Development Interventions: Community Development and Sustainable Livelihoods Approaches", en *Community Development Journal*, vol. 38, núm. 3, julio, 2003, pp. 199-212.
- BAILEY, F. G. "The Peasant View of the Bad Life", en *Advancement of Science*, diciembre, 1966, pp. 399-409.
- BARKER, Drucilla K. "Beyond Women and Economics: Rereading 'Women's' Work", en *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, vol. 30, núm. 4, Universidad de Chicago, Chicago, 2005.
- BOURDIEU, P. *Language and Symbolic Power*. Polity Press, Cambridge, 1994.
- CALLON, Michel (ed.). *The Laws of the Markets*. Blackwell Publishers, Oxford, 1998.
- CHAMBERS, R. *Rural Development: Putting the Last First*. Longman, Londres, Lagos y Nueva York, 1983.
- DE SOTO, Hernando. *El misterio del capital. ¿Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo?* Diana, México, 2001.
- DISSANAYAKE, W. *Narratives of Agency: Self-Making in China, India and Japan*. University of Minnesota Press, Minneapolis y Londres, 1996.



ESCOBAR LATAPÍ, Agustín. "PROGRESA y cambio social en el campo mexicano", en VALENCIA, GENDREAU y TEPICHÍN (coords.). *Los dilemas de la política social: ¿Cómo combatir la pobreza?* Universidad de Guadalajara-ITESO-Universidad Iberoamericana, planteles Golfo y Santa Fe, México, 2000.

ESCOBAR, Arturo. *Encountering Development: The Making of the Third World*. Princeton University Press, Princeton, 1995.

FOLBRE, N. *Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. Routledge, Nueva York y Londres, 1993.

FORRESTER, Viviane. *El horror económico*. FCE, México, 2000.

FRAAD, H., S. RESNICK y R. WOLFF. *Bringing it all Back Home: Class, Gender and Power in the Modern Household*. Pluto Press, Londres, 1994.

GIBSON-GRAHAM, J. K. *The End of Capitalism (As We Knew It). A Feminist Critique of Political Economy*. Blackwell, Oxford, 1996.

GOFFMAN, E. *Interaction Ritual*. Penguin, Harmondsworth, 1972.

HART, Keith. *Money in an Unequal World*. Texere, Nueva York y Londres, 2001.

KABEER, N. *Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought*. Verso, Londres y Nueva York, 1994.

KEEN, Steve. *Debunking Economics: The Naked Emperor of the Social Sciences*. Pluto Press, Australia, 2001.

LONG, N. (ed.). *Family and Work in Rural Societies: Perspectives on Non-Wage Labour*. Tavistock, Londres, 1984.

——— *Development Sociology. Actor Perspectives*. Routledge, Londres, 2001.

——— y M. VILLARREAL (eds.). "Small Product, Big Issues: Value Contestations and Cultural Identities in Cross-Border Commodity



Networks”, en *Development and Change*, 29 (4), octubre, 1998, pp. 725–50.

— “Redes de deudas y compromisos: La trascendencia del dinero y las divisas sociales en las cadenas mercantiles”, en VILLARREAL, M. (coord.). *Antropología de la deuda: Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. CIESAS-Porrúa-Cámara de Diputados, México, 2004.

MILKMAN, R. y E. TOWNSLEY. “Gender and the Economy”, en SMALSER, N. J. y R. SWEDBERG (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press-Russel Sage Foundation, Princeton y Nueva York, 1994.

MOHANTY, Chandra. “Under Western Eyes: Feminist Scholarship and Colonial Discourses”, en MOHANTY, RUSSO y TORRES (eds.). *Third World Women and the Politics of Feminism*. Indiana University Press, Bloomington, 1991.

MOLYNEUX. “Beyond the Domestic Labour Debate”, *New Left Review*. 1979, pp. 3-27.

PARPART, J. L. “Post Modernism, Gender and Development”, en CRUSH, J. (ed.). *Power of Development*. Routledge, Londres, 1995.

POLANYI, K. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*. Beacon Press, Boston, [1994] 2001.

REICH, Robert. *L'économie mondialisée*. Dunod, París, 1993.

SOROS, George. *La crisis del capitalismo global: La sociedad abierta en peligro*. Plaza y Janés, México, 1999.

RÍQUER FERNÁNDEZ, F. “Los pobres de PROGRESA. Reflexiones”, en VALENCIA, GENDREAU y TEPICHÍN (eds.). *Los dilemas de la política social: ¿Cómo*





combatir la pobreza? Universidad de Guadalajara-ITESO-Universidad Iberoamericana, planteles Golfo y Santa Fe, México, 2000.

ROMÁN, L. I. (2000) "Acumulación de la pobreza y política social", en VALENCIA, GENDREAU y TEPICHÍN (eds.). *Los dilemas de la política social: ¿Cómo combatir la pobreza?* Universidad de Guadalajara-ITESO- Universidad Iberoamericana, planteles Golfo y Santa Fe, México, 2000.

SEDESOL. *Reporte técnico para la medición de la pobreza*. Gobierno de México, México, 2000.

SHANAHAN, S. E. y N. B. TUMA. "The Sociology of Distribution and Redistribution", en SMELSER y SWEDBERG (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press-Russell Sage Foundation, Princeton y Nueva York, 1994.

SRAFFA, P. *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Political Economy*. Cambridge University Press, Cambridge, 1960.

TINKER, Irene. "The Human Economy of Microentrepreneurs", en DIGNARD, Louise y José HAVET (eds.). *Women in Micro—and Small—Scale Enterprise Development*. Westview, Londres, 1995.

TOURAINÉ, Alain. *El regreso del actor*. Eudeba, Buenos Aires, 1984.

VALENCIA LOMELÍ, E. y R. R. AGUIRRE. "Discursos, acciones y controversias de la política gubernamental frente a la pobreza", en *Los rostros de la pobreza: El debate*. Tomo I. ITESO-Universidad Iberoamericana, México, 1998.

VILLARREAL, Magdalena. *Wielding and Yielding: Power, Subordination and Gender Identity in the Context of a Mexican Development Project*. Wageningen Agricultural University, Copenhague, 1994.



- “La reinención de las mujeres y el poder en los procesos de desarrollo rural planeado”, en *Revista de Estudios de Género. La Ventana*. Universidad de Guadalajara, Guadalajara, núm. 11, 2000.
- “Acerca del futuro de las mujeres-sujeto-de-desarrollo”. Ponencia presentada en la Feria Internacional del Libro. Sesión: *Género y políticas públicas en el nuevo milenio*. Guadalajara, 2000b.
- (coord.). *Antropología de la deuda: Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. CIESAS-Porrúa-Cámara de Diputados, México, 2004a.
- “Striving to Make Capital do Economic Things for the Impoverished: On the Issue of Capitalization in Rural Microenterprises”, en KONTINEN, Tiina (ed.). *Development Intervention: Actor and Activity Perspectives*. University of Helsinki, Helsinki, 2004b.
- VIOLA, A. *Antropología del desarrollo. Teorías y estudios etnográficos en América Latina*. Paidós, Barcelona, 1999.
- WALLMAN, Sandra et al. *Living in South London: Perspectives on Battersea 1871-1981*. Grower for the London School of Economics and Political Science, Aldershot, 1982.
- WEATHERFORD, Jack. *The History of Money*. Three Rivers Press, Nueva York, 1997.
- WILSON, Ara. *The Intimate Economies of Bangkok*. University of California Press, Berkeley y Los Ángeles, 2004.
- WOOD, Geof. *Labelling in Development Policy. Essays in Honour of Bernard Schaffer*. Sage, Londres, 1985.
- ZELIZER, Viviana. *The Social Meaning of Money*. Princeton University Press, Princeton, 1997.

